

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

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

Nr. 10 | Oktober 2009 | 8. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

ANZEIGE



Starke Argumente!

Immer mehr Dentallabore ergänzen ihr Angebot bereits professionell mit hochwertigem Zahnersatz von dentaltrade und schaffen sich so einen Wettbewerbsvorteil.

- ✓ einfacher Datentransfer für CAD/CAM
- ✓ keine Vertragsbindung
- ✓ voller Kundenschutz
- ✓ bundesweite Lieferung

dentaltrade
...faire Leistung, faire Preise

Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen

dentaltrade GmbH & Co. KG • Grazer Straße 8 • 28359 Bremen / Germany
info@dentaltrade.de • www.dentaltrade.de • freecall (0800) 247 147-1

Trübe Herbststimmung

Spätestens die IDS 2009 hat gezeigt, dass zahlreiche industrielle Lösungen zur Zahnersatzfertigung direkt in Zahnarztpraxen ansetzen. Gewerbliche Labore fragen sich vermehrt, ob ihre Position auf dem Dentalmarkt bedroht ist.

(ms) – „Sowohl das Spielfeld als auch die Spielregeln ändern sich.“ Mit diesen Worten hatte Christoph Weiss, Geschäftsführer der Bremer Goldschlägerei Wilh. Herbst GmbH & Co. KG (BEGO), im vergangenen Jahr die Zukunft einer digitalisierten Zahnheilkunde beschrieben. Teilen des Zahntechniker-Handwerks schwante dabei Böses. Aktuell befürchten Dentallabore deutschlandweit, dass Vertreter der Dentalindustrie moderne Arbeitsverfahren wie die CAD/CAM-Technologie oder das Lasersintern dazu nutzen, die Fertigung von Zahnersatz in großem Stil aus freien gewerblichen Laboren abzuziehen und zwischen Zahnärzten und sich selbst aufzuteilen. Nicht nur der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) rechnet damit, dass zwischen Industrie und Laboren künftig eine direkte Konkurrenz entsteht. „Wir verfolgen mit großer Sorge, dass die Industrie vermehrt Kontakt zu den Zahnärzten sucht und dabei die Labore



VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg setzt auf Gespräche zwischen Dentallaboren und der Industrie, um die derzeitigen Verstimmungen aus dem Weg zu räumen. Foto: Koelnmesse

umgeht, um dort zahntechnische Produkte zu verkaufen und zu platzieren“, sagt Jürgen Schwichtenberg, Präsident des VDZI. „Zudem stellen wir verstärkt fest, dass gefräste oder im Lasersinterverfahren hergestellte Produkte durch die Industrie so angeboten werden, dass die Fräsmaschinen, die die Industrie zuvor den Laboren verkauft hat, wirtschaftlich unrentabel werden.“

Unterschiedliche Wahrnehmung
Dem Verband der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI) sind solche Sorgen derweil nicht bekannt. Pressesprecher Burkhard Sticklies lässt die Frage, ob die Dentalindustrie in Zukunft ein Wettbewerber der Dentallabore darstellen werde, unbeantwortet: „Das betrifft eher die

» Seite 4

ZT Aktuell

Bundestagswahl 2009

Mit dem Wahlausgang in Berlin verknüpfen Vertreter der Berufspolitik zahlreiche Hoffnungen.

Politik
» Seite 2

Führen will gelernt sein

Nikolaus B. Enkelmann erklärt, welche Verpflichtungen mit der Macht über andere verbunden sind.

Wirtschaft
» Seite 9

Candulor System-Prothetik (3)

Teil drei der Serie beschreibt die individuelle Fronzahnauflage.

Technik
» Seite 12

Hinein in die Ausbildung (2)

Die Herstellung einer Zahnfleischmaske ist Grundstein vieler weiterführender Arbeiten.

Technik
» Seite 14

Innovative Zukunft

Seit Mai 2009 ist Thomas Lüttke Vorstandsmitglied des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI). Seine Hauptaufgabe ist die Öffentlichkeitsarbeit.

(cs) – Thomas Lüttke ist nicht nur technikbegeistert, sondern auch ein Verfechter neuer Innovationen: „Gleich nach der Eröffnung meines Labors im Jahre 1984 setzte ich Mikroskope ein und seit vielen Jahren beschäftige ich mich mit dentaler Fotografie und Computer-Simulation.“ Wie sich vermuten lässt, heißen Lüttkes Spezialgebiete CAD/CAM sowie der generelle Einsatz von Computern in der Zahntechnik, wie beispielsweise die Patientenberatung durch professionelle Bildbearbeitung. „Die Spezialität eines Zahntechnikermeisters in der heutigen Zeit sollte allerdings die kompetente Besetzung der Schnittstelle zwischen Labor und den Zahnarztpraxen sein“, gibt Lüttke zu bedenken. Dies bedeute Problemlösungen, Beratung über neue Technologien und den Einsatz von modernsten Materialien sowie eine verantwortungsvolle und kompetente Patientenberatung. Für den Zahntechnikermeister stehen die Gesundheit und das Wohlbefinden der Menschen im Vordergrund. Insbesondere der Einsatz biokompatibler und ungefährlicher Materialien liegt ihm am Herzen. So wurde das Labor im Jahre 2001 mit dem Berliner Umweltsiegel für das Handwerk ausgezeichnet.



ANZEIGE

esthetic-base® gold
die Stumpfgips Referenz – nur das Beste für Ihr Sägemodell!

www.dentona.de dentona

Und nicht nur das Material des Zahnersatzes, sondern auch dessen Herkunft spielen für Lüttke, der seit 1983 Zahntechnikermeister ist, eine große Rolle: „Meine Kunden bekommen von mir immer das Original: Qualität Zahnersatz aus einem Meisterbetrieb der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg, der nach QS-Dental Standard unter Qualitätssicherungsaspekten erfolgreich geprüft wurde.“

Ein weiterer wichtiger Aspekt in der Führung seines Unternehmens ist die Ausbildung des Nachwuchses. Im Jahre 2004 wurde ihm die Ehrung „Ausbildungsfreundlichster Betrieb 2004 des Bezirks Charlottenburg-Wilmersdorf“ zuteil. „Ausbildung steht von jeher ganz oben in unserem betrieblichen Selbstverständnis. Deshalb stellen wir jedes Jahr

» Seite 7

Suche nach drängenden Antworten

Auf dem zweiten Niedersächsischen Zahntechniker-Stammtisch stand die Frage im Mittelpunkt, ob digitale Verfahren Fluch oder Segen für die Zahntechnik bedeuten werden.

Unter dem Motto „Tatort CAD/CAM“ setzten sich am 11. September mehr als 100 Gäste des Stammtischs mit den Konsequenzen der fortschreitenden Technologie im Zahntechniker-Handwerk auseinander. Einem Thema,

das bewegt – im positiven wie im negativen Sinne. „CAD/CAM ist heute kein umstrittener Bereich mehr“, stellte Lutz Wolf, Obermeister der Niedersächsischen Zahntechniker-Innung (NZI), gleich zu Beginn der Veran-

staltung fest. „Die Resonanz auf diese Systeme reicht von großer Begeisterung über Zurückhaltung bis hin zu Sorge. Trotzdem wird über kurz oder lang kein Betrieb

» Seite 2

Bei diesem Angebot gibt es nur eine Nebenwirkung!

Jetzt mindestens 10,- € Rabatt pro Gramm auf alle Edelmetalle

*z. B. DD Economy® Silber-Palladium-Legierung (ab 100 g):
Listenpreis: 16,85 EUR/g (01.10.09)
Aktionsrabatt: 11,00 EUR/g
Ihr EK: 5,85 EUR/g

Gerne gleichen wir Ihre Legierungen mit möglichen Dental Direkt-Alternativen ab.

Goldhotline: 05 21 - 299 360

*Angebot gilt pro Kunde im Aktionszeitraum vom 01.10. bis 31.10.09. Alle angegebenen Preise verstehen sich netto zzgl. gesetzl. MwSt. Preisänderungen und Liefermöglichkeiten sind vorbehalten. Alle Lieferungen erfolgen nach den gültigen Dental Direkt AGB. Die Gesamtbestellmenge ist auf max. 1 kg limitiert.

Dental Direkt Handels GmbH | Höfeweg 62 a | 33619 Bielefeld
www.dentaldirekt.de

Gesendet an: Berlin

Nach der Bundestagswahl sind nun CDU, CSU und FDP in der Pflicht. Zahn-techniker, Handwerk und Zahnärzte stellen große Erwartungen, aber auch Forderungen an eine mögliche schwarz-gelbe Koalition.

Der Verband Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI) hofft nach den Wahlen im September auf ein klares Ja aus Berlin zum Verbleib der Zahnersatzversorgung in der allgemeinen Versicherungspflicht sowie einer fachlich und vertraglich fundierten Beziehung zwischen Zahnarzt und zahntechnischem Meisterlabor. „Das Wähler-votum verpflichtet Union und FDP, ein Regierungsprogramm aufzustellen, das im Gesundheitswesen die Verantwortung und Leistungsbe-reitschaft der medizinischen und medizin-technischen Gesundheitsberufe fördert und die wohnortnahe Versorgungsstruktur durch Klein- und Mittelbetriebe im Gesundheitswesen in Deutschland sichert“, so Jürgen Schwichtenberg, Präsident des VDZI. Dies müsse in Verträgen der Krankenversicherungen Niederschlag finden. Zudem sei eine „innovations-fähige und qualitätsorientierte Zahnersatzversorgung“ zum Wohl und Schutz der Patienten direkt mit dem Meisterprinzip im Zahntechniker-Handwerk verbunden. Angesichts immer einflussreicher Krankenkassen müsse das Wettbewerbs- und Kartellrecht uneingeschränkt bestehen bleiben. Für Zahnersatz

solle weiterhin der ermäßigte Mehrwertsteuersatz von sieben Prozent gelten.

„Das Wähler-votum verpflichtet Union und FDP, die wohnortnahe Versorgungsstruktur durch Klein- und Mittelbetriebe im Gesundheitswesen in Deutschland zu sichern.“

Jürgen Schwichtenberg,
Präsident des VDZI

Das Thema Steuern taucht auch auf dem Wunschzettel des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) auf. Der sähe gern Entlastungen durch kurzfristig gesenkte Unternehmenssteuern. Mittelfristig ruft Otto Kentzler, Präsident des ZDH, nach einer gestuften Steuerreform, die für den Mittelstand wenige Einkommensteuer bedeute. Das würde vor allem Beschäftigte mit einem niedrigen und mittleren Einkommen entlasten. „Vor allem müssen die mittelständischen Strukturen in der Wirtschaft gestärkt werden. Sie sorgen aktuell für wirtschaftliche und gesellschaftliche Stabilität im Lande. In

ANZEIGE

picodent
qualität.pure.bezugszahnmedizin

Implantat-rock®
Vorsprung durch
einzigartige Qualität!

Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

der Koalitionsvereinbarung müssen Entscheidungen ganz oben stehen, die zusätzliches Wachstum anstoßen und Beschäftigung kurzfristig sichern und mittelfristig aufbauen“, sagte Kentzler. „Neue Impulse für die Gesundheitspolitik“ erwartet die Bundeszahnärztekammer (BZÄK). Deren Präsident Dr. Peter Engel verlangt von einer künftigen Regierung „die überfällige Anpassung des Gesundheitswesens an die Realitäten hierzulande“. Im Vordergrund stehe aus Sicht Deutschlands Zahnmediziner die Neustrukturierung der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ). Bundeskanzlerin Angela Merkel (CDU) solle den vor der Wahl angekündigten „konstruktiven Dialog von Politik und Berufsstand“ auch wahr machen. **ZT**

Suche nach drängenden Antworten

ZT Fortsetzung von Seite 1

um das Thema Digitalisierung herkommen.“ Die Zukunft in der Zahntechnik werde vom Kampf um die Datensätze geprägt sein. Wer über die Datensätze verfüge, stehe im Mittelpunkt der zahntechnischen Produktion. Deshalb werde die Innung CAD/CAM zu einem Teil des Berufsbildes werden lassen und die Marktentwicklung aufmerksam beobachten.

Fließende Grenzen zwischen Handwerk und Industrie?

Die Entwicklung der CAD/CAM-Systeme ist, angefangen mit dem ersten System dieser Art aus dem Jahre 1971, rasant vorangeschritten. „Den CAD/CAM-Systemen kommt eine immer größere wirtschaftliche Bedeutung zu. Deswegen ist es so wichtig, mögliche Szenarien für die zukünftige Zusammenarbeit der Zahntechniker mit den Zahnärzten unter der Verwendung dieser Technologien zu diskutieren“, sagte Dr. Sebastian Quas von der Universitätsklinik Ulm. In seinem Vortrag stellte er grundlegende Möglichkeiten der Digitalisierung, deren Vor-, Nachteile, Fehlerquellen, sowie Möglichkeiten der Datenaufbereitung vor. „Problematisch ist an den CAD/CAM-Systemen, dass die Industrie mit ihrer Hilfe viele Bereiche abdecken kann, die normalerweise dem Dentallabor zukommen“, schloss Quas seinen Vortrag.

Wie so ein Zahnersatz industriell hergestellt werden kann, zeigte Modellbauermeister Antonius Köster eindrucksvoll in seinem „Crashkurs Modellguss“ und warf damit die Frage auf, wo eigentlich Industrie anfängt und Handwerk aufhört. Eine mögliche Antwort auf die Frage gab Zahntechnikermeister Wolfgang Sokalla, der in seinem Vortrag über die Erfahrungen eines Anwenders berichtete. Er selbst hat in den letzten Jahren etwa 1.900 Kronen digital erstellt.

„Der Unterschied zwischen analogem und digitalem Arbeiten ist gar nicht so groß. Früher hatte ich in der linken Hand das Modell und rechts das Wachsmesser. Heute habe ich in der linken Hand die Maus und rechts das digitale Schneidwerkzeug“, sagte Sokalla. Die Zahntechnik ist und bleibt seiner Ansicht nach ein Handwerk. Der Computer kann den Zahn-techniker nicht ersetzen. Die Vorteile der neuen Technologie sind dabei trotzdem nicht zu unterschätzen. „Wir haben es mit sauberem Material zu tun. Das Arbeiten ist wesent-

gruppe CAD/CAM ein großes Problem und fragt daher von der rechtlichen Seite: „Wo bleibt die Verantwortung des Zahn-technikers gegenüber dem MPG? Was wäre, wenn jemand einfach abschließt eine Fräsbude aufzumachen und dort Dentalprodukte herzustellen?“ Der Zahnersatz ist grundsätzlich ein Medizinprodukt, dessen rechtlicher Rahmen durch das Medizinproduktegesetz vorgegeben ist. Wer wird zur Verantwortung gezogen, wenn ein ungelernter Arbeiter durch „CAM“ einen Zahn herstellt? Hoffmann zielte klar auf den nötigen zahntechnischen Sach-verstand ab. Ein Laie könne auch mithilfe der neuen Systeme keinen passenden Zahnersatz anfertigen. Die Verantwortlichkeit für ein Medizinprodukt läge in der letzten Konsequenz immer bei einem Labor, das gezwungen sei, sein Produkt zu überprüfen. Eine solide Ausbildung bleibe demnach die Absicherung des Zahn-technikers in einer digitalen Zukunft des Handwerks.



Lutz Wolf, Obermeister der Niedersächsischen Zahn-techniker-Innung, weiß um die Ambivalenz des Themas CAD/CAM-Technologie für die Zahntechnik.

lich sicherer und präziser. Obendrein kommt es zu nicht unerheblicher Materialeinsparung. Stumpflacke zum Beispiel kann man sich komplett sparen“, so Sokalla. Nachteile hat CAD/CAM natürlich auch: „Der Mensch macht sich abhängig vom PC. Zusätzlich sind die Systeme extrem teuer.“

„Der Unterschied zwischen analogem und digitalem Arbeiten ist gar nicht so groß.“

ZTM Wolfgang Sokalla

Kompetenz der Zahn-techniker weiterhin unverzichtbar Seiner Ansicht nach geht der Trend klar in Richtung „individualisierte Massenfertigung“. Gerade hier sieht Andreas Hoffmann von der Arbeits-

Axel Schneemann, ebenfalls Teil der Arbeitsgruppe CAD/CAM, machte daran anknüpfend darauf aufmerksam, dass die digitalen Verfahren in die Ausbildung integriert werden müssen. „Wenn das Handwerk nicht auf die neuen Gegebenheiten reagiert, erschafft womöglich die Industrie einen ‚Dentiker‘. Die Lehrlinge müssen in den Prozess integriert werden. Dabei kann es sich das Labor zunutze machen, dass gerade die jungen Leute weniger Berührungängste mit dem Computer haben.“ Hier treffen nach Schneemanns Meinung zwei Komponenten für ein zukunftsweisendes Dentallabor aufeinander: „Auf der einen Seite steht das technische Know-how der Jugend, auf der anderen Seite die Erfahrung des zahntechnischen Betriebes. Beides zusammen ergibt das Labor der Zukunft.“ **ZT**

ANZEIGE

Flexibilität in Form & Service



Unsere Möbellinien für Ihre Praxis:

VERANET »Schlichte Eleganz«
Kostengünstig, effektiv & funktionell

MALUMA »Innovatives Design«
Modernes Dekor mit mehr Flexibilität

FRAMOSA »Hochwertig & funktionell«
Einzigartige Raumaussnutzung

VOLUMA »Round & straight«
Exklusives Design für hohe Ansprüche

Ihre Vorteile:

- 180 RAL-Farben ohne Aufpreis
- Optimale Platzausnutzung
- Sonderanfertigungen
- Keine Lieferkosten

Aktionsangebot

Sterizeile **VERANET**
schon ab: (Zzgl. MwSt.)

€ 5.686,-

Verkauf nur über Fachhandel



Medizin Praxis
Le-iS Stahlmöbel GmbH
Dental Labor

Le-iS Stahlmöbel GmbH
Friedrich-Ebert-Straße 28A · 99830 Treffurt
Tel.: +49 (0) 3 69 23 - 8 08 84 · Fax: +49 (0) 3 69 23 - 5 13 04
E-Mail: service@le-is.de · Internet: www.le-is.de

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Verlag

Verlagsanschrift:
Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-0
Fax: 03 41/4 84 74-290
E-Mail: kontakt@oemus-media.de

Fachredaktion

Roman Dotzauer (rd)
Betriebswirt d. H.
(V.i.S.d.P.)
E-Mail: roman.dotzauer@dotzauerdental.de

Redaktionsleitung

Matthias Scheffler (ms)
Tel.: 03 41/4 84 74-123
E-Mail: m.scheffler@oemus-media.de

Redaktion

Matthias Ernst (me)
Tel.: 01 51/5 58 38 1 39
E-Mail: m.ernst@oemus@arcor.de

Produktionsleitung

Claudia Schellenberger (cs) M.A.
Tel.: 03 41/4 84 74-143
E-Mail: c.schellenberger@oemus-media.de

Projektleitung

Stefan Reichardt
(verantwortlich)
Tel.: 03 41/4 84 74-222
E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Produktionsleitung

Gernot Meyer
Tel.: 03 41/4 84 74-520
E-Mail: meyer@oemus-media.de

Anzeigen

Marius Meizer
(Anzeigendisposition/
-verwaltung)
Tel.: 03 41/4 84 74-127
Fax: 03 41/4 84 74-190
ISDN: 03 41/4 84 74-31/-140
(Mac: Leonardo)
03 41/4 84 74-192 (PC: Fritz/ICard)
E-Mail: m.meizer@oemus-media.de

Abonnement

Andreas Grasse
(Aboverwaltung)
Tel.: 03 41/4 84 74-200
E-Mail: grasse@oemus-media.de

Herstellung

Matteo Arena
(Grafik, Satz)
Tel.: 03 41/4 84 74-115
E-Mail: m.arena@oemus-media.de

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelheft 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 35,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 03 41/4 84 74-0. Die Beiträge in der „Zahntechnik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.



ZERO

arti



% expansion



Prävention heißt auch Kommunikation

Der ehemalige Präsident der Bundeszahnärztekammer Dr. Dr. Jürgen Weitkamp wurde erneut für seinen Einsatz im Dienste der zahnmedizinischen Prävention geehrt.

Die Apollonia zu Münster-Stiftung der Zahnärzte in Westfalen-Lippe hat in diesem Jahr den entscheidenden politischen Wegbereiter der zahnmedizinischen Prävention ausgezeichnet. Dr. Walter Dieckhoff, Stiftungsvorsitzender und Präsident der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe, überreichte am 12. September 2009 in Münster den mit 15.000 Euro dotierten Preis an den Ehrenpräsidenten der Bundeszahnärztekammer und Zahnärztekammer Westfalen-Lippe, Dr. Dr. Jürgen Weitkamp. Weitkamp wurde für sein langjähriges Engagement geehrt, die zahnmedizinische Prävention als festen Bestandteil in die Gesundheitspolitik zu integrieren. Auf dieser Basis konnte die Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde unter dem Aspekt einer präventionsorientierten Versorgung der Patienten wissenschaftlich neu beschrieben werden.

„Der diesjährige Apollonia-Preis verdeutlicht, dass zahnmedizinische Prävention in der Gesundheitspolitik fest verankert sein muss, damit sie den Patienten auch zugutekommen kann. Diesen Weg hat Dr. Weitkamp sowohl in der Zahnärzteschaft wie auch in der Politik maßgeblich bereitet“, so Dieckhoff. Der Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer, Dr. Dietmar Oesterreich, erläuterte, der Preisträger habe früh die Kommunikation des Zahnarztes mit dem Patienten in den Mittelpunkt gestellt. Die Kompetenz des Patienten sei unerlässlich für den Erfolg zahnmedizinischer Prävention. Der Präsident des Bundesverfassungsgerichts, Professor Dr. Dres. h.c. Hans-Jürgen Papier, forderte ein Umdenken in der Gesellschaft. Die verfassungsrechtlich vorausgesetzte Idee des eigenverantwortlichen Bürgers müsse gestärkt werden. Er appel-

ANZEIGE



lierte an die Politik, den Sozialstaat nicht weiter als Vollversicherung für die Rechte der Menschen zu präsentieren, sondern auch die Verpflichtung zur Eigenverantwortung zu vermitteln. Der Preisträger sei ein würdiger Repräsentant des freien und sozial engagierten Bürgers. Der Preisträger betonte, Freiheit und Verantwortung gehörten untrennbar zusammen. Er sei stolz auf die messbaren Erfolge zahnmedizinischer Prävention in allen Altersgruppen. Das Preisgeld stiftete Dr. Weitkamp unmittelbar weiter. Es geht jeweils zur Hälfte an das Hilfswerk Deutscher Zahnärzte für eine zahnärztliche Kinderstation in Kenia und an die Konrad-Morgenroth-Fördergesellschaft für die Behandlung von Menschen mit Behinderungen. Der Apollonia-Preis wird seit 2002 verliehen. Die Stiftung hat zudem zum zweiten Mal einen Förderpreis für wissenschaftliche Leistungen vergeben. Der 64-jährige Professor der privaten Universität Witten/Herdecke, Dr. Peter Cichon, erhielt die mit 2.500 Euro dotierte Auszeichnung für seine wissenschaftliche Arbeit über die Langzeitwirkung eines regelmäßig durchgeführten Prophylaxeprogramms bei Patienten mit Morbus Down. ☐



Dr. Walter Dieckhoff, Präsident der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe, überreichte seinem Ehrenpräsidenten Dr. Dr. Jürgen Weitkamp den Preis der Apollonia zu Münster-Stiftung der Zahnärzte in Westfalen-Lippe.

„Kein nennenswerter Unterschied“

Eine wissenschaftliche Untersuchung führt zu unterschiedlichen Urteilen über die Indikation von Implantaten und konventionelle Prothesen.

Das Institut für Qualität und Wirtschaftlichkeit (IQWiG) beurteilt herkömmlichen Zahnersatz und einem im Kiefer implantierten Zahnersatz als gleichwertige Versorgung für fehlende hintere Backenzähne in einer verkürzten Zahnreihe. Dies berichtet der Deutsche Presse Pool. Bis zum jetzigen Zeitpunkt könne eine entsprechende Studie des IQWiG „keinen nennenswerten Unterschied“ zwischen beiden Versorgungsmöglichkeiten erkennen. Die Untersuchung des IQWiG analysiert folgende vier Messgrößen: die vom Patienten selbst empfundene Mundgesundheit, die Funktionstüchtigkeitsdauer des Zahnersatzes, die Kau-effektivität und die Ernährung. Nach Aussage des Institutes bliebe aufgrund fehlender aussagekräftiger

Studien unklar, „ob Patienten mit einer verkürzten Zahnreihe einen Vorteil davon haben, wenn der Zahnersatz auf ein im Kiefer fest verankertes Implantat aufgesetzt wird“. Vor dem Hintergrund der festgestellten wissenschaftlichen Mängel fordert das IQWiG, „weitere klinische Vergleiche anzustellen“. Diese sollten sich vorrangig auf die Bewertung der Kau-effektivität richten. Weiterhin müsse deutlicher zwischen Patienten verschiedenen Alters unterschieden werden. Zudem gelte es, die Tragezeiten der Prothesen in standardisierter Form in künftige Untersuchungen einfließen zu lassen. Das Institut hat im Auftrag des Gemeinsamen Bundesausschusses implantatgetragene Suprakonstruktionen mit

konventionellem Zahnersatz verglichen. Kritik in Bezug auf die Ergebnisse der Studie äußerte die Deutsche Gesellschaft für Implantologie e.V. (DGI). Sie weist die Gleichstellung von implantatgetragenen und konventionellen Zahnersatz als „unwissenschaftliche Meinungsäußerung“ zurück. Die DGI vermisst grundsätzlich eine vollständig und methodisch ausgewogene Analyse der vorhandenen Daten. Vielmehr seien „wichtige Studien mit einem Hinweis auf methodische Unzulänglichkeiten ignoriert“ worden. Andere Messgrößen wie die Ernährung hingegen hätte das IQWiG berücksichtigt, obwohl diese vom Institut selbst „als nicht sensitive Parameter“ angesehen werden. Aus Sicht der DGI, „dränge sich der Verdacht auf, dass hier ein Ergebnis mindestens billigend in Kauf genommen wurde, das nicht dem Herausarbeiten von Vor- und Nachteilen, sondern dem Verweisen von Unterschieden dient“. ☐

Trübe Herbststimmung

ZT Fortsetzung von Seite 1

Markentscheidung einzelner Unternehmen. Der VDDI versteht sich als Vertreter der Gemeinschaft und in der lassen sich solche Tendenzen nicht erkennen.“ An anderer Stelle hört man klarere Worte. Alexander Hack, Marketingleiter der BEGO-Firmengruppe, sieht den Platz der Zahntechnik in der dentalen Fertigungskette auch in den kommenden Jahren nicht gefährdet. „Wir sehen nicht, dass die Zahntechnik zum Untergang verdammt ist. Ganz im Gegenteil. Der Berufsstand des Zahntechnikers wird von uns auf keinen Fall infrage gestellt, auch wenn sein Berufsbild sich mit dem aktuellen Wandel zweifelsohne weiter verändert.“

Doch in Anbetracht drohender Umsatzeinbußen und gefährdeter Arbeitsplätze hat sich ein gewisser Argwohn bei den Betrieben breitgemacht. Neben BEGO stehen beispielsweise Firmen wie DeguDent, WIELAND oder 3M ESPE unter kritischer Beobachtung verschiedener Laborinhaber. „Firmen, die heute schon weitreichende Geschäfte mit Zahnarztpraxen machen, die werden sich wohl tatsächlich immer weniger um Labore kümmern“, sagt Dominik Kruchen, Laborinhaber und Obermeister der Zahntechniker-Innung Düsseldorf. Es gäbe Firmen, die sich an Universitäten direkt an kommende Zahnärzte wenden würden und diesen Möglichkeiten für eine Partnerschaft aufzeigten, in denen das selbstständige Dentallabor keine Rolle spiele. Ein Urteil über die gesamte Dentalindustrie sei damit jedoch nicht verbunden. So rät Uwe Bußmeier, Obermeister der Zahntechniker-Innung Münster, zu einer differenzierten Sicht auf die Dinge. „Ich habe einige

Zweifel an dieser These. Viele Firmen sind sicher auch weiterhin an einer engen Zusammenarbeit mit den Laboren interessiert.“

Ende der goldenen Zeiten?

Wenig zweifelhaft scheint die Ursache für das Konzept einiger Dentalfirmen. Als ein entscheidender Faktor wird der drastische Rückgang an Zahnversorgungen aus Edelmetall genannt. „Dadurch sind etliche Unternehmen stark unter Druck geraten“, berichtet Sven Davidsmeyer, stellvertretender Obermeister der Innung Bremen. „Bis vor zwei Jahren war das für die Scheideanstalten ein rentables Geschäft. Mittlerweile

wird sich der Aufgabenbereich der Labore verändern. „Vor allem bei der implantatprothetischen Versorgung wird der Bedarf an intensiver Beratung vor Ort bestimmt noch anwachsen“, erwartet

„Wir verfolgen mit großer Sorge, dass die Industrie vermehrt Kontakt zu den Zahnärzten sucht und dabei die Labore umgeht.“

Jürgen Schwichtenberg,
VDZI-Präsident

Hack. Das sei eine Möglichkeit der Labore, ihren Platz im Markt dauerhaft zu stärken. Solche Dienstleistungen seien individuell und anspruchsvoll und müssten sicher in Zukunft auch honoriert werden.

Ähnlich denkt Laborinhaber Davidsmeyer, der den Fokus auf den steigenden Anteil an Kunststoffarbeiten und Reparaturen lenkt. „Wir müssen den Reparaturbereich zu einem Profitcenter innerhalb des Betriebes entwickeln, um auch damit Geld verdienen zu können.“

Sensibles Gut in Gefahr?

Das Problem noch nicht ausgewachsen, die Lösungsansätze schon in der Schublade – also alles halb so wild? Eher weniger, denn ein viel abstrakteres, aber kaum unwichtigeres Detail als der Laborumsatz hat bereits beträchtlichen Schaden genommen. Das fast traditionelle Vertrauensverhältnis zwischen Industrie und Laboren hat unüberhörbar gelitten. Auch Hack nimmt erste Ansätze davon wahr: „Im Kontakt mit Laborinhabern bemerken wir schon auch mal eine Unsicherheit, ob die Industrie auch weiterhin als Partner angesehen wird.“ Deutlich verschärfter ist dagegen die Wahrnehmung seitens des VDZI. „Das Verhältnis ist nicht nur gefährdet, es ist sogar gestört“, erklärt Schwichtenberg. Die Gespräche mit der Industrie müssten in nächster Zeit dazu führen, dieses Gefühl wieder zu entkräften. ☐



Laut Marketingleiter Alexander Hack bemerkt man seitens der BEGO-Firmengruppe noch nichts von einem getrüben Klima zu den Zahntechnikern.

wird fast 80 Prozent aus NEM hergestellt. Die Firmen haben dann versucht, diese Margen mit Keramik aufzufüllen.“

Forderung nach neuer Orientierung

Ungeachtet dessen, wieso welche Firma sich wie verhalte, hat die Suche nach dem Ausweg aus der Krise, die noch nicht einmal richtig präsent ist, längst begonnen. Dabei fallen immer wieder zwei Schlagwörter – Kooperation und Umstrukturierung. „In verschiedenen Innungen gibt es bereits Kooperationsbörsen für CAD/CAM-gefertigte Zahnersatzleistungen. Die Innungen als aktiver Teil des Systems Zahntechniker-Handwerk zeigen, wie man das Problem lösen kann“, sagt Schwichtenberg. Zudem

„Der Berufsstand des Zahntechnikers wird von uns auf keinen Fall infrage gestellt.“

Alexander Hack,
Marketingleiter BEGO-Firmengruppe

Den Betrieben mehr Stärke verleihen

Nachdem der geplante Zusammenschluss zwischen der Zahntechniker-Innung Dresden-Leipzig und der Zahntechniker-Innung Westsachsen scheiterte, hat die Letztgenannte nun einen Partner gefunden.

„Ohne eine Kooperation können wir kaum erfolgreich den vielen Aufgaben, die eine Innung heute und auch in Zukunft leisten muss, sowie den stetig sinkenden Einnahmen aus den Mitgliedsbeiträgen begegnen“, meint Lutz Bigl, Obermeister der Zahntechniker-Innung Westsachsen. „Daher streben wir mit der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg nun eine solche Kooperation an.“

Am 3. Juni hatte Bigl als Gast an einer Innungsverammlung in Berlin teilgenommen. Davor hatten bereits der stellvertretende Obermeister der Zahntechniker-Innung Westsachsen, Roman Dotzauer, und der Geschäftsführer der Innung Berlin-Brandenburg, Dr. Manfred

Beck, vorbereitende Gespräche geführt. Bigl habe von Anfang an das Gefühl gehabt, dass mögliche Synergieeffekte beiden Innungen spürbar nützen könnten.

Am 24. Juni beschlossen dann die Vorstände beider Innungen, zunächst in enger Zusammenarbeit Mitglieder-Rundschreiben zu verfassen. Zudem wollen beide gemeinsam Seminare zu Themen wie Q-AMZ, BEB-Zahntechnik, Abrechnung etc. anbieten. Darüber hinaus vereinbarten die Vorstände, die Möglichkeit einer weiteren Zusammenarbeit zu prüfen. Die Mitglieder der Innung Westsachsen sehen in den Übereinkünften ein positives Signal. Dies zeige laut Bigl die gute Resonanz der letzten Innungsver-

sammlung am 9. September, an der außer Gästen der Innung Berlin-Brandenburg mehr als die Hälfte der Innungsmitglieder teilnahmen.

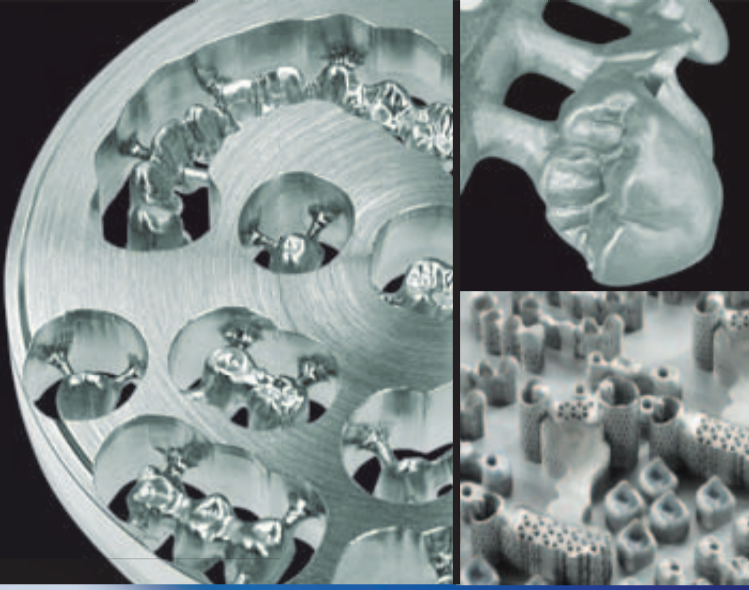
Zusätzliche Unterstützung erfährt die Innung Westsachsen künftig auch von anderer Stelle. So können ihre Mitglieder bald regionale Seminarangebote des Wirtschaftsverbundes DENTAGEN nutzen. Außerdem wurde mit der Dr. Hölz Sicherheitstechnik GmbH ein Vertrag zur Betreuung der Betriebe im Bereich Arbeitssicherheit abgeschlossen. Dies helfe den Betrieben nicht nur bei der Einhaltung der Vorgaben des Medizinproduktegesetzes, sondern sei gleichzeitig eine Hilfe bei der Umsetzung von QS-Dental. ☐

ANZEIGE

Einfach, schnell und sicher Einkaufen
www.wollner-dental.de



remanium® star □ de



remanium®
star 

Weltweit erste Dentallegierung
für alle Verarbeitungstechnologien



ausgezeichnet mit dem Siegel für **hohe Kundenorientierung**

D
DENTAURUM

Turnstraße 31 · 75228 Ispringen · Germany · Telefon +49 72 31/803-0 · Fax +49 72 31/803-295
www.dentaurum.de · E-Mail: info@dentaurum.de

PEOPLE HAVE PRIORITY



Es ist eine Perfecta Welt



Grenzenlose Fantasie ist unentbehrlich für Ihre Arbeit. Täglich müssen Sie kreative Visionen entwickeln und umsetzen. Dort – bei der Umsetzung Ihrer kühnsten Ideen – haben unsere Entwickler angesetzt. Und das derzeit beste Laborwerkzeug für Sie entwickelt. Die Perfecta ist da!

Jetzt mit dem handlichen, separaten Bedienelement. So halten Sie Ihren Arbeitstisch völlig frei für das, worum es wirklich geht: Ihre Arbeit und viel Platz für Kreativlösungen! Ab jetzt lebt und arbeitet jeder von uns in einer Perfecta Welt. Wo der Fantasie keine Grenzen gesetzt werden.

Jetzt bei Ihrem Dentaldepot oder
W&H Deutschland, ☎ 08682/8967-0 oder unter wh.com



perfecta 300/600

Der Wunschkandidat ist am Ziel

Im September wurde Prof. Dr. Dr. Robert Sader zum neuen Präsidenten der Deutschen Gesellschaft für Ästhetische Zahnheilkunde (DGÄZ) gewählt – zur Freude seines Vorgängers.

Zum Ablauf der zurückliegenden Legislaturperiode wählte die Mitgliederversammlung der DGÄZ am 19. September 2009 in Westerborg ihren neuen Vorstand. Neuer Präsident wurde Prof. Dr. Dr. Robert Sader (Universität Frankfurt), zuletzt einer der Vizepräsidenten der Fachgesellschaft. Er folgt damit Dr. Diether Reusch, der nach neun Jahren Leitung der DGÄZ nicht erneut zur Verfügung stand und sich Sader als Nachfolger gewünscht hatte. Neu im Vorstand sind zudem der Vizepräsident für den Bereich Zahntechnik ZTM Ralf Barsties (Berlin) und – als erste Frau im Vorstand – Schatzmeisterin Prof. Dr. Angelika Stellzig-Eisenhauer (Kieferorthopädie/Universität Würzburg). Zum Generalsekretär wurde Dr. Alessandro Devigus (Bülach/Schweiz) gewählt, Chefredakteur des wissenschaftlichen European Journal of Esthetic Dentistry, zugleich Mitglieder-Journal der DGÄZ. Der frisch habilitierte Oberarzt Priv.-Doz. Dr. Florian Beuer (Prothetik/LMU München) zeichnet für den Bereich Wissenschaft verantwortlich. Er hat sich einen Namen mit modernen Verfahren der Implantatprothetik gemacht. Die Bereiche Fortbildung sowie europäische Kontakte werden weiterhin von Dr. Siegfried Marquardt (Tegernsee) geleitet. Die langjährigen bisherigen Vorstandsmitglieder standen für eine erneute Amtszeit nicht zur Verfügung, um dem beschlossenen Erneuerungsprozess den Weg zu ebneten.

Anvisierte Umformierung
Mit der nahezu einstimmigen Wahl dieses – nach Satzungsänderung von zehn auf sechs Positionen reduzierten – neuen Vorstandes setzt die DGÄZ die vorbereitete strukturelle Weiterentwicklung mit voller Unterstützung ihrer Mitglieder ebenso um, wie sie ihre erfolgreichen Projekte und Veranstaltungen in Kontinuität fortführt: Neben der neuen Einrichtung eines wissenschaftlichen Beirats ergänzen Mitglieder des bisherigen Vorstandes auf Referatsebene die Vorstandsarbeit u. a. mit der Weiterführung des erfolgreichen Curriculums (Dr. Markus Striegel, Nürnberg) sowie – unter großem Jubel der Mitgliederversammlung – der beliebten „Interna“-Tagung unter Leitung des bisherigen Generalsekretärs Wolfgang Boer (Euskirchen).

Wissenschaftlichkeit untermauert
In einem Grußwort vor den Wahlen hatte DGÄZ-Mitglied Prof. Dr. Dr. h.c. Georg Meyer (Greifswald) die wissenschaftliche Relevanz der DGÄZ untermauert: „Die Ästhetik ist und bleibt ein wichtiger Bestandteil der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde!“ Er betonte neben allen erreichten Leistungen der DGÄZ auch den Handlungsbedarf der Wissenschaft und die Verantwortung der wissenschaftlichen Gesellschaft für ihr Fachgebiet. Die mit viel Beifall unterstützte Ansprache betonte den wissenschaftlichen und interdisziplinären Anspruch der DGÄZ



Fünf vor der Kamera und eine im Sinn: der neu gewählte Vorstand der DGÄZ um den Präsidenten Prof. Dr. Dr. Robert Sader (Mitte) musste zumindest auf der Mitgliederversammlung noch auf die neue Schatzmeisterin Prof. Dr. Angelika Stellzig-Eisenhauer verzichten.

unter Führung von Prof. Sader. Dieser bezeichnete die DGÄZ als eine „Perle in der Zahnmedizin, die die gesamte Zahnheilkunde umfasst und von der sich jeder angesprochen fühlen kann“. Die DGÄZ könne

sich als eine wissenschaftliche Gesellschaft verstehen, die alle Gebiete der Zahnmedizin betreffe und diese daher in ganz besonderer Weise vernetze. Einen besonderen Schwerpunkt in seiner Arbeit will er in die Teambildung von Praxis und

Wissenschaft setzen. So bekomme die Versorgungsforschung eine ganz neue Dimension. Es gebe in dieser wissenschaftlichen Gesellschaft eine große Dynamik, aus der Praxis heraus geboren Richtung Wissenschaft. Beide Bereiche erwiesen sich hier als ebenbürtige Partner.

Den Dialog aufrechterhalten
Ausgestreckte Hände gab es seitens des neuen Präsidenten dezidiert auch an Mitglieder des bisherigen Vorstandes, die der DGÄZ durch eigene Kandidaten eine andere Linie geben wollten, sich bei der Mitgliederversammlung aber nicht durchsetzen konnten – die Dynamik, die vor allem Dr. Jan Hajto (München) im letzten halben Jahr in die DGÄZ eingebracht habe, habe maßgeblich zur Umgestaltung der Schwerpunkte im neuen Vor-

ANZEIGE

picodent
qualität pur.
bewusst innovativ.
Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

stand beigetragen und sei im Team willkommen. Dr. Reusch gratulierte der DGÄZ zu ihrem neuen Vorstand, auf den die Mitglieder stolz sein könnten, und wurde unter anhaltenden Standing Ovations der Mitglieder und des neuen Vorstandes aus seiner prägenden und hoch erfolgreichen Aufgabe als Präsident der Fachgesellschaft verabschiedet. **ZT**

Innovative Zukunft

ZT Fortsetzung von Seite 1

ein bis zwei Ausbildungsplätze zur Verfügung“, so der Laborleiter, der derzeit 14 Mitarbeiter beschäftigt. Die Ausbildung des Nachwuchses ist auch ein wichtiger Punkt, um gegen Konkurrenz gewappnet zu sein. Entscheidend sei, dass künftige gesundheitspolitische Rahmenbedingungen dem Zahntechniker-Handwerk eine faire Marktteilnahme ermöglichen. „Dazu gehört für mich natürlich auch eine stärkere und nachhaltigere öffentliche Präsenz. Wir werden immer mehr zeigen, was bester Standard der Zahnersatzversorgung hier vor Ort ist.“ Und an die Labore appellierend: „Um sich im immer schärfer werdenden Wettbewerb erkennbar und klar als erste Adresse für Qualitätszahnersatz dauerhaft positionieren zu können, brauchen wir die gemeinschaftliche bundesweite Umsetzung des Marktkonzeptes Q-AMZ. Denn das Meisterprinzip ist bester gelebter Patientenschutz.“ Mit der Wahl zum VDZI-Vorstandsmitglied wurden dem Zahntechnikermeister einige neue Aufgaben zuteil. Lüttke ist für die Medien und Öffentlichkeitsarbeit mit dem Schwerpunkt „Wettbewerbsfähigkeit der Innungsfachbetriebe im Strukturwandel“ zuständig. „Wichtige Aufgaben-

gebiete für mich persönlich sind die AMZ Allianz für meisterliche Zahntechnik sowie QS-Dental“, so Lüttke. Weitere zentrale Themen stellen die Kooperationen mit der Initiative proDente e.V. und dem Kuratorium perfekter Zahnersatz sowie die alle zwei Jahre stattfindende Internationale Dental-Schau dar. „Solch ein Engagement verbraucht Er-



„Meine Kunden bekommen von mir immer das Original: Qualitätszahnersatz aus einem Meisterbetrieb der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg.“

hebliches an Freizeit, insbesondere an Wochenenden, da natürlich die Führung meines Betriebes weiterhin an erster Stelle steht und auch stehen muss. Dazu gehört, wie bei allen Ehrenämtern, eine große Toleranz gegenüber dieser Tätigkeit durch die Familie“, hebt der Zahntechnikermeister hervor. **ZT**

ANZEIGE

WIELAND

MEHRWERT KOMMT VON WIELAND

Mit der Entscheidung für Legierungsprodukte von WIELAND setzen Sie auf den richtigen Partner. Das strukturierte WIELAND Legierungskonzept offeriert Ihnen für jede Indikation oder wirtschaftliche Anforderung eine perfekte Auswahl. Ohne Zeitverlust finden Sie bei uns geeignete Vorschläge, die in jeder individuellen Patientensituation sowohl höchsten ästhetischen Ansprüchen als auch ökonomischen Erfordernissen gerecht werden. Wählen Sie einfach selbst aus unserem WIELAND Legierungsspektrum:

- Premium Aesthetic Line
- Implant Line
- Base Aesthetic Line
- Base Line

Die Entscheidung ist leicht! Von Gold-Basis-Legierungen bis Silberpalladium-Legierungen finden Sie perfekte Empfehlungen mit den wichtigsten Daten sowie den geeigneten Verblendkeramiken. EXPECT THE DIFFERENCE! BY WIELAND.

WIELAND GOLDWOCHEN:
Fragen Sie unseren Außendienst!

> ZENOTEC CAD/CAM > Dentallegierungen > AGC Galvanotechnik > X-Type Keramiken > www.wieland-dental.de

Eine muss den Anfang machen

Mit Dr. Celina Schätze tritt erstmals eine Ärztin an die Spitze des Deutschen Arbeitskreises für Zahnheilkunde.

Im Rahmen seiner Jahrestagung am 19. September in Berlin hat der zahnärztliche Berufsverband Deutscher Arbeitskreise für Zahnheilkunde (DAZ) Wahlen abgehalten. Ins 30. Jahr seines Bestehens geht der DAZ mit einer Frau an der Spitze: Die niedergelassene Zahnärztin Dr. Celina Schätze aus Berlin wurde zur 1. Vorsitzenden gewählt. Als Stellvertreter fungieren weiterhin Dr. Peter Nachtweh und der Kieferorthopäde Winnetou Kampmann, beide ebenfalls aus Berlin. Als weitere Stellvertreter wurden Dr. Kai Müller aus Würthsee/Oberbayern und Dr. Manfred Hillmer aus Schenefeld in Schleswig-Holstein gewählt. Der bisherige Vorsitzende Dr. Eberhard Riedel hatte nicht wieder kandidiert. Zahnarzt

Steffen Schmidt aus Leipzig wurde als Kassenwart bestätigt. Neben den Wahlen arbeiten die Teilnehmer der Tagung vor allem an den Grundpositionen und Arbeitsschwerpunkten für die kommende Zeit. Im Vordergrund soll dabei das Engagement für eine präventiv ausgerichtete und dem Stand des Faches entsprechende Versorgung der gesamten Bevölkerung stehen, die von qualifizierten und mehrheitlich allgemeinärztlich ausgebildeten, freiberuflich tätigen Zahnärztinnen und Zahnärzten getragen wird. Ausbildung und Berufsausübung sollen in erster Linie auf die Erhaltung und Wiederherstellung von Gesundheit abzielen. Nichtmedizinische Zielsetzungen

ANZEIGE

Cercon®-Anlage komplett zu verkaufen!

- Cercon Brain®
- Cercon Heat®
- Cercon Eye®
- aktuelle Software

VB 20.000,00 €

Infos unter 0170 4524970 (Mo.- Fr. 9 – 18 Uhr)

TOP ZUSTAND!

(wie sie z.B. bei rein kosmetischen Behandlungen verfolgt werden) dürfen bei der therapeutischen Tätigkeit, in der Forschung, Aus- und Fortbildung und im Selbstverständnis und der öffentlichen Selbstdarstellung der Zahnärzteschaft nicht den Vorrang erhalten. Zugleich macht der DAZ sich weiterhin stark für die enge Kooperation der Zahnmedizin mit

der übrigen Medizin und den Verbleib der zahnmedizinischen Versorgung in der gesetzlichen Krankenversicherung. Bei dem Erreichen der genannten Ziele soll die Verbandszeitschrift DAZ-Forum weiterhin eine entscheidende Rolle spielen. Pünktlich zu seiner Jahrestagung war deren 100. Ausgabe erschienen. **zt**

Einheitlich uneinheitlich

Zahnärzte sehen die wirtschaftliche Entwicklung der Praxen für 2009 sehr zwiespältig.

Zahnärzte rechnen angesichts der aktuellen wirtschaftlichen Lage mit einem schlechteren wirtschaftlichen Ergebnis für das Gesamtjahr 2009. Zu diesem Ergebnis kam eine aktuelle Umfrage des Berliner Mediendienstlers dent-trend. Der hatte gefragt, wie sich die Wirtschaftskrise auf die Zahnarztpraxen auswirke. Mehr als die Hälfte der Zahnärztinnen und Zahnärzte erwarten, dass das Jahr 2009 wirtschaftlich schlechter läuft als das Jahr 2008. Knapp ein Viertel der Befragten sind weniger skeptisch und sehen die Chance auf ein besseres Abschneiden als im Vorjahr. Auch die Bilanz für das erste Halbjahr fällt in den Zahnarztpraxen teilweise sehr unterschiedlich aus. Die Spanne reicht von stabilen Umsätzen aufgrund „von geradezu

hamsterhaftem Verhalten mancher Patienten im ersten Quartal“ bis hin zu deutlichen Rückgängen. Grund dafür sei laut der Umfrage eine deutliche Zurückhaltung der Patienten. Die zeige sich auch mit Blick auf die Zahlen der bisherigen zweiten Jahreshälfte. Über ein Drittel der Befragten registrierten weniger Umsatz und seien deshalb unzufrieden. Allerdings fällt auch dieser Trend nicht einheitlich aus. Denn immerhin 28 Prozent erwarten für das zweite Quartal 2009 mehr Umsatz.

An der Trendanalyse nahmen 293 Zahnärztinnen und Zahnärzte teil. dent-trend hatte die Fragen schriftlich an die Leser des „Zahnmedizin Reports“ gerichtet sowie per E-Mail und im Internet an Zahnärztinnen und Zahnärzte versandt. **zt**

ANZEIGE

WIELAND

CTE25-500°C [10⁻⁶ K⁻¹] 9,3

120 MPa

Tg 570 °C

98 Farben

SONST ÄNDERT SICH NICHTS!

Kein Zweifel: diese Werte dürften Sie von Ihrer Verblendkeramik NobelRondo™ Zirconia kennen. Sie beruhen auf dem von Ernst A. Hegenbarth mitentwickelten Konzept des „Creative Circles“ von Nobel Biocare, hergestellt von WIELAND Dental Ceramics. Nobel Biocare hat sich entschieden, dieses Konzept nicht weiter zu verfolgen. Kein Grund zur Sorge für Sie: Denn WIELAND wird es mit großem Engagement im Rahmen der X-Type Keramiken weiterführen. Daher wurde die bestehende Produktlinie ZIROX um das Farbschema „ZIROX NR“ erweitert – zu 100 % kompatibel mit Ihrem Traysystem. Freuen Sie sich auf ZIROX NR! Sonst ändert sich nichts. EXPECT THE DIFFERENCE! BY WIELAND.

> ZENOTEC CAD/CAM > Dentallegierungen > AGC Galvanotechnik > X-Type Keramiken > www.wieland-dental.de

Persönlich als auch fachlich herausragend

Die Zahntechnik verliert mit Hans H. Caesar eine charismatische Erscheinung voller Leidenschaft.

Das Kuratorium perfekter Zahnersatz (KpZ) nimmt Abschied von Hans H. Caesar. Der Zahntechnikermeister verstarb am 23. August 2009 im Alter von 83 Jahren. Freunden und Widersachern bleibt er als ein Mensch „zielstrebig, voller Elan, menschlich und durchdrungen von Leidenschaft“ in Erinnerung, heißt es in einer Mitteilung des Kuratoriums. Mit seiner Begeisterung für das Zahntechniker-Handwerk und seinem charismatischen Auftreten habe er als einer der führenden Zahntechnikermeister Deutschlands entscheidend dazu beigetragen, das Selbstbewusstsein seines Berufsstandes zu stärken.



Hans H. Caesar (re.) wirkte viele Jahre im Kuratorium mit. Das Bild zeigt ihn im Gespräch mit Hans-Jürgen Borchard während einer Pressekonferenz des KpZ.

Persönliches Engagement und zahntechnisches Fachwissen

Das KpZ verdankt Hans H. Caesar viel: Er war aktiv an der Gründung beteiligt, seit dem Beginn 1989 Mitglied des Wissenschaftlichen Beirates sowie nach der ersten Ausschreibung des Dissertationspreises (1992) bis 2007 Jurymitglied. Mit persönlichem Engagement und herausragendem zahntechnischen Fachwissen wirkte der Zahntechnikermeister wesentlich daran mit, die gemeinnützige Vereinigung in der Fachwelt wie auch in der breiten Öffentlichkeit zu etablieren. Ob Pressekonferenzen, Patientenberatung, Internetauftritt, Informationsbroschüren oder Dissertationspreisverleihung: Hans H. Caesar hat alle Bereiche des KpZ entschieden vorangetrieben und mit Ideen und Fachwissen bereichert. Seine innere Kraft strahlte auch nach außen: „Hans H.

Caesar umgab immer eine große Aura, wenn er den Raum betrat“, erinnert sich Dr. Karin Uphoff, seit 16 Jahren Pressesprecherin des KpZ. Caesar prägte nicht nur die Zahntechnik, sondern die gesamte dentale Fachwelt über viele Jahrzehnte entscheidend mit. Das zahntechnische Labor Caesar war ein Markenzeichen für Qualität, sein Inhaber ein gefragter Fachautor. Mit Publikationen und Aktionen engagierte sich Caesar sehr für die qualifizierte Ausbildung von Zahntechnikern.

Anerkennung und Ruhm für „großen Meister“

Auch außerhalb des KpZ brachte man Caesar große Anerkennung entgegen: Er erhielt unter anderem die Ehrenplakette der Zahntechniker-Innung Frankfurt-Wiesbaden, die silberne Ehrennadel der Zahntechniker-Innung Württemberg und die goldene Ehrennadel des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen. Der Verlag Neuer Merkur verlieh ihm einen Preis für seine fachjournalistischen Leistungen auf dem Gebiet der Ausbildung. Das KpZ trauert um „den großen Meister“, dessen Andenken voller Respekt und Zuneigung bewahren wird. **zt**

Wer im Dentallabor führt, muss nicht verführen!

Führung bedeutet Macht: Macht über das Wohlergehen anderer, Macht über den Erfolg des Labors, die Macht, Entscheidungen zu treffen und Dinge zu gestalten. Doch vielen Zahntechnikern, selbstständig oder angestellt, fällt der Umgang mit der ihnen verliehenen Macht schwer. Autor Nikolaus B. Enkelmann analysiert, aus welchen Faktoren sich Macht zusammensetzt und wie man diese bewusst steuern kann.

Teilweise scheuen sich Zahn-techniker, ihre Machtbefugnisse offensiv anzuwenden. Oder sie schießen weit über die ihnen gesetzten Ziele hinaus. Die große Mehrheit der Führungskräfte auch in Dentallaboren ist allerdings eher unsicher – unsicher, wo und wie es angemessen ist, Macht zu zeigen. Dabei ist das gekonnte „Spiel“ mit der Macht ungemein wichtig für den Erfolg eines Dentallabors. Denn in Führungspositionen ist es nötig, schnell und entschlossen zu handeln und instinktiv die richtigen Entscheidungen zu treffen, zum Nutzen und zum Wohl der Allgemeinheit. Wer Angst vor der Macht hat, wer zögert und zaudert, handelt meist zu spät oder falsch. Wer eigennützig handelt und sich über andere stellt, dessen Macht ist brüchig. Nur wer das Vertrauen anderer gewinnt, kann wirklich Einfluss auf sie erlangen und die positive Wirkung seiner Macht entfalten, indem er andere als Verbündete für seine Ideen und Ziele gewinnt.

Macht nutzen, um Nutzen zu bringen

Unternehmer haben Macht – das liegt in der Natur der Sache. Doch immer mehr könnte der aufmerksame Beobachter auf den Gedanken kommen, dass für den Erhalt der Macht ganz im Sinne des florentinischen Denkers und Machtstrategen Niccolò Machiavelli der „Zweck die Mittel heiligt“. So wie in der TV-Serie Stromberg: Das ist jener gleichnamige fiese Chef, dem jedes Mittel recht ist, um seine Macht zu

zum Beseitigen der Konkurrenz, zum reinen Machterhalt. Bemerkenswert dabei ist, dass sich immer mehr Führungskräfte als Täter „profilieren“. Denn noch immer gilt in vielen Unternehmen die Eigenart, auf Basis der verliehenen Macht andere Menschen zu drangsalieren, als Merkmal kühl kalkulierender Führungsbegabung. Dabei bedenken diese sogenannten Führungskräfte eines nicht: Auch der beste Chef oder die beste Führungskraft ist abhängig von seinen Mitarbeitern. Marschieren kann man befehlen – Rekorde nicht. Arbeiten kann man befehlen – Erfolge nicht. Wer ein Siegerteam haben möchte, kann die Mitarbeiter nicht mit strikt zu befolgenden Anweisungen wie Verlierer behandeln, die nichts entscheiden dürfen. Wer Erfolge gestalten will, braucht dazu Gestalter und keine Verwalter, die nur Befehle ausführen.

Der Wunsch nach Anerkennung

Je höher die Qualifikation und Spezialisierung der einzelnen Mitarbeiter, desto mehr sind Führungskräfte in Dentallaboren darauf angewiesen, dass diese Mitarbeiter ihre Fähigkeiten dem Unternehmen zur Verfügung stellen. Hochqualifizierte Menschen haben allerdings auch ein sehr

naler Bedürfnisse. Darin liegt der Grund für die auf pure Zweckmäßigkeit ausgerichtete Arbeitshaltung vieler qualifizierter Mitarbeiter. Je besser ein Arbeitnehmer ausgebildet ist, je höher sein Bildungsgrad und seine Qualifikation sind, desto wichtiger ist für ihn die persönliche Anerkennung. Wird das wichtigste Bedürfnis, der Wunsch nach Anerkennung, nicht befriedigt, entwickeln sich aus der zunehmenden Frustration heraus Widerstände und Ablehnung bis hin zur

Verweigerung. Wer keinen Sinn in seiner Arbeit sieht, kann auch nicht stolz auf seine Arbeit sein – und auf das Labor, für das er arbeitet. Keine Bestätigung – kein Engagement. Getan wird nur, was unbedingt getan werden muss. Daraus folgt: Keine Leistung – keine Anerkennung. Der Kreislauf beginnt von vorn und endet mit der „inneren Kündigung“ des Mitarbeiters oder der wirklichen Kündigung. Der Schlüssel, der aus diesem Kreislauf herausführt, liegt in der Hand des Vorgesetzten. Für den Mitarbeiter repräsentiert der direkte Vorgesetzte das Labor. Sieht er keinen Anlass, sich für den Vorgesetzten persönlich zu engagieren, ist die mangelnde Leistungsbereitschaft die Folge. Viele Führungskräfte sind sich nicht dessen bewusst, dass sie für ihre Untergebenen Richtung und Rahmen vorgeben und nur durch ihr bloßes Dasein auf ihre Mitarbeiter einwirken, ob sie wollen oder nicht. Eine Führungskraft muss Mitarbeiter begeistern und so motivieren können.

Menschenführung setzt Menschenkenntnis voraus

Wer Menschen führen will, muss wissen, welche Menschen er führt. Jeder Mensch ist anders, und jeder ist einzigartig. Der Witz, den der eine zum Brüllen komisch findet, entlockt dem anderen nicht einmal ein Lächeln. Die Kunst der positiven Menschenführung liegt darin, zu erkennen, dass verschiedene Menschentypen auch verschieden behandelt werden wollen und sollen. Wer Mitarbeiter begeistern will, muss wissen, wie, mit welchen Aufgaben, welchen Herausforderungen er wen am besten begeistern kann. Menschenkenntnis kann man lernen, in viel höherem Maß als meist geglaubt. Neben der inneren Einstellung kommt es auf die Beherrschung der psychologischen Grundzusammenhänge und der Führungs-

technik an. Auf der Grundlage einer guten instinktiven Begabung bildet sich Menschenkenntnis aus durch:

- ständige kritische Beobachtung, zunächst ohne Wertung,
- Einfühlung in andere und Mitempfinden,
- ordnenden Verstand (Erfahrung),
- die ausgeprägte Fähigkeit zur Selbstkritik.

Der entscheidende Ansatzpunkt für die positive Menschenführung liegt im Gefühls- und Erlebens-

nicht im Verstandesbereich. Von allen Lebewesen ist der Mensch das am einfachsten zu beeinflussende Wesen – zu seinem Vorteil wie zu seinem Nachteil.

Führungsfehler Kritik

Kritik zum Beispiel ist eine negative Beeinflussung. Miss-



Verstärkung. Der Mitarbeiter macht deshalb immer wieder die gleiche Sache falsch, weil der Chef erwartet, dass er sie falsch macht. Der positive Umgang mit Ihren Mitarbeitern beginnt in dem Augenblick, in dem Sie sich von der negativen Erwartungshaltung befreien und das Positive beachten. Beachtung ist unbewusste Konzentration.

und ist deshalb das wirksamste Mittel einer erfolgreichen Menschenbehandlung.

Führen als Vorbild

Auf Dauer erfolgreich ist nur die Führungskraft, die ihren Mitarbeitern auch Vorbild ist. Führen durch Vorbild – das ist die effektivste Führungsme-



erfolg beginnt mit der Beachtung und Erwartung des Negativen. Wir haben nur deshalb unsere Fehler, weil wir sie immer wieder beachten, denn Beachtung bringt

Ignorieren Sie deshalb die persönlichen Mängel der Mitarbeiter, solange sie der Sache nicht schaden, aber aktivieren Sie jede besondere Fähigkeit durch gezielte positive Beeinflussung.

thode, um seine Mitarbeiter zu überzeugen und zu begeistern. Jeder folgt dem begeisterten Chef. Jeder lässt sich gern von einem Menschen überzeugen, den er bewundert. Menschen, die aus der Masse herausragen, die in ihrer Persönlichkeit andere überstrahlen, die ihre Einzigartigkeit leben, sind anziehend.

Eine positive Suggestion dagegen ist Lob. Kein Mitarbeiter hat das Gefühl, zu viel gelobt zu werden. Lob ist Beachtung, ist Anerkennung, das höchste Grundbedürfnis jedes Menschen. Lob ist Dank, Kritik ist Undank. Und Undank tötet die Kreativität und das Engagement. Positive Menschenbehandlung dagegen ist Motivation durch positive Beeinflussung, durch Dankbarkeit, die sich in Lob äußert. Jeder Mensch benötigt Anerkennung, Zustimmung und neuen Auftrieb, und jeder Mensch wächst durch Lob über sich hinaus. Fundiertes, aufrichtiges Lob schenkt dem Menschen neuen Glauben an sich selbst

Mitarbeiter, die bereit sind, für die Visionen und die Ziele ihres geschätzten und respektierten Chefs Bestleistungen zu erbringen, nutzen auch dem Dentallabor. Und umgekehrt: Mitarbeiter, die keinen Grund sehen, sich persönlich für ihren Chef zu engagieren, fügen dem Labor oft Schaden zu. Deshalb ist es so wichtig, das Einmaleins der Menschenführung zu beherrschen. Wer begeistern kann, kann auf Zwang ver-



zementieren. Dafür lügt der „Westentaschen-Machiavelli“, intrigiert, schikaniert und schleimt, frei nach dem Motto: „Büro ist Krieg.“ Mobbing ist in vielen Firmen keine Gemeinheit oder Unsitte, die es zu bekämpfen gilt, sondern ein legitimes Mittel

ausgeprägtes Selbstwertgefühl. Sie wissen, was sie wert sind. Entsprechend wollen sie auch behandelt werden: mit Respekt und Anerkennung. Doch die Rationalität der Arbeitsprozesse und des Wirtschaftslebens lässt nur wenig Raum für die Befriedigung solcher emotio-

ANZEIGE

LASERSINTERN
DER NEUESTEN GENERATION
FÜR PERFEKTE ERGEBNISSE

Erleben Sie Ihre NEM-Gerüsterstellung:
akkuratere Randschlüsse, spannungsfreies Gerüst, homogenes Gefüge, feine Oberflächen, Brennstabilität auch bei großen Spannweiten, minimale Nacharbeit. Gute Konditionen mit dem PLUS an Service.
Info: 040 / 86 60 82 23

FLUSSFISCH

ANZEIGE

NUTZEN SIE UNSERE ERFAHRUNGEN IN DER MODELLGUSSTECHNIK.

- remanium® Legierungen für beste Bioverträglichkeit
- extra federharte Universalliegierung mit bester Laserschweißbarkeit
- grazile Prothesenversorgungen durch höchste physikalische Werte der eingesetzten Materialien
- Sicherheit durch zertifizierte Qualität (Zertifikate der Legierungen über biologische Verträglichkeit können beigelegt werden)
- Praktischer Erfahrungsschatz beginnend bei der Klammerprothetik bis zu Teleskoparbeiten über die Einstückgusstechnik
- strenge Endkontrollen für passgenaue Versorgungen



JOHANNES KOLLER
FEINE ZAHNTECHNIK

Englerstraße 9
77652 Offenburg

T: 07 81 / 9 70 92 60
F: 07 81 / 9 70 92 62

kollerzahntechnik@t-online.de
www.kollerzahntechnik.de

ZT Fortsetzung von Seite 9

zichten. Wer führen kann, muss nicht verführen – er kann Menschen zu ihrem eigenen Nutzen beeinflussen und ohne Zwang zu Bestleistungen inspirieren.

Zehn Regeln für die Führung von morgen:

1. Jeder, der mindestens einen Mitarbeiter hat, hat eine Führungsaufgabe.
2. Führung bedeutet immer eine wechselseitige Beziehung zwischen Mitarbeitern und Führendem.
3. Jeder, der Führungsverantwortung hat, hat immer auch eine Sach- und eine Personalaufgabe.
4. Die Qualität der Führung beeinflusst die Arbeitszufriedenheit und das Arbeitsergebnis der direkt unterstellten Mitarbeiter.
5. Kommunikation ist das wichtigste Führungsinstrument.
6. Kommunikation ist erlernbar.
7. Wenn jemand sich nur als Vorgesetzter empfindet, kann er letztlich nicht führen.
8. Das Management ist abhängig von den ihm zuarbeitenden Mitarbeitern.
9. Verhaltensänderungen sollten immer oben beim Management beginnen.
10. Der Erfolg hängt immer von allen Beteiligten ab. Dies erfordert die Kompe-

tenz, den Prozess des Zusammenwirkens von Menschen erfolgreich steuern zu können.

„Dann erst hat die Größe eines Menschen Bestand und Grund, wenn alle von ihm überzeugt sind, er sei nicht sowohl über ihnen als für sie.“

Lucius Annaeus Seneca,
span. Philosoph

Der Macht-Faktor in der Erfolgsphilosophie

1. Jeder Mensch hat Macht, ob er das will oder nicht. Nutzen Sie Ihre Macht und machen Sie etwas daraus. Nehmen Sie Einfluss, lassen Sie Ihre Ideen in Ihre Mitmenschen einfließen. Allein kann heute niemand mehr Großes bewirken.
2. Wer sich auf die Macht der Position beruft, kann nicht mit engagierten Mitarbeitern rechnen.
3. Ebenso wie beim Geld kommt es bei der Macht darauf an, was der Einzelne damit tut.
4. Das Gegenteil von Macht ist Ohnmacht, also ohne Macht zu sein. Das ist wohl das Schlimmste, was einem Menschen passieren kann.

Dann bestimmen andere über das Leben.

5. Anstelle von Macht verwende ich lieber das Wort „Einfluss“. Jeder sollte seinen Einfluss geltend machen, um Dinge zu verändern und voranzutreiben.
6. Eine Führungspersönlichkeit wird als natürliche Autorität anerkannt. Alle wollen so sein wie sie. Deshalb ist ein solches Team hoch motiviert. Hier sind Verstand und Emotionen im Einsatz.
7. Die Geschichte hat bewiesen, dass Herrscher, die willkürlich ihre Untergebenen tyrannisieren, sich meist nicht lange halten. Macht ist eine brüchige Leihgabe, wenn die Mächtigen es nicht verstehen, ihre Umgebung für sich einzunehmen. Wer führt, hat Macht – doch wer es nicht versteht, diese Macht verantwortlich einzusetzen, wird keine „Mitspieler“ für seine Ziele finden. Nur Diktatoren und Despoten in totalitären Systemen können es sich noch erlauben, Menschen zu unterjochen. Moderne Führungskräfte müssen die Herzen der Menschen gewinnen, um sie auf ihre Seite zu ziehen. Die Achtung vor der Würde anderer ist dafür Voraussetzung. Und: Führungskräfte haben die Pflicht und die Verantwortung, ihre Machtposition dazu zu benutzen, Nutzen zu bringen. **ZT**

ZT Kurzvita



Nikolaus B. Enkelmann

Enkelmann ist der wohl bedeutendste Erfolgstrainer im deutschsprachigen Raum. Mehr als eine Million Menschen besuchten in den letzten 40 Jahren seine Seminare. Gemeinsam mit Tochter Dr. Claudia Enkelmann, einer ebenso gefragten Beziehungs- und Erfolgstrainerin, leitet er das Institut für Persönlichkeitsbildung, Rhetorik und Zukunftsgestaltung in Königstein im Taunus.

ZT Adresse

Enkelmann-Institut
Nikolaus B. Enkelmann
Altkönigstr. 38c
61462 Königstein/Taunus
Tel.: 0 61 74/39 80
Fax: 0 61 74/2 43 79
E-Mail: info@enkelmann.de
www.enkelmann.de

„Die Fähigkeit, etwas zu gestalten“

Macht ist nicht prinzipiell etwas Negatives, sondern zunächst einmal nur die Fähigkeit, etwas durchzusetzen. Dennoch muss man friedliche Formen von den zerstörerischen unterscheiden. Macht – positiv eingesetzt – kann der Gemeinschaft Nutzen bringen. Gestaltungsmacht ermöglicht Fortschritt und ist notwendig, um Ziele zu erreichen. Nikolaus B. Enkelmann sagt, worauf man achten sollte, wenn man Macht über Menschen hat.

ZT Wer Menschen führt, hat Macht über Menschen. Wo liegen die größten Gefahren im Umgang mit der Macht – bzw. was sind die häufigsten Fehler der Mächtigen?

Wer Menschen führen will, sollte ein positives Verhältnis zur Macht besitzen und auch bereit sein, Verantwortung zu tragen. Zu viele Menschen möchten aus Geltungstrieb oder bloßer Eitelkeit führen, wissen aber zu wenig vom Menschen und kennen in der Regel ihre eigenen Ziele gar nicht. Sie wollen im Mittelpunkt stehen, angehimmelt werden und andere dominieren. Es gibt natürlich auch die dunkle Seite der Macht bis hin zum Machtmissbrauch. Diese nützt nicht, sondern fügt anderen sogar Schaden zu. Denken Sie nur an Mobbing, Korruption, Drohungen oder gar Gewalt. Macht allein reicht nicht aus, um wirklich erfolgreich Menschen zu Spitzenleistungen anzusporren. Kein Wunder, dass daraus Chaos entsteht und sich Menschen missbraucht fühlen. Nicht selten entspringt eine so negative Macht jedoch auch der Angst oder dem verzweifelten Versuch, Unsi-

cherheit zu kompensieren. Die Geschichte hat es immer wieder gezeigt, dass man alles, was man gebrauchen kann, auch missbrauchen kann. Positive Macht hingegen ist die Fähigkeit, etwas zu verändern oder – noch besser – etwas zu gestalten. Hier entsteht oft der erste große Fehler: Viele wollen etwas gestalten, aber wissen gar nicht genau, was. Es fehlt ihnen eine ganz konkrete Vision. Denn den Willen zur Macht haben viele – für uns lautet aber die entscheidende Frage: Macht wozu? Andere dagegen wollen alles, doch nichts passiert, weil man nicht viele Wege gleichzeitig gehen kann. Darum müssen wir zunächst die Frage klären: Wohin soll der Weg führen, für den wir Menschen gewinnen wollen? Wenn man keine Richtung hat, kann schnell ein Gefühl von Ohnmacht entstehen. Ohnmacht – bis hin zur Hilflosigkeit – ist wohl das negativste Gefühl, das es im Leben eines Menschen geben kann. Gerade da-



rum ist es wichtig, dass Macht immer auch genutzt wird, um Hoffnung und den Glauben an die Möglichkeiten zu wecken, die das Leben bietet, und an eine bessere Zukunft.

ZT Wie wir täglich lesen können, missbrauchen viele Führungskräfte in Spitzenpositionen ihre Macht immer häufiger zugunsten persönlicher Vorteile. Woran liegt es, dass die dunklen Seiten der Macht immer öfter die Oberhand gewinnen? Macht Macht Menschen schlechter – oder haben die Falschen Macht?

Leider kämpfen die guten Menschen nicht gerne und überlassen deshalb den Machthungrigen das Feld. Doch gerade wenn man das Gute will, muss man auch bereit sein, sich dafür einzusetzen. Wir versuchen immer zu zeigen, dass der selbstbewusste Mensch zunächst an

seine Ziele, an seine Aufgabe denkt. Der eitle Mensch hingegen denkt nur an sich. So besteht die Gefahr des Machtmissbrauchs. Menschen – Mitarbeiter – möchten gebraucht werden für große Aufgaben. Deshalb ist gerade in der Demokratie Menschenführung eine Aufgabe, eine große Kunst. Nur werden die meisten Menschen auf diese Aufgabe nicht vorbereitet. So entscheidet, wie so oft im Leben, der Zufall. Positive Macht setzt zwei Dinge voraus: die Vision und den Charakter. Zur erfolgreichen Führungspersönlichkeit gehört jedoch mehr: Charisma vor allem – und die Fähigkeit, auch die Gefolgsleute an dem Gefühl von Macht, Effizienz und Kontrolle teilhaben lassen zu können.

ZT Wie sehen die positiven Seiten der Macht aus und was

muss ich beachten, wenn ich Macht zum Nutzen und Wohle anderer einsetzen möchte?

Wir erleben in unserem Jahrzehnt immer häufiger, dass man sich auf „die da oben“ nicht mehr verlassen kann. Sie brechen ihre Versprechen, vergessen ihre Visionen und machen sich oft schnell von Bord. Daher war es noch nie in der Geschichte der Menschen so wichtig wie heute, sich um sich selbst, seine Familie und seine Zukunft zu kümmern. Denn es kann schon morgen sein, dass wieder 10.000 Menschen entlassen werden und damit vor dem Aus stehen. Sich auf sich

selbst verlassen können, das Steuer seines Lebens selbst in der Hand zu haben, das ist heute das Gebot der Stunde. Früher waren zwei bis drei Generationen in einem Beruf in einem Unternehmen, fanden ihr Auskommen und ihre soziale Sicherheit. Heute hingegen haben viele schon drei oder vier Jobs hinter sich und leben in der Angst, so könnte es weitergehen. Darum dürfen wir nicht vergessen: Noch nie war es so wichtig wie heute, herauszufinden, wohin die eigene Lebensreise gehen soll. Heute kann der Mensch selbst entscheiden, wohin die Lebensreise geht – das war früher anders. Das setzt jedoch voraus, dass wir diese Freiheit immer wieder zurückerobern. Jeder sollte sich die Fragen beantworten: Was wird in diesem Jahr mein größter beruflicher Erfolg werden? Was wird in diesem Jahr mein größter privater Erfolg sein? Was möchte ich in diesem Jahr für meine Gesundheit tun? Damit kann man seinen Navigator – sein Unterbewusstsein – programmieren. Der Navigator hilft, sein Leben immer wieder auf Kurs zu bringen, in der Spur zu bleiben und jeden Morgen wieder motiviert zu sein. Das ist praktisch angewandte Macht. Dabei sollte man seine Ziele jedoch auch überprüfen und sich fragen, welchen gesellschaftlichen Nutzen sie bringen. Der Geltungsdrang ist per se nichts Schlechtes. Gut wird er jedoch erst dann, wenn er mit Leistung verbunden ist. Wirklich gebraucht zu werden, das verleiht persönliche Macht. **ZT**

ANZEIGE

Mit dem Meistertitel legen Sie das Fundament für eine Karriere im Handwerk!

Meistervorbereitung im

Zahntechniker-Handwerk

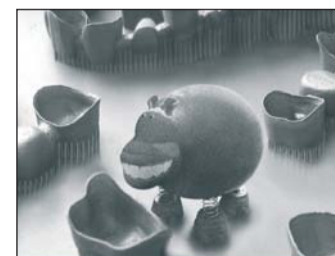
02.11.09 (Teilzeit) ca. 20 Monate,
Anmeldegebühr: 200 Euro,
Kursgebühr: 4.300 Euro

29.03.10 (Vollzeit) ca. 7 Monate,
Anmeldegebühr: 200 Euro,
Kursgebühr: 5.300 Euro

HANDWERKSKAMMER
BILDUNGSZENTRUM
MÜNSTER **HBZ**

Es informiert Sie: Alexandra Gering,
Tel. 02 51/7 05-11 17, Fax -11 89, alexandra.gering@hwk-muenster.de
Echelmeyerstraße 1-2, 48163 Münster · www.hbz-bildung.de

ANZEIGE



LASERSINTERN
DER NEUESTEN GENERATION
FÜR PERFEKTE ERGEBNISSE

Erleben Sie Ihre NEM-Gerüsterstellung:
akkuratere Randschlüsse, spannungsfreies
Gerüst, homogenes Gefüge, feine Oberflächen,
Brennstabilität auch bei großen
Spannweiten, minimale Nachbearbeitung.
Gute Konditionen mit dem PLUS an Service.
Info: 040 / 86 60 82 23

FLUSSFISCH

Stellen Netzwerke die Zukunft der deutschen Labore dar?

Auf der Suche nach wirtschaftlichen Perspektiven schließen sich heutzutage immer mehr Dentallabore verschiedenen Verbänden an. Von denen gibt es neben bekannten Vertretern wie etwa der DENTAGEN auch zahlreiche kleinere. Dazu gehört auch die „comdentalis“ – kurz comdentalis. Im Gespräch mit der ZT Zahntechnik Zeitung erläutert Initiator ZTM Olaf Schäfer sein Konzept.

ZT Herr Schäfer, unter Rubrik „Aktuelles“ datiert die erste Meldung auf Ihrer Homepage vom März. Man kann Sie also getrost als Neuling bezeichnen, oder?

Nicht ganz, denn die comdentalis gibt es seit ein paar Jahren. Allerdings in einer anderen Ausrichtung. Gerade sind mein Partner, ZTM Dirk Heymer, und ich dabei, eine GbR zu gründen. Der Geschäftsbetrieb läuft seit Anfang des Jahres. Die comdentalis habe ich gegründet aus dem Willen heraus, die zukunftsorientierten zahntechnischen Labore in einem Netzwerk besser zusammenzuführen. Aus meiner eigenen Erfahrung heraus weiß ich, dass es durchaus schwierig sein kann, mit der technischen Entwicklung mitzuhalten, die ganzen Investitionen zu stemmen, Maschinen, Geräte, Materialien usw. Da kann man sich, etwa unter dem Stichwort Technologietransfer, in einem Verbundnetz einfach viel besser austauschen.



Zwei Zahntechnikermeister – ein Ziel: Dirk Heymer (li.) und Olaf Schäfer wollen vor allem innovative Labore für ein Engagement in der comdentalis gewinnen.

Wir sind viel offener ausgelegt und haben nicht so ein starres Regelwerk. Wir erheben keine hohen Mitgliedsbeiträge oder Genossenschaftsanteile. Es gibt keine automatische Verlängerung der Mitgliedschaft. Stattdessen fragen wir lieber am Ende der Laufzeit: Wart ihr zufrieden mit uns? Wollen wir den Vertrag verlängern? Zwischen den Beteiligten soll eine vertrauensvolle Zusammenarbeit herrschen.



Natürlich. Aber wir fangen ja auch gerade erst an. Auch das unterscheidet uns von anderen Verbänden. Die comdentalis ist kein starres Gebilde, was einmal aufgesetzt wird

und dann in alle Ewigkeit so weiterbesteht. Wir sind in der Lage, uns zu verändern und uns den Bedürfnissen der Labore anzupassen. Ein Beispiel vielleicht. Ein Kollege ist mit seinem Labor umgezogen. In der Zeit haben wir seine Aufträge im Netzwerk aufgefangen. Die Zahnärzte haben seinen Umzug gar nicht bemerkt. Das funktioniert auch umgekehrt, wenn etwa ein Labor eine Durststrecke hat. Das signalisiert seine freien Kapazitäten und kann eventuell Aufträge anderer Labore übernehmen. Die Mitglieder müssen so nicht ständig Mitarbeiter einstellen oder entlassen.

ZT Wenn der Stand gerade bei rund 70 ist, gibt es eine Zielstellung?

Nein, die gibt es nicht. Das kann es auch gar nicht. Weil die Mitgliederzahl sicher auch davon abhängt, wie sich die Zahl der Labore insgesamt in Deutschland entwickelt. Und momentan sinkt die nach meinen Beobachtungen eher. Der Verbund soll regional überschaubar sein.

ZT Neben Ihrem Engagement für comdentalis betreiben Sie auch noch ein eigenes Labor. Wie funktioniert das im Alltag?

Herr Heymer und ich haben einen Arbeitstag von 14 bis 16 Stunden, sieben Tage die Woche. Wie die weitere Entwicklung verläuft, wird sich zeigen. Gerade durch die Zusammenarbeit mit Herrn Heymer sehe ich entspannt in die Zukunft der comdentalis. Seine lang-

jährigen Erfahrungen im Bereich Marketing, Werbung und Kundengewinnung für Dentallabore sind ein großes Plus für unser Netzwerk und seine Mitglieder. Wir sind uns sicher, die Zahntechnik in Deutschland hat eine gute Zukunft. Für dieses Ziel engagieren wir uns. Alle interessierten Zahntechniker sind herzlich eingeladen, diesen Weg gemeinsam mit uns und unseren Mitgliedern zu gehen.

ZT Adresse

comdentalis GbR i.G.
Klausgasse 1
37308 Heilbad Heiligenstadt
Tel.: 0 36 06/66 89-0
Fax: 0 36 06/66 89-20
E-Mail: info@comdentalis.com
www.comdentalis.com

„Es geht darum, aus dem Schattendasein hervor- und als Partner des Zahnarztes aufzutreten.“

Olaf Schäfer, comdentalis

ZT Worin liegt Ihrer Meinung nach der Vorteil solcher gemeinschaftlichen Konzepte?

Auf diese Weise haben wir bessere Möglichkeiten, uns gegenseitig zu unterstützen und unser Marketing voranzutreiben. Sicher haben viele auch gute eigene Ideen, nur fällt dann die Umsetzung sehr schwer. Das einzelne Labor wird selten genug Zeit und Geld haben, das selbst umzusetzen. Es spricht ja nichts dagegen, wenn man überregional zusammenarbeitet. Gemeinsam nach Ideen sucht, diese gemeinsam umsetzt und dadurch natürlich auch die Kosten reduziert. Ein „Abfallprodukt“ des Verbundes ist zudem der gemeinsame Einkauf. Wir treten als Gruppe bei den Firmen auf, um bessere Konditionen erreichen zu können. Die Händler sind so auch eher bereit, Rabatte zu geben.

ZT Gab es für die Gründung eine Art Auslöser?

Den gab es schon 1979/80 im Zuge der ersten Wirtschaftsreformen. Ich habe mir als damals junger Techniker überlegt, ob man gemeinsam nicht mehr erreichen könnte. Ich wollte nicht gekürzt werden und politische sowie wirtschaftliche Repressalien in Kauf nehmen.

ZT Warum haben Sie sich nicht einfach einem schon bestehenden Verbund angeschlossen?

Mit anderen Netzwerken konnte ich mich nicht identifizieren. Erstens war das mit relativ hohen Kosten verbunden. Zweitens waren die Verbände zu starr, als dass ich mich da hätte wiederfinden können.

ZT Was unterscheidet comdentalis von diesen Modellen?

ZT Welche konkreten Leistungen kann man als Mitglied der comdentalis erwarten?

Alle Labore können heute Zahnersatz herstellen, der mit gutem Gewissen eingesetzt werden kann. Sie müssen sich also auf andere Weise von Konkurrenten abheben. Der Verbund hilft beispielsweise an Zahnarztpraxen Fachleute zu vermitteln, mit denen unsere Mitgliedsbetriebe gute Erfahrungen gemacht haben. Mitglieder erhalten pro Monat eine bestimmte juristische Beratung frei. Oder den Zugang zu den verschiedensten Technologien. Das zusätzliche Engagement soll verdeutlichen: Mir ist das Wohl jeder einzelnen Praxis wichtig und ich möchte zur Zufriedenheit ihrer Patienten beitragen. Es geht darum, aus dem Schattendasein hervor- und als Partner des Zahnarztes aufzutreten.

ZT Welchen Stellenwert nimmt die betriebliche Unabhängigkeit der Mitgliedsbetriebe ein?

Die ist absolut hochrangig. Jeder Betrieb ist für sich selbst verantwortlich. Wir können und wollen niemandem etwas vorschreiben. Jedes Labor muss selber erkennen, was es tun will und kann. Wir drücken dem Labor auf jeden Fall keinen Stempel auf, weil das nicht funktionieren würde. Solche Marotten fördern nur die Kraftlosigkeit und das Gefühl, dass sich jeder auf den anderen verlässt, ohne selbst etwas zu tun. Wir geben sicher Anregungen, inwieweit sich die Labore in das Netzwerk einbringen können. Die Entscheidung liegt aber klar bei ihnen.

ZT Labore, die der comdentalis angehören, befinden sich nach Ihrer Aussage in einer „einmaligen Win-win-Situation“. Sind rund 70 Mitgliedsbetriebe nicht etwas wenig für so viele Vorteile?

ANZEIGE



**RÜCKKAUFAKTION
PRESTO AQUA LUX**

Rückkaufwert für Ihre alte Laborturbine

200,- €*

PRESTO AQUA LUX

Schmierungsfree Luftturbine mit Wasserkühlung und LED-Licht

- 320.000 min⁻¹
- Kühlmittelspray
- Keine Schmiering erforderlich
- Um 360° frei drehbares Handstück
- Geräusch- und vibrationsarm
- Einzigartiger Staubschutzmechanismus
- LED-Licht integriert

new

~~1.895,- €*~~
1.695,- €*



ULTIMATE XL

Bürstenloser Labor-Mikromotor

- Drehmoment: 6 bis 8,7 Ncm (Compact & Torquemodell)
- Geschwindigkeit: 1.000 bis 50.000 min⁻¹
- Leicht, ergonomisches Design, minimale Geräusch- und Vibrationsentwicklung
- patentierter Staubschutzmechanismus
- Automatische Geschwindigkeitsüberwachung, Fehlercodeanzeige
- Selbstdiagnose

1.490,- €*



SIE KÖNNEN ZWISCHEN 2 MIKROMOTOREN UND 4 STEUERGERÄTEN WÄHLEN: TISCH-, KNIE-, TURM- ODER FUßSTEUERGERÄT



**RÜCKKAUFAKTION
PRESTO AQUA II**

Rückkaufwert für Ihre alte Laborturbine

100,- €*

PRESTO AQUA II

Schmierungsfree Luftturbine-Handstück mit Wasserkühlung

- 320.000 min⁻¹
- Kühlmittelspray
- Keine Schmiering erforderlich
- Um 360° frei drehbares Handstück
- Geräusch- und vibrationsarm
- Einzigartiger Staubschutzmechanismus

~~1.449,- €*~~
1.349,- €*



SPARPAKET

PRESTO AQUA LUX
oder
PRESTO AQUA II
+
ULTIMATE XL

100,- €*
zusätzlicher
Preisnachlass



NSK Europe GmbH

Elly-Beinhorn-Str. 8, 65760 Eschborn, Germany
TEL : +49 (0) 61 96/77 606-0 FAX : +49 (0) 61 96/77 606-29



Powerful Partners®

*Unverb. Preisempfehlung zzgl. MwSt. Angebot gültig bis 31.12.2009

Die individuelle Frontzahaufstellung

Prof. Dr. Albert Gerber gilt als Wegbereiter der Totalprothetik. Der Schweizer Zahnarzt und Hochschullehrer hat neben dem Condylator zahlreiche weitere prothetische und gnathologische Geräte entwickelt. Auf seiner Philosophie fußt die Candolor System-Prothetik. Die ZT Zahn Technik Zeitung erklärt in einer Serie diese komplexe Aufstellungsmethode. Der dritte Teil beschreibt die Methodik der Frontzahaufstellung.

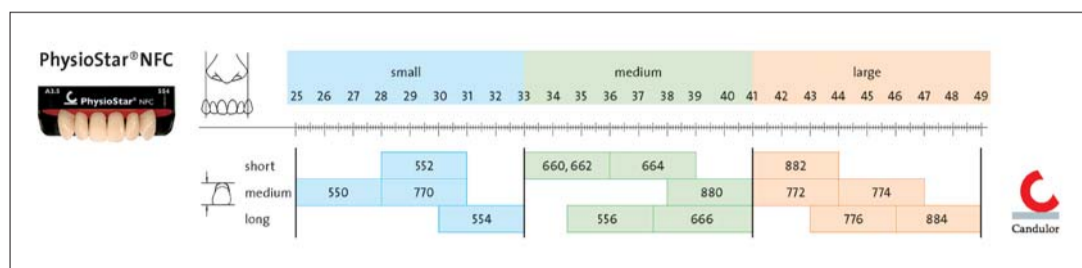


Abb. 1

Durch die Atrophie der Kiefer geht oftmals sehr viel knöcherne Substanz in horizontaler und transversal-sagittaler Richtung verloren. Frontzähne im Ober- bzw. Unterkiefer auf dem Kieferkamm zu positionieren, und damit dem Prothesenträger das Abbeißen zu erleichtern, ist daher in der Praxis nicht haltbar. Auf dem Kieferkamm aufgestellte Frontzähne ignorieren zwei wichtige Funktionsbereiche, die Phonetik und die Physiognomie. Hinzu kommt, dass der Frontzahnbereich hauptsächlich von ästhetischen Momenten abhängt. Ein Foto oder Studienmodell zuviel ist besser als

gar keine Information. Im Grunde ist es aber so, dass Kosmetik und Phonetik erst am Patienten endgültig überprüft und korrigiert werden können. Für die Aufstellung totaler Prothesen sollten immer passgenaue Kunststoffbasen verwendet werden. Ebenso empfiehlt sich die Verwendung eines möglichst harten Wachses, damit die Belastungsprobe jedes einzelnen Zahnes während der Wachseprobe ohne Formveränderung durchgeführt werden kann. Eine erste Herausforderung stellt die Auswahl der passenden Front- und Seitenzahngarnitur dar. Als nütz-

liche Hilfe zur passenden Frontzahngarnitur erweist sich dabei die Candolor Schiebellehre in Kombination mit dem Candolor Form-Guide (Abb. 1 und 2), welche uns bei der Evaluierung der Patientenzahnform unterstützen. Dabei wird die Breite der Nasenflügel gemessen und automatisch die ungefähre Candolor-Zahnform berechnet. Für eine entsprechende individuelle Aufstellung von Frontzähnen gibt es drei verschiedene Methoden: die Orientierung mittels CPC (canini-papilla-canini), mittels Silikon Schlüssel und die individuelle Aufstellung am Patienten.

Orientierung mittels CPC (canini-papilla-canini)

Wichtige Hinweise für die Aufstellung der Frontzähne können uns auch anatomisch-morphologische Gegebenheiten im Munde des Patienten liefern. Verschiedene Autoren haben auf die Beziehungen der Frontzahaufstellung zur Position der Papilla incisiva und zu den Gaumenfalten hingewiesen. So beträgt der Abstand von der Mitte der Papilla incisiva zur Labialfläche der mittleren Schneidezähne bis zu acht Millimeter. Der Abstand der Labialfläche des Eckzahnes zum Ende



Abb. 2

der ersten großen Gaumenfalte beträgt circa zehn Millimeter. Die Spitzen der Eckzähne liegen auf einer Linie, die durch die Mitte der Papilla incisiva führt (CPC-Linie). Da die Lage der Papilla incisiva und der Gaumenfalten sich während der Abbauvorgänge der Alveolarsätze nicht verändert, handelt es sich hier um die einzigen festen Bezugspunkte für die Aufstellung künstlicher Zähne.

Orientierung mittels Silikon Schlüssel

Eine weitere Möglichkeit ist die Verwendung einer physiognomischen Kontrollschablone, die vom Zahnarzt am Patienten individualisiert wurde. Dies ist eine Minimalanforderung in der Totalprothetik (Abb. 3 und 4). Mittels eines Silikon Schlüssels werden die Informationen der physiognomischen Kontrollschablone für die weiteren Arbeitsschritte konserviert.

ANZEIGE

ZAHNWERK
Frästechnik GmbH

ist Ihr CAD-CAM Partner:
ZIRKON-CoCr-Titan-Kunststoff Composite

Infos & Preise:
www.zahnwerk.eu

Datensätze (stl) an:
zeno@zahnwerk.eu

zähne werden einfach nach dem untersten vordersten und äußersten Punkt des Silikonvorwalles ausgerichtet (Abb. 7 und 8). Stehen die beiden zentralen Incisive in der richtigen Stellung, können wir die beiden Caninae in Position bringen, wobei wir uns wiederum an den Markierungen des Silikonvorwalles orientieren. Die approximale Achse der oberen Eckzähne steht leicht invertiert, d.h. die Schneidekante zeigt nach innen und der Zahnhals nach außen (Abb. 9). Die Labialachsen der oberen Dreier stehen leicht nach mesial und berühren mit ihrer Schneidekante den Vorwall. Dabei ist deutlich zu sehen, dass die distalinzisale Flucht der Eckzähne in Richtung Kieferkammmitte zeigt (Abb. 10). In der Lateralansicht der unteren Dreier ist deutlich zu sehen, dass die Eckzähne übereinanderstehen. Die distale Inzisalkante der unteren Eckzähne zeigt in Richtung Kieferkammmitte (Abb. 11-14).



Abb. 3



Abb. 4

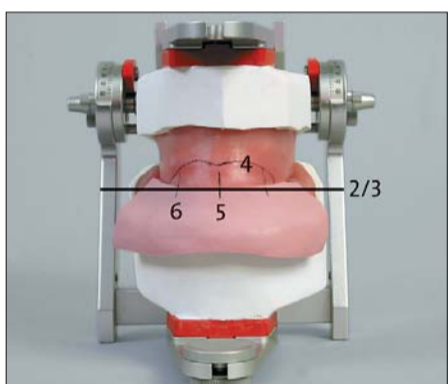


Abb. 5

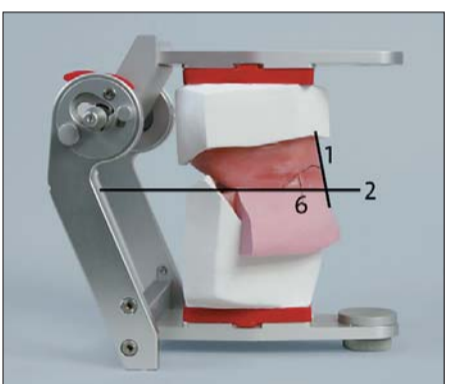


Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10



Abb. 11



Abb. 12



Abb. 13

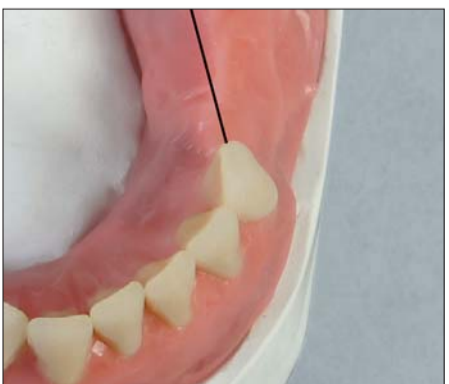


Abb. 14

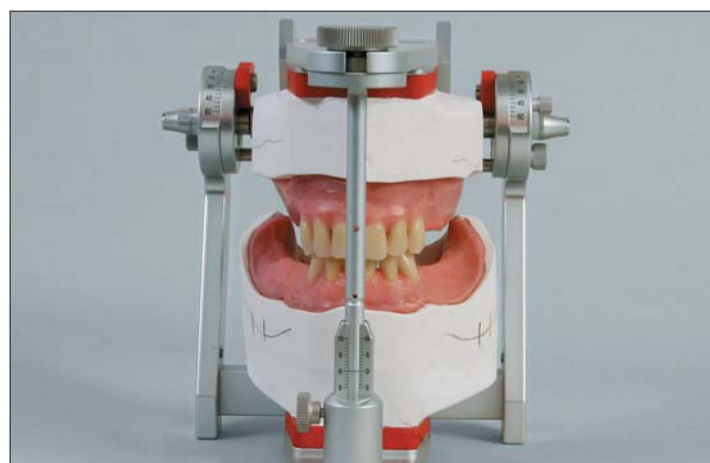


Abb. 15



Abb. 16

Er beinhaltet die wesentlichen Informationen über (Abb. 5 und 6):

- die sagittale Kontur der Zähne (1)
- die Okklusionsebene (2)
- die Lippenschlusslinie (3)
- die Lachlinie (4)
- die Mittellinie (Gesichtsmitte) (5)
- die Eckzahnpunkte (6)
- den bukkalen Korridor (Wangenkontakt) (7)
- die vertikale Dimension (8)

Die Schneidekanten der beiden Zentralen der Front-

Komplettierung der Frontzahaufstellung

Überbiss und sagittale Stufe sind von mehreren Faktoren abhängig. Es ist ein Irrtum, wenn man bei unterschiedlichen Patientenfällen immer von der gleichen Faustregel, ein Millimeter Überbiss ist gleich ein Millimeter sagittale Stufe, ausgeht (Abb. 15). Die Informationen hinsichtlich Überbiss und Sagittaltiefe können nur vom Zahnarzt am Patienten ermittelt werden.

Individuelle Aufstellung am Patienten

Im Idealfall ist der Zahntechniker bei der Frontzahnprobe anwesend. Der Behandler kann nun beginnen, mit den beiden oberen Zentralen, Zahn für Zahn aufzustellen. Er hat dabei die Möglichkeit, fortwährend seine Aufstellung auf Ästhetik, Phonetik und Funktion zu überprüfen (Abb. 16). **ZT**

ZT Fortsetzung in ZT 11/2009
Thema: Die Okklusionsgestaltung

ZT Adresse

Candolor Dental GmbH
Am Riedemgraben 6
78239 Rielasingen-Worblingen
Tel.: 0 77 31/79 78 30
Fax: 0 77 31/2 89 17
E-Mail: info@candolor.de
www.candolor.com

2009
inklusive
Veneer Set*

Perfect Smile –

Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik
mit Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht

Sponsoren:



Veneers von konventionell bis No Prep – Step-by-Step.

Ein praktischer Demonstrations- und Arbeitskurs an Modellen

Weiß und idealtypisch wünschen sich mehr und mehr Patienten ihre Zähne. Vorbei die Zeit, in der es State of the Art war, künstliche Zähne so „natürlich“ wie nur irgend möglich zu gestalten. Das, was Mitte der Neunzigerjahre noch als typisch amerikanisch galt, hat inzwischen auch in unseren Breiten Einzug gehalten – der Wunsch nach den strahlend weißen und idealtypisch geformten Zähnen. Neben den Patienten, die sich die Optik ihrer Zähne im Zuge ohnehin notwendiger restaurativer, prothetischer und/oder implantologischer Behandlungen verbessern lassen, kommen immer mehr auch jene, die sich wünschen, dass ihre „gesunden“ Zähne durch kieferorthopädische Maßnahmen, Bleaching, Veneers oder ästhetische Front- und Seitenzahnrestaurationen noch

perfekter aussehen. Und im Gegensatz zu früher will man auch, dass das in die Zähne investierte Geld im Ergebnis vom sozialen Umfeld wahrgenommen wird. Medial tagtäglich protegiert, sind schöne Zähne heute längst zum Statussymbol geworden. Um den Selbstzahler, der eine vor allem kosmetisch motivierte Behandlung wünscht, zufriedenstellen zu können, bedarf es minimalinvasiver Verfahren und absoluter High-End-Zahnmedizin. Der nachstehend kombinierte Theorie- und Arbeitskurs vermittelt Ihnen alle wesentlichen Kenntnisse in der Veneertechnik und wird Sie in die Lage versetzen, den Wünschen Ihrer Patienten nach einem strahlenden Lächeln noch besser entsprechen zu können.

Kursbeschreibung

1. Teil:

Demonstration aller Schritte von A bis Z am Beispiel eines Patientenfalles (Fotos)

- A Erstberatung, Modelle, Fotos (AACD Views)
- B Perfect Smile Prinzipien
- C Fallplanung (KFO-Vorbehandlung, No Prep oder konventionell)
- D Wax-up, Präparationswall, Mock-up-Schablone
- E Präparationsablauf (Arch Bow, Deep Cut, Mock-up, Präparationsformen)
- F Evaluierung der Präparation
- G Abdrucknahme
- H Provisorium
- I Einprobe
- J Zementieren
- K Endergebnisse
- L No Prep Veneers (Lumineers) als minimalinvasive Alternative

2. Teil:

Praktischer Workshop, jeder Teilnehmer vollzieht am Modell den in Teil 1 vorgestellten Patientenfall nach

- A Herstellung der Silikonwäule für Präparation und Mock-up/Provisorium
- B Präparation von 10 Veneers (15 bis 25) am Modell
- C Evaluierung der Präparation
- D Erstellung des Provisoriums

Allgemeine Geschäftsbedingungen

1. Die Kongressanmeldung erfolgt schriftlich auf den vorgedruckten Anmeldekarten oder Formlos. Aus organisatorischen Gründen ist die Anmeldung so früh wie möglich wünschenswert. Die Kongresszulassungen werden nach der Reihenfolge des Anmeldeeinganges vorgenommen.
 2. Nach Eingang Ihrer Anmeldung bei der OEMUS MEDIA AG ist die Kongressanmeldung für Sie verbindlich. Sie erhalten umgehend eine Kongressbestätigung und die Rechnung. Für OEMUS MEDIA AG tritt die Verbindlichkeit erst mit dem Eingang der Zahlung ein.
 3. Bei gleichzeitiger Teilnahme von mehr als 2 Personen aus einer Praxis an einem Kongress gewähren wir 10% Rabatt auf die Kongressgebühr, sofern keine Teampreise ausgewiesen sind.
 4. Die ausgewiesene Kongressgebühr und die Tagungspauschale verstehen sich zuzüglich der jeweils gültigen Mehrwertsteuer.
 5. Der Gesamtrechnungsbetrag ist bis spätestens 2 Wochen vor Kongressbeginn (Eingang bei OEMUS MEDIA AG) auf das angegebene Konto unter Angabe des Teilnehmers, der Seminar- und Rechnungsnummer zu überweisen.
 6. Bis 4 Wochen vor Kongressbeginn ist in besonders begründeten Ausnahmefällen auch ein schriftlicher Rücktritt vom Kongress möglich. In diesem Fall ist eine Verwaltungskostenpauschale von 25,- € zu entrichten. Diese entfällt, wenn die Absage mit einer Neuanmeldung verbunden ist.
 7. Bei einem Rücktritt bis 14 Tage vor Kongressbeginn werden die halbe Kongressgebühr und Tagungspauschale zurückerstattet, bei einem späteren Rücktritt verfallen die Kongressgebühr und die Tagungspauschale. Der Kongressplatz ist selbstverständlich auf einen Ersatzteilnehmer übertragbar.
 8. Mit der Teilnahmebestätigung erhalten Sie den Anfahrtsplan zum jeweiligen Kongresshotel und, sofern erforderlich, gesonderte Teilnehmerinformationen.
 9. Bei Unter- oder Überbelegung des Kongresses oder bei kurzfristiger Absage eines Kongresses durch den Referenten oder der Änderung des Kongressortes werden Sie schnellstmöglich benachrichtigt. Bitte geben Sie deshalb Ihre Privattelefonnummer und die Nummer Ihres Faxgerätes an. Für die aus der Absage eines Kongresses entstehenden Kosten ist OEMUS MEDIA AG nicht haftbar. Der von Ihnen bereits bezahlte Rechnungsbetrag wird Ihnen umgehend zurückerstattet.
 10. Änderungen des Programmablaufs behalten sich Veranstalter und Organisatoren ausdrücklich vor. OEMUS MEDIA AG haftet auch nicht für Inhalt, Durchführung und sonstige Rahmenbedingungen eines Kongresses.
 11. Mit der Anmeldung erkennt der Teilnehmer die Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG an.
 12. Gerichtsstand ist Leipzig.
- Achtung! Sie erreichen uns unter der Telefonnummer 03 41/4 84 74-3 08 und während der Veranstaltung unter den Telefonnummern 01 72/8 88 91 17 oder 01 73/3 91 02 40.

Anmeldeformular per Fax an
03 41/4 84 74-2 90
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

ZT 10/09



Vita

Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht ist seit Dezember 2007 Präsident der 2003 gegründeten Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ). Er machte sein Examen 1987 in Göttingen und ist seit 1989 niedergelassen in eigener Praxis in Edewecht. 2004 erwarb er den „Master in Aesthetics“ am Rosenthal Institute der New York University. 2005 gewann er die Goldmedaille in der AACD Smile Gallery in der Kategorie „indirekte Restaurationen“ und ist seit 2006 Mitglied im International Relationship Committee der AACD. Neben seiner Referententätigkeit ist er auch Autor zahlreicher Fachbeiträge in der Zeitschrift „cosmetic dentistry“ sowie anderen Publikationen. Dr. Wahlmann ist seit 2004 Mitglied der DGKZ und seit 2006 auch Mitglied des Vorstandes der Gesellschaft.

Unter der Führung von Dr. Wahlmann wird der außerordentlich erfolgreiche Kurs der DGKZ auf dem Gebiet fachwissenschaftlich fundierter ästhetisch/kosmetischer Zahnmedizin fortgeführt.

Ein besonderer Schwerpunkt seiner Arbeit liegt in der weiteren Internationalisierung der Aktivitäten der DGKZ. Dr. Wahlmann gilt als anerkannter Spezialist für die ästhetisch orientierte Veneertechnik.

Organisatorisches

Kursgebühr: 445,- € zzgl. MwSt.

(In der Gebühr sind Materialien und Modelle sowie ein „Frank Dental Veneer Set 1 – Dr. Wahlmann“ im Wert von 69,99 € zzgl. MwSt. enthalten! Inhalt: verschiedene Diamantbohrer in unterschiedlichen Körnungen, Diamantpolierer, Diamantscheibe, Hartmetallfinierer und ein Träger-Mandrell)

Mitglieder der DGKZ erhalten 45,- € Rabatt auf die Kursgebühr.

Tagungspauschale: 45,- € zzgl. MwSt.
(Verpflegung und Tagungsgetränke)

Veranstalter



OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08, Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: event@oemus-media.de
www.oemus.com

Für den Kurs Perfect Smile – Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik 2009/2010

- | | | |
|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 24. Oktober 2009 Wiesbaden | <input type="checkbox"/> 26. Februar 2010 Unna | <input type="checkbox"/> 04. Juni 2010 Rostock |
| <input type="checkbox"/> 07. November 2009 Köln | <input type="checkbox"/> 13. März 2010 Düsseldorf | <input type="checkbox"/> 18. Juni 2010 Lindau |
| <input type="checkbox"/> 14. November 2009 Berlin | <input type="checkbox"/> 19. März 2010 Siegen | <input type="checkbox"/> 11. September 2010 Leipzig |

melde ich folgende Personen verbindlich an: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> ja
<input type="checkbox"/> nein	<input type="checkbox"/> nein

Name/Vorname	DGKZ-Mitglied	Name/Vorname	DGKZ-Mitglied
--------------	---------------	--------------	---------------

Laborstempel

E-Mail:

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.
Falls Sie über eine E-Mail-Adresse verfügen, so tragen Sie diese bitte links in den Kasten ein.

Datum/Unterschrift

Das Modell mit der Maske

Im September begann bundesweit an vielen Einrichtungen die Ausbildung zum Zahntechniker. Im Laufe der nächsten Monate werden Jugendliche Schritt für Schritt an ihre künftige Berufspraxis herangeführt. Die ZT greift in einer mehrteiligen Serie Ausbildungsinhalte auf und gibt begleitend zum Schulalltag wertvolle Tipps. Diesmal zeigt ZTM Carsten Schröder angehenden Zahntechnikern, wie man eine Zahnfleischmaske anfertigt.



Abb. 1: Der angezeichnete Bereich wird mit einem Wall aus Knetsilikon abgedeckt. Der Wall muss großräumig dimensioniert sein und die Anzeichnung vollständig abdecken.

Nach dem Ausgießen der Abformung gibt üblicherweise das Gipsmodell die Zähne, Kieferkämme, die Umschlagfalte und die Weichgewebssituation des Patientenmundes wider. Ein solches Gipsmodell bildet die Grundlage für die Anfertigung der zahn-technischen Restauration.

Gips aber ist starr. Und manchmal werden eben Eigenschaften verlangt, die ein Modell aus Gips nicht erfüllen kann. Dies ist beispielsweise immer dann der Fall, wenn während der Herstellung von Zahnersatz simuliert werden soll, dass sich das Zahnfleisch an die Krone anlegt und der

Marginalsaum dadurch etwas unter Druck steht. Ein starrer Werkstoff – wie Gips es ist – hilft hier nicht weiter, sondern es bedarf eines flexiblen Materials: einer Zahnfleischmaske aus Silikon! Eine Zahnfleischmaske ist Bestandteil des Modells und gibt diejenigen anatomischen

Strukturen des Weichgewebes wider, die beim Freilegen der Präparationsgrenzen weggeschliffen werden müssen. Meist ist sie abnehmbar und gewährleistet daher einen ungestörten Zugang zur Präparationsgrenze und bietet dennoch die nötige Kontrollmöglichkeit der Weichgewebssituation, die durch den Zahnersatz beeinflusst wird.

Individuell angepasst

Ganz individuell nach den verschiedenen Anforderungen der zahn-technischen Situation kann eine Zahnfleischmaske so gestaltet werden, dass sie entweder jeweils nur den labialen oder bukkalen Bereich oder auch den labialen bzw. lingualen oder palatinalen Bereich der Gingiva reproduziert. In meinem Beitrag konzentriere ich mich auf die labiale Variante mit gleichzeitigem lingualen Anteil.

Die Herstellung unserer Zahnfleischmaske beginnt als Zwischenschritt bei der Anfertigung des Sägemo-dells. Nachdem der anatomische Zahnkranz gesockelt und der Sockel ausgehärtet

ANZEIGE

ZAHNWERK
Frästechnik GmbH
ist Ihr CAD-CAM Partner:
ZIRKON-CoCr-Titan-Kunststoff
Composite
Infos & Preise:
www.zahnwerk.eu
Datensätze (stl) an:
zeno@zahnwerk.eu

ist, würden wir als nächsten Arbeitsschritt für ein Sägemo-dell die einzelnen Segmente zersägen, damit wir die Zahnstümpfe und verschiedenen Elemente des Zahnkranzes aus dem Sockel heraus nehmen und das Modell in seine einzelnen Bestandteile zerlegen können. Für die Anfertigung der Zahnfleischmaske verzichten wir zunächst auf dieses Sägen und zeichnen stattdessen zunächst die geplante Ausdehnung der Zahnfleischmaske auf dem ungesägten Modell an. Dabei sollte man möglichst auch immer die Nachbarzähne in den Verlauf miteinbeziehen. Dies schafft Retentionsfläche, über die die Zahnfleischmaske am Zahnkranz haftet. Wahlweise

einer Kappsäge oder mit dem Handstück und einer ausreichend großen Diamantscheibe den Zahnkranz sägen (Abb. 2) und in der Unterseite des Modells die Pinlöcher mit dem Pinlochfräser H98 von KOMET/GEBR. BRASSELER freilegen (Abb. 3). Danach schleifen wir mit einem H79E-Fräser mit E-Verzahnung von KOMET/GEBR. BRASSELER die Stümpfe grob in Form und legen mit einem birnenförmigen H77EF-Fräser die Präparationsgrenze des

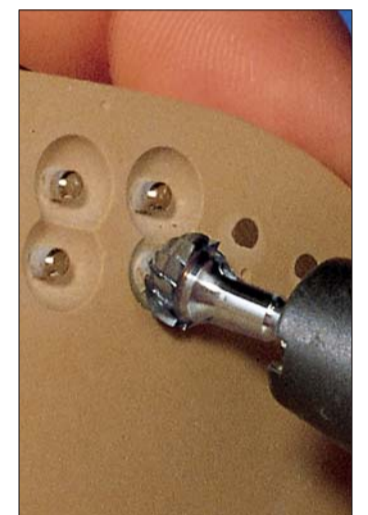


Abb. 3: In der Unterseite des Modells werden die Pinlöcher mit dem Pinlochfräser H98 von KOMET/GEBR. BRASSELER freigelegt.



Abb. 2: Mit einer Säge oder einer großen Diamantscheibe werden die einzelnen Stümpfe gesägt.



Abb. 4: Zuerst mit einem groben H79E-Fräser und dann mit einem H77EF-Fräser von KOMET/GEBR. BRASSELER wird die Präparationsgrenze der Stümpfe vorsichtig freigelegt und Platz für die Zahnfleischmaske geschaffen.

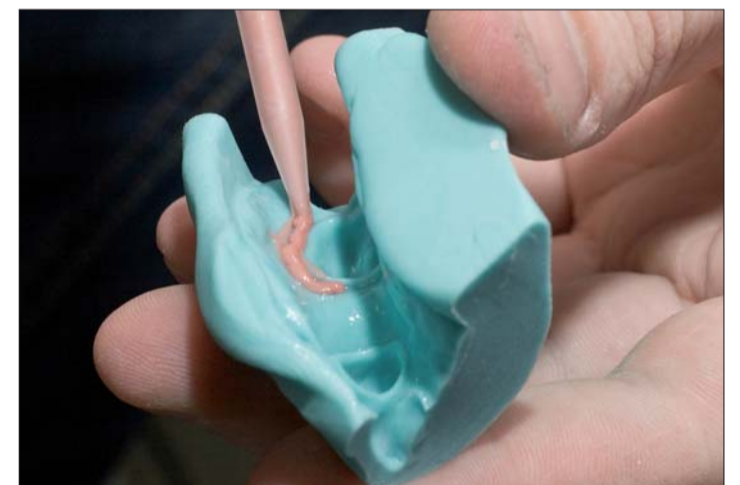


Abb. 5: Die Präparationsgrenzen rund um die Stümpfe werden zunächst im isolierten Wall von lingual umspritzt ...



Abb. 6: ... und anschließend auf dem Modell.



Abb. 7: Anschließend füllt man von labial den Hohlraum zwischen Vorwall und Gipsstümpfen auf.

könnte man zwei oder drei Kerben in den Modellsockel fräsen, über die man später den Wall zuverlässig verschlüsseln kann.

Für alles das richtige Werkzeug

Nach dem Anzeichnen formen wir den angezeichneten Bereich mit einem Wall aus Knetsilikon ab, der die Anzeichnung vollständig abdeckt und – da wir die lingualen Bereiche miteinbeziehen wollen – entsprechend großräumig dimensioniert ist (Abb. 1). Hierbei empfiehlt es sich, ein Silikon zu verwenden, das nicht identisch mit dem Silikon der Zahnfleischmaske ist, damit sich nicht beide Werkstoffe miteinander verbinden. Am besten benutzt man für den Vorwall ein C-Silikon mit Härterpaste, da die Werkstoffe für Zahnfleischmasken häufig A-Silikon sind.

Ist der Wall ausgehärtet, können wir ihn abnehmen und seine Ränder so beschneiden, dass er leicht auf das Modell gesetzt und sein Sitz kontrolliert werden kann. Dann können wir mit einer Handsäge,

Stumpfes vorsichtig frei. Durch dieses Reduzieren der Modellstümpfe um circa zwei bis drei Millimeter schaffen wir Platz für die Zahnfleischmaske, damit sie ausreichend stabil wird (Abb. 4).

Richtig reponieren

Wenn das Modell und seine Stümpfe fertig bearbeitet sind, können wir wahlweise die Sägeschnitte ausblocken und dann mit der Anfertigung der Zahnfleischmaske beginnen. Dazu wird gegebenenfalls das Gipsmodell an der Stelle etwas mit Wasser angefeuchtet, auf die das Silikon aufgebracht werden soll. Erfahrungen zeigen, dass sich die Zahnfleischmaske dann später leichter vom Modell ablösen lässt. Im Falle, dass man ein artgleiches Silikon verwendet, wird der Wall isoliert und abgewartet, bis die Isolierung auf dem Silikonwall getrocknet ist. Anschließend umspritzt man die Präparationsgrenzen im Vorwall (Abb. 5) und rund um die Stümpfe auf dem Modell zunächst von lingual (Abb. 6) und füllt dann von labial den Hohlraum zwischen



Abb. 8: Der Vorwall wird auf dem Modell reponiert und mit leichtem Druck angedrückt, damit der Überschuss des Zahnfleischmasken-Werkstoffs herausquillt.

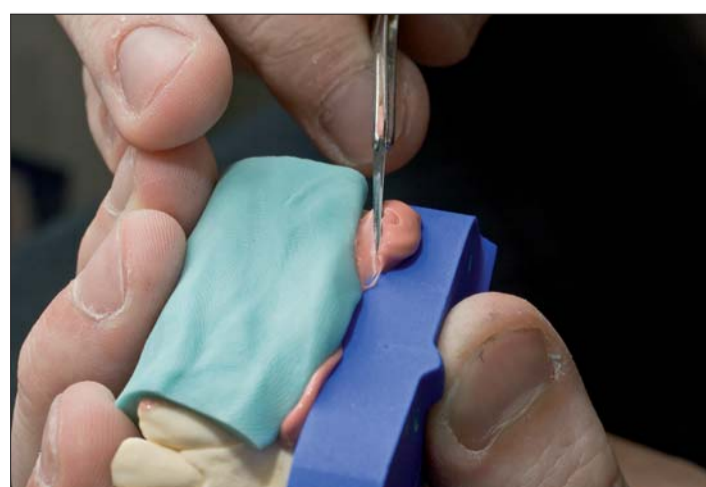


Abb. 9: Die Überschüsse entfernt man mit einem Skalpell.

Vorwall und Gipsstümpfen mit dem pastösen Werkstoff auf (Abb. 7). Danach wird der Vorwall auf dem Modell reponiert und mit leichtem Druck angedrückt, damit der Überschuss des Zahnfleischmaschen-Werkstoffs herausquillt (Abb. 8). Da wir zuvor den Wall beschnitten haben, können wir anhand der scharfen Kanten an den Übergängen nun prüfen, ob der Vorwall richtig reponiert ist und korrekt sitzt. Die anschließende Aushärtezeit dauert je nach Hersteller des Werkstoffs unterschiedlich lange, aber ist zumeist nach wenigen kurzen Minuten beendet.

Kunststoffen enthalten ist (Abb. 10). Fertig ist die Zahnfleischmaske (Abb. 11).

Alternative Herstellung

Eine andere Art der Herstellung einer Zahnfleischmaske funktioniert ebenso einfach: Dazu gießt man die ursprüngliche Abformung noch einmal mit Gips aus und arbeitet über dieses Modell eine Tiefziehschiene. Danach wird das Originalmodell um den Bereich reduziert, den man in eine Zahnfleischmaske überführen möchte. Wer ganz auf Nummer sicher gehen will,

bohrt in die Schiene zwei Löcher – je nach Größe auch an mehreren Stellen –, setzt die tiefgezogene Schiene auf das Modell auf und kann durch eines der Löcher mit einer Spritze das Material für die Zahnfleischmaske einspritzen und die Schiene auffüllen. Durch das andere Loch entweicht zeitgleich die unter dem Wall gesammelte Luft. Eine weitere Alternative bietet sich bei Implantatmodellen an: Hierfür wird zuerst das Zahnfleischsilikon genau dort in die Abformung appliziert, wo man es benötigt.

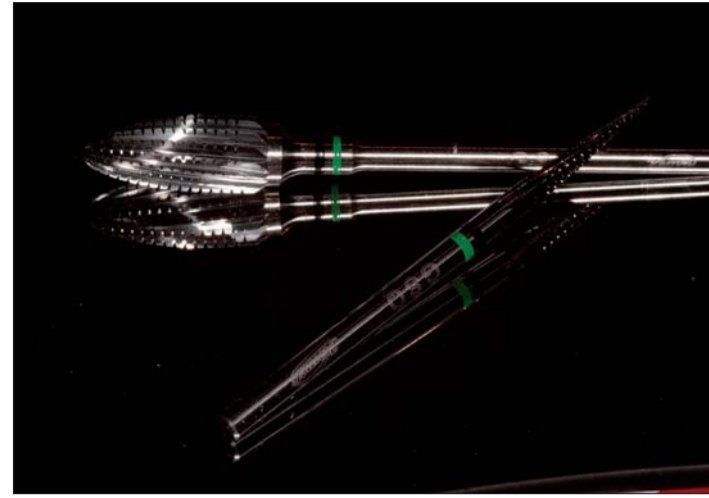


Abb. 10: Zahnfleischmasken aus silikonartigem Softkunststoff kann man gut mit den GSQ-Fräsern von KOMET/GEBR. BRASSELER bearbeiten.



Abb. 11: Die fertige Zahnfleischmaske.

Der Überschuss muss weg!

Ist das Silikon ausgehärtet, entfernt man einfach mit einem Skalpell die Pressföhnchen und kann danach den Vorwall abnehmen (Abb. 9). Dann löst man die Zahnfleischmaske vorsichtig vom Modell und entfernt auch die Anteile, die sich in den Sägeschnitt gepresst haben – falls man diese nicht zuvor ausgeblockt hat.

Ist die Maske aus einem silikonartigen Material, kann man wahlweise die Pressföhnchen mit einer Schere abschneiden oder den GSQ-Fräser verwenden, den KOMET/GEBR. BRASSELER speziell für Softkunststoffe entwickelt hat und der im neuen Set TD2117 zur Bearbeitung von

Nachdem das Material ausgehärtet ist, kann man mit einem kleinen Fräser eine kleine und leicht unter sich gehende Rille in die Basalfläche der Maske fräsen, die ihr einen besseren Halt auf dem Modell verschafft. Anschließend wird die Abformung ganz normal mit Gips ausgegossen. Aber auf welche Weise auch immer man eine Zahnfleischmaske herstellt – eine abnehmbare Maske macht es dem Zahn-techniker möglich, den Kronenrand in gewohnter Weise zu fertigen und das marginale Interface zwischen der weißen (Zahn) und der roten (Gingiva) Ästhetik viel besser zu rekonstruieren, als es mit einem gewöhnlichen Gipsmodell möglich wäre. **ZT**

**ZT Fortsetzung in ZT 11/2009
Thema: Kronen und
Brücken**

ZT Kurzvita



Carsten Schröder

- 1994–1998 Ausbildung zum Zahn-techniker
- 1998–2005 Zeitsoldat bei der Bundeswehr
- seither Einsatzreservist als Zahn-technikermeister mit regelmäßigen Reserveübungen bei der Zahnarztgruppe des Bundeswehr-krankenhauses Berlin
- 2005–2007 Zahn-techniker in einem gewerblichen Labor
- 2007–2008 Meisterschule Münster
- seit Januar 2008 angestellt bei GEBR. BRASSELER, Lemgo

ZT Adresse

ZTM Carsten Schröder
Trophagener Weg 25
32657 Lemgo
Tel.: 0 52 61/7 01-3 36
Fax: 0 52 61/7 01-6 88
E-Mail: caschroeder@brasseler.de

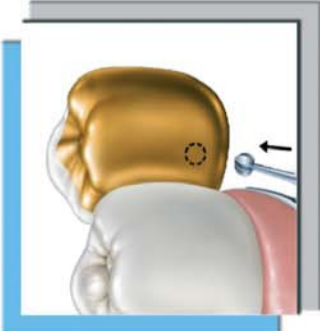
ANZEIGE

...mehr Ideen - weniger Aufwand


microtec

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


Machen Sie friktionslose Teleskopkronen wieder fit!




bohren



Gewinde schneiden



eindrehen, einstellen



abtrennen... fertig

Bitte kreuzen Sie an:

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

Bitte senden Sie mir das Quick-rep Starter-Set zum Sonderpreis von 125,00 €**.
** Nur einmal pro Labor/Praxis. / zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

Bewährtes Behandlungskonzept in der Implantologie

Autor Dr. med. Hansjörg Heidrich zeigt, welche Möglichkeiten für die prothetische Rehabilitation der Patienten mithilfe der Implantologie sowie moderner CAD/CAM-Technologie und dem keramischen Werkstoff Zirkonoxid heute zur Verfügung stehen. Die prothetische Versorgung erfolgte auf einem implantatgetragenen individuell gefrästen Zirkonoxidsteg. Die Ankoppelung der Suprastruktur ist über einen Galvanoreiter realisiert worden.

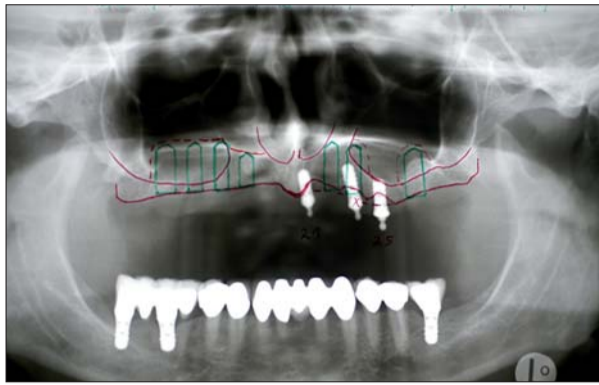


Abb. 1: Behandlungsplanung anhand des Orthopantomogramms (OPG).

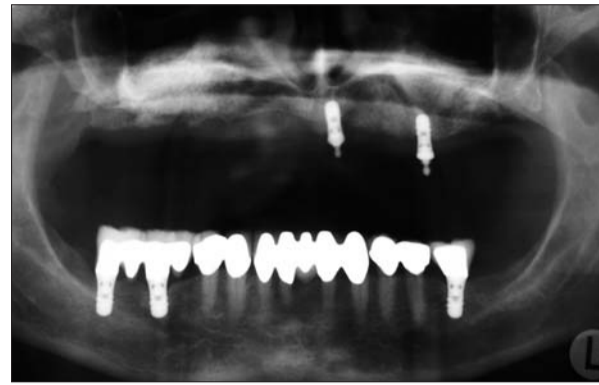


Abb. 2: OPG nach Augmentation des Sinus maxillaris rechts und links.

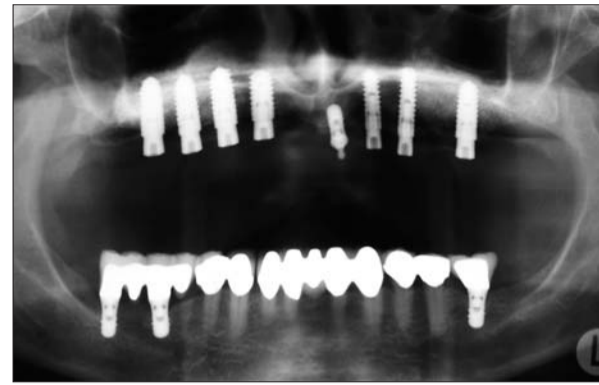


Abb. 3: OPG nach Eröffnung der Implantate und eingesetzten Sulkusformern.



Abb. 4: Abdruck mit reponierten Abformpfosten.



Abb. 5: Modell mit Zahnfleischmaske und mit herausnehmbaren Sägestümpfen.

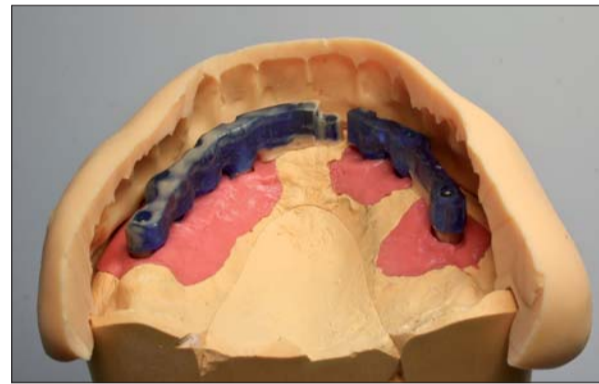


Abb. 6: Stegmodellierung in Kunststoff und Wachs mit Vorwällen der Ästhetikaufstellung.

Ausgangssituation

Eine 68-jährige Patientin stellte sich mit einer insuffizienten implantatgestützten prothetischen Versorgung ihres Oberkiefers mit dem Wunsch nach Neuversorgung in unserer Praxis vor. Der Unterkiefer zeigte keine pathologischen Befunde und war voll funktionstüchtig. Die Vorstellung der Patientin von ihren neuen Zähnen bestand darin, eine möglichst fest-sitzende und gaumenfreie Gestaltung des neuen Zahnersatzes zu bekommen.

Der klinische Befund zeigte eine stark fortgeschrittene Kieferkammatrophy im Oberkiefer, insbesondere auch in der Frontzahnregion. Hier mussten nicht nur die Zähne, sondern auch fehlendes Knochen- und Weichgewebe zur Stützung der Oberlippe für eine ästhetisch ansprechende Versorgung ersetzt werden. Von den ursprünglich sechs Implantaten im Oberkiefer waren noch drei, diese jedoch mit einer diagnostizierten Periimplantitis, vorhanden (Abb. 1).

den. Hierzu war es erforderlich, sieben Implantate in den zahnlosen Oberkiefer zu inserieren. Die zum Zeitpunkt der chirurgischen Behandlungsphase noch in situ befindlichen, aber nicht erhaltungswürdigen Implantate sollten zur Übergangsvorsorgung mit der vorhandenen prothetischen Konstruktion genutzt werden und waren somit in die Planung der Implantatpositionen mit einzubeziehen.

Operatives Vorgehen

Augmentation
Aufgrund der Diagnostik und der Anamnese wurde für die implantatchirurgische Behandlung ein zweizeitiges Vorgehen gewählt. In diesem speziellen Fall waren Sicherheit und voraussehbare Ergebnisse oberstes Gebot bei der Festlegung des Operationsprotokolls. Für den erforderlichen Sinuslift kam die laterale

Fenster-technik nach Tatum als Routineeingriff zum Einsatz. Zur Augmentation wurde Bio-Oss verwendet, welches zuvor mit Eigenblut aus dem Operationsgebiet angemischt war. Die Defektdeckung erfolgte mit einer Bio-Gide Membran. Das postoperative Röntgenbild zeigt deutlich die augmentierten Bereiche des rechten und linken Sinus maxillaris. Das Implantat in Regio 23 musste wegen der vorhandenen Periimplantitis und aus Sicht der geplanten Neuversorgung bereits in dieser Behandlungsphase entfernt werden (Abb. 2).

Implantation

Nach sechsmonatiger Einheilzeit des Augmentats erfolgte die Implantation entsprechend dem Standardprotokoll des PITTEASY Implantatsystems. Die Implantatinsertion basierte auf dem Prinzip des Backward Plannings, d.h., an den vorher gemeinsam mit dem Zahntechniker abge-

sprochenen und geplanten Positionen zur Erzielung einer in Funktion und Ästhetik optimalen prothetischen Versorgung.

Prothetische Versorgung

Die Eröffnung der Implantate nach einer Einheilzeit von sechs Monaten war aufgrund der guten Weichgewebssituation unproblematisch. Die mit dem Periotestgerät gemessenen Festigkeitswerte der Implantate im Oberkiefer lagen zwischen -4 und -6. Das nach der minimalinvasiven Eröffnung der Implantate angefertigte OPG zeigt die gute Osseointegration aller sieben Implantate (Abb. 3). Die Abdrucknahme erfolgte drei Wochen nach Freilegung der Implantate mit Impregum und der geschlossenen Abformmethode. In derselben Sitzung machten wir eine Bissregistrierung, um vor der Stegherstellung eine nach ästhetischen Ge-

sichtspunkten angefertigte Wachsprobe durchführen zu können. Der Stegverlauf konnte dann nach den Vorgaben der Zahnstellung vom Zahntechniker optimal gestaltet werden (Abb. 4).

Zahntechnik

Modellherstellung

Im Labor wird das Meistermodell mit einer abnehmbaren Zahnfleischmaske hergestellt. An diesem Modell besteht die Möglichkeit, jedes Implantatanalog als einzelnes Segment aus dem Modell herauszunehmen. Für die CAD/CAM-Technologie ist es ein ganz wichtiger Aspekt, da die einzelnen Abutments jeweils separat eingescannt werden müssen. Zuerst wird das komplette Modell eingescannt und danach die einzelnen Segmente mit den darauf montierten Titanabutments (Paracentric Line). Das Abschrauben der Titanabutments vom Implantatanalog könnte zu Ungenauigkeiten führen. Einen präzisen Scanvorgang kann man somit nicht mehr gewährleisten (Abb. 5).

Steggestaltung

Bei der Gestaltung des Zirkonsteges berücksichtigen wir immer die Ästhetikaufstellung. Diese wurde im Vorfeld bei der Patientin überprüft und mit ihr besprochen. Die Form und Ausdehnung des Steges wird entsprechend der Ästhetikaufstellung ausgerichtet. Da wir in diesem Fall mit dem Doppelscanverfahren arbeiten, wird der Steg zuerst aus Kunststoff gefertigt und einige kleinere Teile in Wachs ergänzt.

Mit moderner CAD/CAM-Technologie (Imes/ZENO Verfahren) wird diese Stegmodellierung eingescannt und mit der ebenfalls eingescannten Modellsituation über Image Matching zusammengeführt. Die fertig konstruierten Daten werden an die CAM-Fräsanlage gesendet und aus dem Zirkonrohling herausgefräst. Beide herausgefrästen Stegteile müssen danach bei ca. 1.450 Grad über acht Stunden sintern, damit das Zirkonoxid die notwendige Festigkeit erhält. Um mögliche Bewegungen oder Spannungen im Oberkiefer auszugleichen, wurde ein Trennungsgeschiebe eingebaut. Beide Stegteile werden mit einem parallel gefrästen Schröderzapfen verbunden, wobei eine dünne Galvanolasche als Puffer dient. Diese Galvanolasche wird als Matrize in das Sekundärteil, mit Panavia F2.0 Kleber, eingeklebt. Die Klebeflächen müssen genügend Retention für den Kleber bieten, sauber und fettfrei sein. Die Bearbeitung der Stegoberfläche erfolgt zwingend mit wassergekühlter Turbine, um Überhitzung zu vermeiden. Bei

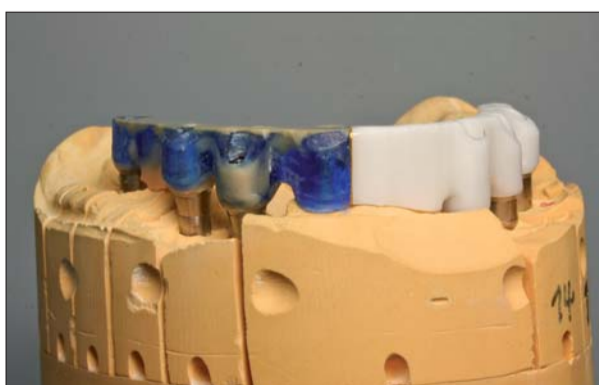


Abb. 7: Fertiggefräster Zirkonoxidsteg mit anmodelliertem zweiten Stegteil.



Abb. 8: Beide Stegelemente mit Galvanopuffer des Steggeschiebes.



Abb. 9: Die fertiggefräste Stegkonstruktion mit Teilungsgeschiebe.



Abb. 10: Die Titanklebasen mit zusätzlichen Retentionsrillen.



Abb. 11: Intraoral in die Implantate eingeschraubte Titanklebasen.

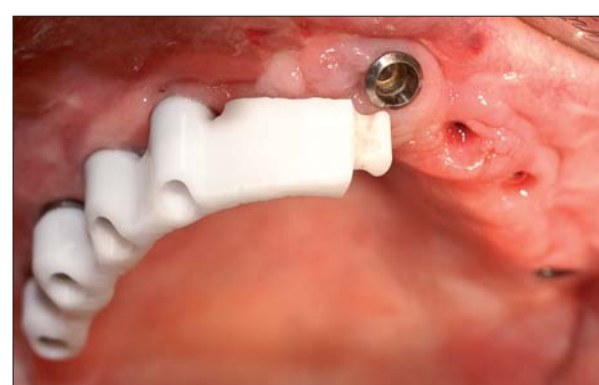


Abb. 12: Aufgesetzte Stegkonstruktion vor Explantation des aus der alten Versorgung stammenden Implantates. Für die prothetische Versorgung ungünstige Implantatposition.

6./7. NOVEMBER 2009 IN KÖLN

LASER START UP 2009

13. LEC Laserzahnmedizin-Einsteiger-Congress

freitag, 6. november 2009

DER KONGRESS

- 13.30 – 13.40 Uhr **Dr. Georg Bach/Freiburg im Breisgau**
Prof. Dr. Herbert Deppe/München
Eröffnung des Kongresses durch die Kongresspräsidenten
- 13.40 – 14.00 Uhr **Dr. Georg Bach/Freiburg im Breisgau**
Grundgedanke zum Einsatz des Lasers in der Zahnarztpraxis – Allgemeine Bestandsaufnahme aus wissenschaftlicher und praktischer Sicht
- 14.00 – 14.45 Uhr **Dr. Jörg Meister/Aachen**
Laser – Physikalischer Wirkmechanismus
Klinische Relevanz und Allgemeine Grundlagen
- 14.45 – 15.15 Uhr **Prof. Dr. Herbert Deppe/München**
Laseranwendung in der Chirurgie
- 15.15 – 15.30 Uhr **Diskussion**
- 15.30 – 16.00 Uhr **Pause/Besuch der Dentalausstellung**
- 16.00 – 16.20 Uhr **Dr. Georg Bach/Freiburg im Breisgau**
Laseranwendung in der Implantologie
- 16.20 – 16.40 Uhr **Prof. Dr. Norbert Gutknecht/Aachen**
Laseranwendung in der Endodontie
- 16.40 – 17.00 Uhr **Prof. Dr. Anton Sculean/Bern (CH)**
Dr. Olaf Oberhofer/Erwitte
Laseranwendung in der Parodontologie
- 17.00 – 17.20 Uhr **Dr. Thorsten Kuypers, M.Sc./Köln**
Das Einsatzspektrum des Er:YAG-Lasers
- 17.20 – 17.50 Uhr **Dr. Detlef Klotz/Duisburg**
Das Einsatzspektrum des CO₂-Lasers
- 17.50 – 18.10 Uhr **Dr. Georg Bach/Freiburg im Breisgau**
Das Einsatzspektrum des Diodenlasers
- 18.10 – 18.30 Uhr **Dr. Ralf Borchers, M.Sc./Bünde**
Das Einsatzspektrum des Er,Cr:YSGG-Lasers
- 18.30 – 18.50 Uhr **Dr. Stefan Grümer/Mülheim an der Ruhr**
Das Einsatzspektrum des Nd:YAG-Lasers
- 18.50 – 19.00 Uhr **Diskussion**

ab 20.00 Uhr **Abendveranstaltung – Kölscher Abend**

PROGRAMM HELFERINNEN

SEMINAR ZUR HYGIENEBEAUFTRAGTEN • 9.00 – 18.00 UHR

Iris Wälter-Bergob/Meschede

- Rechtliche Rahmenbedingungen für ein Hygienemanagement
- Anforderungen an die Aufbereitung von Medizinprodukten
- Wie setze ich die Anforderungen an ein Hygienemanagement in die Praxis um?
- Überprüfung des Erlernten

samstag, 7. november 2009

DER KONGRESS

- 09.00 – 9.30 Uhr **Dr. Volker Black/Germering**
Dr. Pascal Black, M.Sc., M.Sc./Germering
Der Lasereinsatz in der Zahnarztpraxis – tägliche Anwendung unter wirtschaftlich/therapeutischen Aspekten
- 09.30 – 10.00 Uhr **Dr. Georg Bach/Freiburg im Breisgau**
Grenzfälle und Risiken beim Lasereinsatz und extraorale Anwendung des Lasers
- 10.00 – 10.30 Uhr **Podiumsdiskussion – Lasertypen und Wellenlängen**
Wie finde ich den richtigen Laser?
Teilnehmer: Dr. Georg Bach/Freiburg im Breisgau, Prof. Dr. Matthias Frentzen/Bonn, Dr. Stefan Grümer/Mülheim an der Ruhr, Dr. Detlef Klotz/Duisburg
- 10.30 – 11.00 Uhr **Pause/Besuch der Dentalausstellung**

WORKSHOPS

WORKSHOPS 1. STAFFEL 11.00 – 12.30 UHR



Hands-on: Diode, Erbium:YAG, Kombinationslaser



SIROLaser Advance – Erleben Sie Intuition in ihrer schönsten Form



KaVo-Laser – Ein Schlüssel für Ihren Erfolg



Lasereinsatz in der täglichen Praxis – verschiedene Wellenlängen: Er:YAG-CO₂-Kombilaser, Er:YAG, CO₂, Diodenlaser/praktische Demonstration und Übungen sowie Wirtschaftlichkeitsberechnungen



Die perfekte Wellenlänge für die perfekte Indikation – Welche Wellenlänge macht für mich Sinn? Welche Kombinationen brauche ich zum Erfolg?

15.00 – 16.00 Uhr **Pause/Besuch der Dentalausstellung**

16.00 – 17.30 Uhr **Gemeinsames Mainpodium**
Jahrestagung der DGL/LASER START UP 2009
DGL-Vorstand, wissenschaftlicher Beirat

organisatorisches

VERANSTALTUNGSORT

Hotel Pullman Cologne
Helenenstraße 14, 50667 Köln
Tel.: 02 21/2 75-0, Fax: 02 21/2 75-13 01

Zimmerpreise

Hotel Pullman Cologne
EZ 160,00– € inkl. Frühstück
DZ 182,00– € inkl. Frühstück

Hinweis: Informieren Sie sich vor Zimmerbuchung bitte über eventuelle Sondertarife. Es kann durchaus sein, dass über Internet oder Reisebüros günstigere Konditionen erreichbar sind.

Abbrufkontingent

Das Abbrufkontingent ist gültig bis 1. Oktober 2009.

Reservierung

Bitte direkt im Veranstaltungshotel unter dem Stichwort: „LEC/DGL 2009“
Tel.: 02 21/2 75-22 00, Fax: 02 21/2 75-24 06

Zimmerbuchungen in unterschiedlichen Kategorien

PRS Hotel Reservation
Tel.: 02 11/51 36 90-61, Fax: 02 11/51 36 90-62, E-Mail: info@prime-con.de

KONGRESSGEBÜHREN

95,- € zzgl. MwSt. Zahnarzt
65,- € zzgl. MwSt. Helferlin/Zahntechniker/Assistenten (mit Nachweis)
30,- € zzgl. MwSt. Studenten mit Nachweis

Teampreise

125,- € zzgl. MwSt. ZA, ZT oder ZAH
150,- € zzgl. MwSt. ZA, ZT, ZAH

Tagungspauschale

Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten.
79,- € zzgl. MwSt. (umfasst Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Mittagessen)

Abendveranstaltung – Kölscher Abend

Freitag, 6. November 2009
Brauhaus Sion, Unter Taschenmacher 5 – 7 (ca. 15 Gehminuten vom Hotel)
49,- € zzgl. MwSt. pro Person (beinhaltet Speisen, Kölsch und Wasser)

FORTBILDUNGSPUNKTE

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV vom 23.09.05 einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK vom 14.09.05 und der DGZMK vom 24.10.05, gültig ab 01.01.06. **Bis zu 16 Fortbildungspunkte.**

VERANSTALTER

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08
event@oemus-media.de
www.oemus.com



WISSENSCHAFTLICHE LEITUNG

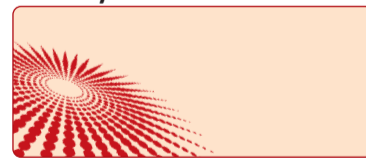
Dr. Georg Bach/Freiburg im Breisgau
Prof. Dr. Herbert Deppe/München

Nähere Informationen zum Programm und den Parallelveranstaltungen erhalten Sie unter: www.startup-laser.de

AGB

1. Die Kongressanmeldung erfolgt schriftlich auf den vorgedruckten Anmeldekarten oder formlos. Aus organisatorischen Gründen ist die Anmeldung so früh wie möglich wünschenswert. Die Kongresszulassungen werden nach der Reihenfolge des Anmeldeeinganges vorgenommen.
2. Nach Eingang Ihrer Anmeldung bei der OEMUS MEDIA AG ist die Kongressanmeldung für Sie verbindlich. Sie erhalten umgehend eine Kongressbestätigung und die Rechnung. Für OEMUS MEDIA AG tritt die Verbindlichkeit erst mit dem Eingang der Zahlung ein.
3. Bei gleichzeitiger Teilnahme von mehr als 2 Personen aus einer Praxis an einem Kongress gewähren wir 10% Rabatt auf die Kongressgebühr, sofern keine Teampreise ausgewiesen sind.
4. Die ausgewiesene Kongressgebühr und die Tagungspauschale versteht sich zuzüglich der jeweils gültigen Mehrwertsteuer.
5. Der Gesamtrechnungsbetrag ist bis spätestens 2 Wochen vor Kongressbeginn (Eingang bei OEMUS MEDIA AG) auf das angegebene Konto unter Angabe des Teilnehmers, der Seminar- und Rechnungsnummer zu überweisen.
6. Bis 4 Wochen vor Kongressbeginn ist in besonders begründeten Ausnahmefällen auch ein schriftlicher Rücktritt vom Kongress möglich. In diesem Fall ist eine Verwaltungskostenpauschale von 25,- € zu entrichten. Diese entfällt, wenn die Absage mit einer Neuanmeldung verbunden ist.
7. Bei einem Rücktritt bis 14 Tage vor Kongressbeginn werden die halbe Kongressgebühr und Tagungspauschale zurückerstattet, bei einem späteren Rücktritt verfallen die Kongressgebühr und die Tagungspauschale. Der Kongressplatz ist selbstverständlich auf einen Ersatzteilnehmer übertragbar.
8. Mit der Teilnahmebestätigung erhalten Sie den Anfahrtsplan zum jeweiligen Kongresshotel und, sofern erforderlich, gesonderte Teilnehmerinformationen.
9. Bei Unter- oder Überbelegung des Kongresses oder bei kurzfristiger Absage eines Kongresses durch den Referenten oder der Änderung des Kongressortes werden Sie schnellstmöglich benachrichtigt. Bitte geben Sie deshalb Ihre Privattelefonnummer und die Nummer Ihres Faxgerätes an. Für die aus der Absage eines Kongresses entstehenden Kosten ist OEMUS MEDIA AG nicht haftbar. Der von Ihnen bereits bezahlte Rechnungsbetrag wird Ihnen umgehend zurückerstattet.
10. Änderungen des Programmablaufs behalten sich Veranstalter und Organisatoren ausdrücklich vor. OEMUS MEDIA AG haftet auch nicht für Inhalt, Durchführung und sonstige Rahmenbedingungen eines Kongresses.
11. Mit der Anmeldung erkennt der Teilnehmer die Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG an.
12. Gerichtsstand ist Leipzig.

Anmeldeformular per Fax an
03 41/4 84 74-2 90



oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29

04229 Leipzig

ZT 10/09

Für den **13. LEC Laserzahnmedizin-Einsteiger-Congress** am 6./7. November 2009 in Köln melde ich folgende Personen verbindlich an:

<p>Name/Vorname/Tätigkeit _____</p> <p>Name/Vorname/Tätigkeit _____</p> <p>Abendveranstaltung – Kölscher Abend: ____ (Bitte Personenzahl eintragen)</p> <p>Praxisstempel/Laborstempel _____</p> <p>E-Mail _____</p>	<p>Workshops: 1.Staffel ____ 2.Staffel ____ <input type="checkbox"/> Hygieneseminar (bitte ankreuzen bzw. Nr. eintragen)</p> <p>Workshops: 1.Staffel ____ 2.Staffel ____ <input type="checkbox"/> Hygieneseminar (bitte ankreuzen bzw. Nr. eintragen)</p> <p>Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an. Falls Sie über eine E-Mail-Adresse verfügen, so tragen Sie diese bitte links in den Kasten ein.</p> <p>Datum/Unterschrift _____</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

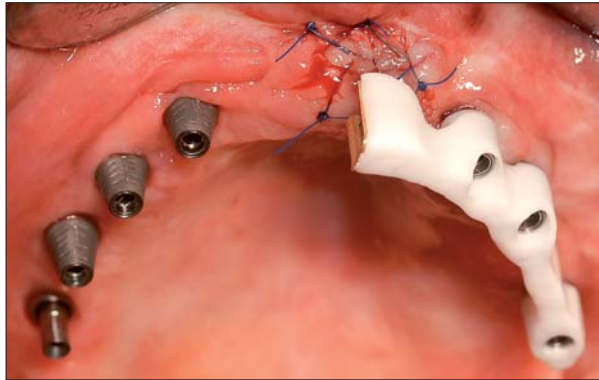


Abb. 13: Nach Explantation und Einprobe der Stegkonstruktion im zweiten Quadranten.



Abb. 14: Der Sheffield-Test bestätigte das spannungs- und spaltfreie Aufsitzen der Stegstruktur.

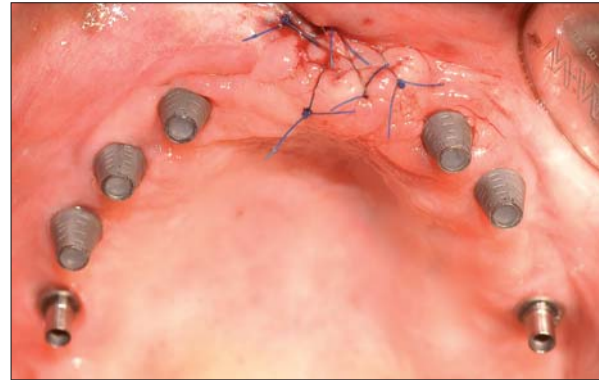


Abb. 15: Die zum Verkleben eingeschraubten und vorbereiteten Titanklebebasen.

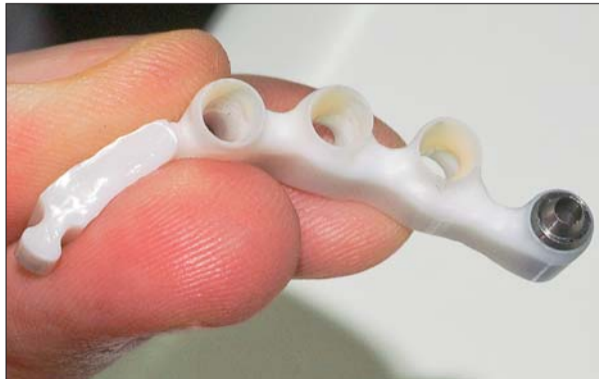


Abb. 16: Auf den Innenflächen der Stegkonstruktion aufgebracht Kleber.



Abb. 17: Der im Mund mit den Titanklebebasen verklebte Steg.



Abb. 18: Die in das Modell zurückgesetzte Stegkonstruktion mit Bissregistrierung und am Patienten überprüfter Frontzahnästhetik.

ZT Fortsetzung von Seite 16

Überhitzung kann es zu Mini-Rissen im Material kommen, die die Stabilität des Zirkonoxides langfristig negativ beeinflussen, was letztendlich zum Bruch führen könnte. Der parallelwan-

konstruktion auf die vorher intraoral in die Implantate eingeschraubten Titanklebebasen die berührungsfreie Passung der Stegkonstruktion geprüft werden. Bei guter Passung ist eine gleichmäßige Klebefuge garantiert (Abb. 11 – 14).

sieben Abutmentschrauben spannungsfrei entfernt werden (Abb. 15–17). Zum Abschluss dieser umfangreichen Sitzung wurde jetzt auf dem im Mund verschraubten Steg die Frontzahnauflage mit den distalen Bisswällen aufgesetzt. So

Zahntechnik

Abnehmbare Galvano-Brücke

Das Galvano-Verfahren ermöglicht eine optimale Kopplung der Prothese mit dem Zirkonsteg. Die Sekundärkonstruktion aus Galvano-

bindung bietet einen sicheren Halt der Prothese und macht das Ein- und Ausgliedern der Implantatversorgung sehr angenehm. Als zusätzliche Sicherheit wurden vier Friktionselemente (Sittecs) in die Konstruktion eingearbeitet. Diese Elemente



Abb. 19: Sekundär- und Tertiärgerüst.



Abb. 20: Beide Gerüste verklebt und mit der fertigen Aufstellung.

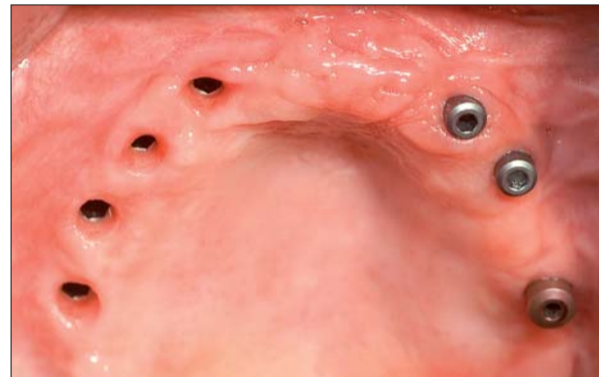


Abb. 21: Freigelegte Implantate und entzündungsfrei ausgeheilte Weichgewebe.



Abb. 22: Der eingeschraubte Zirkonoxidsteg.

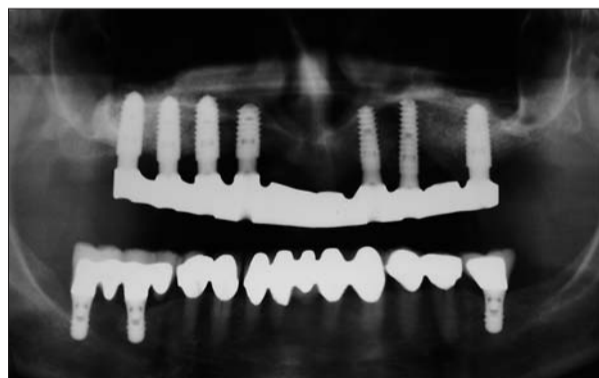


Abb. 23: Die Ansicht im OPG nach der definitiven Stegeingliederung und Fertigstellung.



Abb. 24: Die bedingt abnehmbare Brücke in situ.

dige Steg wird fertiggestellt, bevor er intraoral spannungsfrei verklebt wird (Abb. 6–8).

Zur Überprüfung des spannungsfreien Sitzes müssen die Kriterien des „Sheffield-Tests“ erfüllt sein. Bereits im Labor wurden die beiden distalen Titanklebebasen mit dem zweigeteilten Zirkonoxidsteg auf dem Modell verklebt. Intraoral haben wir den Steg eingesetzt und die beiden äußeren (distalen) Schrauben angezogen und so den spannungsfreien Sitz der Struktur auf den Implantaten und im Bereich des Teilungsgeschlebes überprüft. Der absolut spannungsfreie Sitz des Steges ermöglichte das anschließende Verkleben der gefrästen Stegkonstruktion mit den Titanklebebasen im Mund. Als Kleber kam Panavia F2.0 zum Einsatz. Die distalen Abutments wurden beim Verkleben wieder mit verschraubt und dienten so als Führungsbasis für den Klebevorgang. Nach dem Abbinden des Klebers konnte der Steg durch Lösen aller

konnte die Ästhetik überprüft und wenn erforderlich auch korrigiert werden. Danach erfolgte die exakte Registrierung der Bisslage (Abb. 18).

Gold wird durch eine Tertiärkonstruktion aus Co-Cr-Mo unterstützt und garantiert eine stabile Gestaltung (Abb. 19–20). Die Adhäsionskraft der Galvano-

bleiben aber zunächst inaktiv und können später bei Bedarf, einfach durch Austausch der inaktiven durch aktive Elemente, mobilisiert werden. Hierdurch kann die

Klinik

Bei der nächsten Sitzung in unserer Praxis erfolgte die Einprobe der Titanabutments (Paracentric Line), die als Klebebasis für den mithilfe der CAD/CAM-Technologie gefrästen Zirkonoxidsteg dienten. Das Konstruktionsprinzip des „Platform Switching“ wurde bei der Auswahl der Abutments konsequent mit dem PITTEASY Implantatssystem umgesetzt. Die Explantation in Regio 21, das Verkleben der Stegkonstruktion sowie die Einprobe einer Frontzahnauflage, versehen mit distalen Bisswällen, waren die weiteren Arbeitsschritte in dieser Sitzung (Abb. 9–10). Zuerst musste durch einfaches Aufsetzen der Steg-

konnte die Ästhetik überprüft und wenn erforderlich auch korrigiert werden. Danach erfolgte die exakte Registrierung der Bisslage (Abb. 18). Gold wird durch eine Tertiärkonstruktion aus Co-Cr-Mo unterstützt und garantiert eine stabile Gestaltung (Abb. 19–20). Die Adhäsionskraft der Galvano-

ANZEIGE



ZWP online

Das Nachrichten- und Fachportal für die gesamte Dentalbranche

Erweitern Sie jetzt kostenlos Ihren Labor-Grundeintrag auf ein Expertenprofil!

www.zwp-online.info

Seit September auch als Mobile-Version m.zwp-online.info

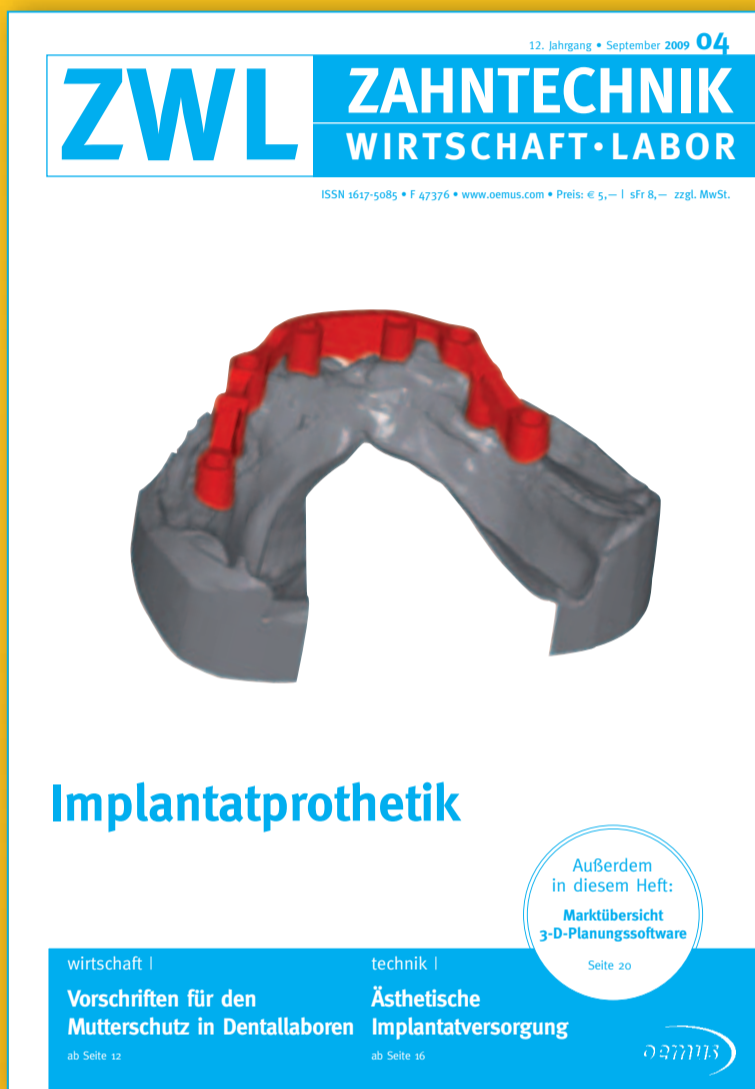
ZT Adresse

Dr. med. Hansjörg Heidrich
 IZ Gera
 Implantologie und Zahnheilkunde
 Schoßbachstraße 24
 07552 Gera
 Tel.: 03 65/43 76-40
 Fax: 03 65/43 76-4 20
 E-Mail: info@iz-gera.de
www.iz-gera.de

Marburger Dental-Labor Jacob GmbH
 Industriestraße 15
 35041 Marburg
 Tel.: 0 64 21/8 72 10
 Fax: 0 64 21/87 00 70
 E-Mail: labor@jacob.de
www.jacob.de

ZWL

ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT·LABOR



Probeabo – Testen Sie jetzt!

Die erfolgreiche Schwesterzeitschrift der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis ist seit über 10 Jahren die bevorzugte Informationsquelle des zahntechnischen Laborinhabers und Ratgeber für Praxislabore zu allen fachlichen und wirtschaftlichen Aspekten der modernen Laborführung. In Leserumfragen steht ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor durch seine praxisnahen Fallberichte und zeitgemäßen Laborkonzepte vor zahlreichen „Schöngestern“ der Branche, die den goldenen Zeiten nachtrauern. Nicht jammern, sondern handeln ist die Devise, und so greift die Redaktion nüchterne Unternehmerthemen auf und bietet praktikable Lösungen. Von Kollege zu Kollege. Was vor Jahren als Supplement begann, hat sich heute mit sechs Ausgaben jährlich zu einer starken Marke in der zahntechnischen Medienlandschaft entwickelt.



Jetzt ausfüllen!

Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die ZWL im Jahresabonnement zum Preis von 25 EUR/Jahr beziehen (inkl. Versand und MwSt.).

Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Antwort per Fax 03 41/4 84 74-2 90 an OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an grasse@oemus-media.de

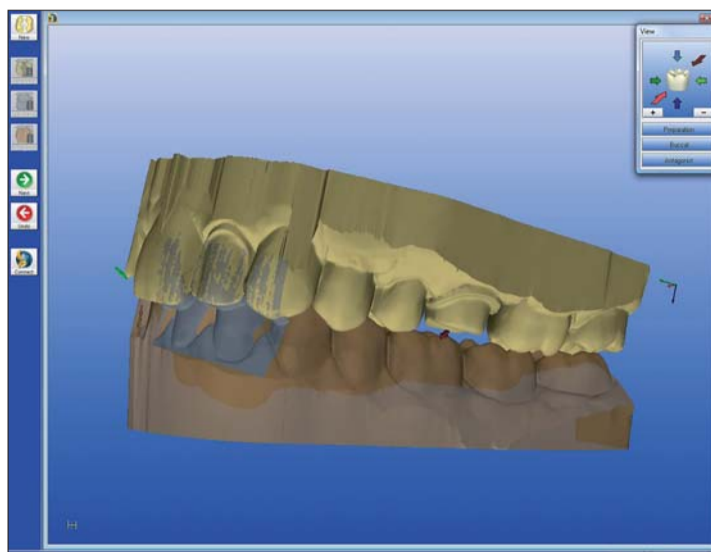
Name, Vorname	
Firma	
Straße	
PLZ/Ort	
E-Mail	Unterschrift

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

Unterschrift

Schritt auf dem Weg ins Zeitalter der digitalen Abformung

Sirona kündigt für November die Markteinführung von CEREC Connect an. Die innovative Technologie soll die Herstellung von Restaurationen und Modellen ohne klassischen Abdruck ermöglichen.



Die CEREC Connect-Software errechnet innerhalb von wenigen Sekunden aus den Aufnahmen ein virtuelles 3-D-Modell.

Abdruck mit Abformlöffel und -masse für eine Vielzahl von Indikationen überflüssig machen. Sirona ersetzt nach eigener Aussage das herkömmliche Verfahren durch die digitale Abformung von Präparation, Antagonist und Bissituation mit CEREC AC. Die Bilddaten der Intraoralkamera CEREC Bluecam wandelt der Rechner in ein virtuelles Modell um. Damit kann der Zahnarzt sofort die Abbildungsqualität beurteilen und bei Bedarf noch während der Behandlungssitzung korrigieren. Danach füllt er direkt am Bildschirm das Auftragsformular aus und übermittelt die Daten zur weiteren Verarbeitung schnell und unkompliziert über die webbasierte Kommunikationsplattform CEREC Connect an sein Dentallabor. Die dafür notwendige

Software wurde von Sirona seit ihrer Präsentation auf der Internationalen Dental-Schau 2009 umfangreich weiterentwickelt und verfügt nun über eine deutlich gesteigerte Leistungsfähigkeit. Bart Doedens, Bereichsleiter dentale CAD/CAM-Systeme, ist sich einer positiven Resonanz auf das neue digitale Verfahren sicher: „Der Zahnarzt kann die patientenfreundliche Methode der Abdrucknahme völlig problemlos in den gewohnten Praxis-Workflow integrieren. Er muss weder konstruieren noch schleifen. Die Weiterverarbeitung erfolgt komplett im Dentallabor.“

Der Zahntechniker kann dort auf sämtliche Schritte zur Arbeitsvorbereitung verzichten, die bei der klassischen Abdruck- und Modellherstellung anfallen. Er bestellt das



Die zentral gefertigten Modelle werden aus einem Acrylatkunststoff im sogenannten SLA-Verfahren hergestellt.

Sirona Dental Systems bringt CEREC Connect, das zukunftsweisende System für die digitale Abformung, im November auf den Markt.

Dies geht aus einer entsprechenden Pressemitteilung des Unternehmens hervor. Die Weiterentwicklung der CEREC-Technologie soll den

für Funktionsdiagnostik und keramische Verblendung notwendige zahntechnische Modell bei Sirona. Mittels Stereolithografieanlage (SLA), einer Technologie zur digitalen Herstellung von Kunststoffmodellen, wird das Modell dort aus einem speziellen Acrylkunststoff hergestellt. Die Sägeschnitte werden dabei bereits berücksichtigt. Nach maximal drei Tagen erfolgt die Auslieferung des fertig auf Sockelplatte gepinnnten Modells.

Mit der Markteinführung von CEREC Connect startet Sirona die Produktion von Modellen im SLA-Verfahren und schaltet die Internet-Plattform CEREC Connect frei. Hans-Georg Bauer, Marketingleiter dentale CAD/CAM-Systeme und Projektleiter CEREC Connect: „Wir legen

sehr großen Wert darauf, dass unsere Kunden dem innovativen Verfahren der Abdrucknahme von Anfang an voll und ganz vertrauen können. Deshalb starten wir zunächst mit der Einzelzahnversorgung. Die Erprobung der Herstellung von größeren Restaurationen ist aber schon so weit fortgeschritten, dass wir in Kürze ein umfassenderes Indikationsspektrum mit CEREC Connect versorgen können.“

ZT Adresse

Sirona Dental Systems GmbH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 0 62 51/16-0
Fax: 0 62 51/16-25 91
E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de

ANZEIGE

„e.max LITHIUM-DISILIKAT IST DIE STABILSTE KERAMIK, DIE WIR BIS JETZT GETESTET HABEN.“*

e.max[®]
IPS

Das verändert alles.

Kronen aus Lithium-Disilikat-Glaskeramik zeigen eine höhere Beständigkeit als verblendetes Zirkonoxid. Damit ist Lithium-Disilikat (LS) das Material der Wahl für Einzelzahn-Kronen: stark, ästhetisch, wirtschaftlich. Testen Sie es selbst.

* Zyklischer Ermüdungstest verschiedener Vollkeramikronen
Petra C. Guess, Ricardo Zavanelli, Nelson Silva and Van P. Thompson,
New York University, März 2009

¹ Misserfolgsrate 90% bei 100.000 Zyklen
² Keine Ausfälle bei 1 Million Zyklen

all ceramic
all you need

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH
Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | 73479 Ellwangen, Jagst | Deutschland | Tel. +49 (0) 79 61 / 8 89-0 | Fax +49 (0) 79 61 / 63 26

ivoclar
vivadent
passion vision innovation

1'000 N^{*2}

IPS e.max
Lithium-
Disilikat

350 N^{*1}

verblendetes
Zirkonium-
oxid

Scharf und sanft zugleich

Die Firma KOMET/GEBR. BRASSELER bringt ein neues Kunststoffset auf den Markt.

KOMET/GEBR. BRASSELER hat für die Kunststoffprothetik das Set TD 2117 zusammengestellt und darin je einen ACR-Fräser, einen EQ-Dualfräser und drei Faservliesräder in grob, mittel und fein sowie zwei GSQ-Hartmetallfräser für weichebleibende Kunststoffe zusammengefasst. Der orange gekennzeichnete ACR-Kunststofffräser ist extrem schnittfreudig ohne zu hakeln. Ihn gibt es ab sofort auch in einer weiteren Form: H79 konisch rund.

Der EQ-Fräser besitzt gleichzeitig sowohl eine extrem schnittfreudige Schneide als auch eine sehr feine Verzahnung an seiner Spitze. So kann man effektiv ausarbeiten und gleichzeitig Flächen glätten, ohne dass man den Fräser wechseln muss.

Ist dann die Arbeit mit den Fräsern erledigt, kommen die Faservliesräder zum Einsatz. Ihre lockere Struktur verringert Reibung und Hitzebildung und lässt die Faservliesräder den Strukturen von Wurzelwölbungen und Papillen folgen, ohne dass sie deren geometrische Formen

verändern. Die Faservliesräder eignen sich hervorragend zum Vorpolieren und für schlecht erreichbare Gaumenplatten. Die gleichmäßige Verteilung ihrer eingearbeiteten Schleifpartikel garantiert während ihrer gesamten langen Lebensdauer gleichbleibend gute Ergebnisse.



Das Set TD 2117 eignet sich für alle Kunststoffe.

ZT Adresse

KOMET/GEBR. BRASSELER
GmbH & Co. KG
Trophagener Weg 25
32657 Lemgo
Tel.: 0 52 61/7 01-7 00
Fax: 0 52 61/7 01-2 89
E-Mail: info@kometdental.de
www.kometdental.de

Wie Minze und Suchmaschinen den Umsatz ankurbeln

Seit der Einführung Anfang des Jahres hat sich das Reinigungs- und Pflegesystem der MyDental GmbH erfolgreich auf dem Markt etabliert. Im Gespräch mit der ZT Zahntechnik Zeitung erklärt Geschäftsführer Klaus Köhler, dass die Gründe hierfür im Produkt selbst, aber auch an der modernen Vermarktungsstrategie liegen.

ZT Herr Köhler, für zahlreiche Patienten war die Reinigung vom Zahnersatz bisher mit ziemlich viel Mühe und großem Zeitaufwand verbunden. Ihr System möchte diesem Umstand ein Ende bereiten. Das ist die Zielsetzung des Pflege- und Reinigungssystems. Wir haben die Ultraschallreiniger vor circa vier Jahren getestet und festgestellt, dass damit die Zahnersatzreinigung, besonders für Senioren, wesentlich einfacher und mit einem besseren Ergebnis durchgeführt werden kann. Aber auch Menschen, die Knirscher- oder Schnarcherschienen tragen, Kinder, Jugendliche und Erwachsene, die kieferorthopädische Apparate einsetzen, und Sportler, die Sportmundschutz tragen, wenden das System regelmäßig an. Wichtig war uns die Betriebssicherheit, die einfache Dosierung, eine gründliche und schonende Reinigung und im Ergebnis ein tolles frisches Mundgefühl durch das angenehme Minzaroma.

ZT Ein Reinigungssystem muss klinisch perfekte Reinheit mit sanfter Oberflächenbehandlung kombinieren. Wie werden Sie diesem Anspruch gerecht? Der Schlüssel dazu ist die Zusammensetzung des Pflegekonzentrates. Wir beziehen das Produkt von einem deutschen Markenhersteller, der über sein QM-System dauerhaft gleichbleibende Qualität gewährleistet. Die Inhaltsstoffe bewirken in wässriger Lösung die Entfernung von weichen Plaquebelägen und Verfärbungen. Dabei werden die Werkstoffe und Oberflächen geschont, weil kleine platzende Luftbläschen, erzeugt durch Ultra-

schallwellen, die Reinigungswirkung des Flüssigkonzentrates unterstützen. Bei hartnäckigen Verunreinigungen hilft die Wiederholung der fünfminütigen Ultraschallreinigung. Die Brillanz des Zahnersatzes bleibt erhalten. Es gibt keine böse Überraschungen wie etwa Eintrübung von Kunststoffen oder Verfärbungen von Metallen. Wir haben bewusst auf aggressive chemische Zusätze verzichtet. Das Konzentrat wird im Verhältnis von 1:20 mit Wasser verdünnt, was nicht nur das Material, sondern auch den Geldbeutel der Patienten schont.

ZT Neben den Patienten nutzen bereits etliche Dentallabore und Zahnarztpraxen das System. Worin liegen hier für beide Akteure die Vorteile? Wir haben das Pflegesystem zu einem schlüssigen Patientenbindungsinstrument für



Das Reinigungskonzentrat überzeugt durch seine Wirkung bei sehr geringer Konzentration.

Dentallabore und Zahnarztpraxen weiterentwickelt. Bei beiden haben wir den Wunsch wahrgenommen, sich im regionalen Zahngesundheitsmarkt vom Wettbewerb abzuheben und als Marke sicht-



Geschäftsführer Klaus Köhler beschäftigt sich bereits seit über zehn Jahren mit Internetkonzepten für Zahnmedizin und Zahntechnik.

barer zu werden. Unser Konzept, recht einfache zusätzliche Patientenkontakte und Erträge zu gewinnen, hat beide Akteure überzeugt. Deshalb bieten wir Patientenflyer und Anzeigenlayouts für die lokale Presse im individuellen Corporate Design der Dentallabore und Zahnarztpraxen an. Und wir gewähren gegen ein kleines Budget Wettbewerbsschutz pro 50.000 Einwohner. Wir fördern die Nachfrage über die Internetseite www.MyDentalClenaer.de, wo die Dentallabore und Zahnarztpraxen als regionale Bezugsquellen aufgeführt sind. Die Vernetzung durch Klick auf den Namen zu www.MyDentalSmile.de zeigt die Kompetenzen und Leistungen in kompakten Labor- oder Praxisporträts, wodurch die Patienten schnell die regionalen Partner für gesunde schöne Zähne kennenlernen können.

ZT MyDental informiert Interessierte mithilfe der von Ihnen eben erwähnten Online-Portale über alle wichti-

gen Details. Ist der Auftritt im Internet inzwischen für innovative Unternehmen unverzichtbar?

Ja, absolut. Das Internet hat sich mit rasanter Geschwindigkeit zu einem für Zahnmedizin und Zahntechnik wichtigen Marktplatz entwickelt. Immer mehr Patienten nutzen es bei der Arzt-/Zahnarzt- und Laborsuche. Das zeigen die Ergebnisse aktueller Studien. Wer bei Google auf der ersten Seite steht, hat beste Chancen, neue Patienten zu gewinnen. Dies ist für Zahnmedizin und Zahntechnik eine Herausforderung, weil hier die Suchbegriffe einem hohen Wettbewerb ausgesetzt sind. Die Internetseiten www.MyDentalClenaer.de und www.MyDentalSmile.de sind für Patienten wichtige Informationsquellen geworden. Das können wir durch die tägliche Zugriffsstatistik nachvollziehen und durch Anfragen von Patienten, die in ihrer Region ein Dentallabor bzw. eine Zahnarztpraxis suchen oder nach Bezugsquellen für das Pflegesystem fragen. Damit wird klar, dass es unverzichtbar ist, mit dem eigenen Praxis- oder Laborauftritt im Internet vertreten zu sein. Zusätzlich macht es Sinn, in stärker besuchten „Portalen“ hochwertig platziert zu sein. Denn die Platzierung fördert den eigenen Auftritt und erschließt weitere Wege zur Neupatientengewinnung. Wir selbst gewinnen etwa 40 Prozent der Neukunden über unsere Internetauftritte, Googleoptimierung und Zusatzplatzierungen. **ZT**

ZT Adresse

MyDental GmbH
Birkenstr. 14
58644 Iserlohn
Tel.: 0 23 71/95 47-71
Fax: 0 23 71/95 47-72
E-Mail: info@mydental.de
www.mydental.de

Automatisch effizienter

Drei Maschinenvarianten mit offenen Schnittstellen und der Möglichkeit einer individuellen Auswahl einzelner Maschinenelemente sind das Erfolgsrezept des Göttinger Unternehmens Wissner. Jetzt erhält eine der Fräsmaschinen ein Update.

Wissner vervollständigt sein Angebot durch ein praktisches Automationssystem für die vierachsige HSC-Fräsmaschine GAMMA 303. Höhere Stückzahlen sind so besonders effizient und wirtschaftlich herstellbar. Mit der kompakten GAMMA 303 kann aufgrund der patentierten Tornadoabsaugung und spezieller Entsorgungssysteme in Minutenschnelle flexibel zwischen Trocken- und Nassbearbeitung von Keramiken, Kunststoffen und Metallen gewechselt werden. Weiteres besonderes Merkmal der HSC-Fräsmaschine ist ihre hohe Dynamik, die sich in extrem kurzen Fertigungszeiten widerspiegelt. So wird gegenüber ihrer kleinen Schwester, der GAMMA 202, eine Zeitersparnis von 20 Prozent erzielt. Aber nicht nur ihre hohe Dynamik macht die GAMMA 303 zu einem passenden Partner für



Die Vier-Achs-Fräsmaschine GAMMA 303 von WISSNER ist dank des Automatisierungssystems für den Rohlingswechsel noch effizienter.

größere Labore und Fräszentren, deren Ziel die präzise Herstellung individuellen Zahnersatzes nach Maßstäben einer industriellen Serienfertigung ist. Als Zwei-Becken-Lösung kann

die HSC-Fräsmaschine über ihren Doppel-Rohlingshalter mit zwei Rohlings bestückt werden, sodass bis zu 90 Einheiten in einem Durchlauf ohne manuelles Eingreifen wirtschaft-

lich gefertigt werden können. Gesteigert wird die Effizienz zusätzlich durch die optionale Installation eines Automationsystems für den Werkstückwechsel. Auch dieses wird exakt auf die Ansprüche des Anwenders, z.B. bezüglich der Anzahl der Blankplätze etc., ausgerichtet. Über einen Ladearm wird die GAMMA 303 dann z.B. an Wochenenden automatisch mit neuen Rohlings bestückt. Die Programmierung erfolgt einfach über die Steuerungseinheit der Maschine. **ZT**

ZT Adresse

Wissner Gesellschaft
für Maschinenbau mbH
August-Spindler-Straße 14
37079 Göttingen
Tel.: 05 51/5 05 08-14
Fax: 05 51/5 05 08-30
E-Mail: wissner@wissner-gmbh.de
www.wissner-gmbh.de

ZWP online

Das Nachrichten- und Fachportal für die gesamte Dentalbranche



Seit September auch als Mobile-Version m.zwp-online.info

- Täglich aktuelle News
- Wissenschaftliche Beiträge
- Firmen- und Produktfinder
- Eventkalender
- Aus- und Weiterbildung
- Kammern und Verbände
- Zahnarzt- und Laborsuche
- Patienteninformationen
- Praxismanagement
- Mediacenter

Erweitern Sie jetzt kostenlos Ihren Labor-Grundeintrag auf ein Expertenprofil!

www.zwp-online.info

Bahn frei für den Allrounder

Der hessische CAD/CAM-Spezialist Hint-ELs® stellte im März auf der diesjährigen Internationalen Dental-Schau den Prototyp der neuen Fräseinheit Hint-ELs® easyCut vor. Nun erfolgt die Auslieferung des Gerätes.



Die im März vorgestellte Fräseinheit ist ab sofort erhältlich.

Die Hint-ELs® easyCut verfügt über 4 + 1 Achsen. Neben

Trockenbearbeitung erlaubt. Dennoch betragen die Abmes-

den bewährten Bearbeitungsanlagen Hint-ELs® hiCut und dmmx präsentiert das Unternehmen aus Griesheim diesen kompakten Allrounder, der sich für Labore aller Größen eignet. Im August erfolgte nun der Startschuss für die Auslieferung. Ob Keramik, Metall oder Kunststoff-Anwender der neuen Präzisionsmaschine Hint-ELs® easyCut profitieren von einer optimalen Materialflexibilität. Hierzu wurde ein System integriert, das sowohl die Nass- als auch

sungen lediglich schlanke 145 x 67 x 50 cm. Das System kann dank Rollen und einem Gewicht von nur 220 kg bei Bedarf komfortabel manövriert werden.

Da vier Achsen und eine leistungsstarke Jäger-Spindel für die Materialbearbeitung zur Verfügung stehen, können mit der Hint-ELs® easyCut auch komplexe Geometrien wie z.B. Unterschnitte und Abutment-Konstruktionen passgenau gefertigt werden. Die fünfte Achse ermöglicht dabei das automatisierte Wenden des Rohlings sowie Wechseln der Werkzeuge. Der automatische Werkzeugwechsler verfügt über zwölf Werkzeugplätze. Die Steuerung der Fräsmaschine erfolgt über die bewährte CAM-Software Hint-ELs® NC-Steuerung oder

– aufgrund offener Schnittstellen – wahlweise mit einem anderen Programm.

CAD/CAM-Neulingen ermöglicht die Hint-ELs® easyCut mit ihrem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis bei voller Materialflexibilität einen effizienten Einstieg in die computergestützte Fertigungstechnik. Aber auch in bereits bestehende Maschinenparks lässt sich die Präzisionsmaschine einfach integrieren. **ZT**

ZT Adresse

Hint-ELs® GmbH
Rübgrund 21
64347 Griesheim
Tel.: 0 61 55/89 98-0
Fax: 0 61 55/89 98-11
E-Mail: info@hintel.com
www.hintel.com

Er läuft und läuft

Eine neue Turbine zur Laborabsaugung von Renfert überzeugt vor allem durch einen standfesten Motor.



Die Turbine Silent TS von Renfert verspricht eine hohe Saugkraft und eine lange Laufzeit.

Durch die Entwicklung einer neuen Motortechnologie und einer zusätzlichen Ansteuerung ist es gelungen, die Standardlebensdauer von Kollektormotoren um ein Mehrfaches zu erhöhen. In simulierten Laborsituationen und bei unterschiedlichen Saugleistungszyklen konnte im Verhältnis zum Vorgängermodell eine Lebensdauererweiterung von bis zu 200 Prozent gemessen werden. Die Tests zeigten im Extremfall sogar Standzeiten von bis zu 2.400 Arbeitsstunden.

Durch die hohe Saugleistung von 3.300 l/min (Volumenstrom) ermöglicht die neue SilentTS zudem den problemlosen Anschluss zweier Arbeitsplätze oder Geräte und einen effektiven Schutz der Laborluft. Gleichzeitig lassen sich sowohl die Filterwechselerkennung als auch die Einschaltautomatik bequem und sehr genau an die individuellen Begebenheiten anpassen. Aufgrund ihrer besonderen Leistungsmerkmale fügt sich die Silent TS damit perfekt in die Prozesskette in Labor oder Praxis ein. Die Kalibrierung der Einschaltsschwelle ist exakt justierbar, wodurch sich die Silent TS über jedes handelsübliche Handstück ansteuern lässt. Wie schon beim Vorgängermodell kann auch hier ein Motorauswechsel durch den Anwender selbst geschehen – und das innerhalb von nur zwei Minuten und ohne jedes Werkzeug. **ZT**

ZT Adresse

Renfert GmbH
Untere Gießwiesen 2
78247 Hilzingen
Tel.: 0 77 31/82 08-0
Fax: 0 77 31/82 08-70
E-Mail: info@renfert.com
www.renfert.com

ANZEIGE

Materialien, Zähne, Laborausstattung.

Der Versand.

Preiswert, praktisch, prima: Alles, was das Labor täglich braucht.

- ## 1 finden

Sie finden in unserem umfassenden Sortiment an Labormaterialien alles, was Sie brauchen.
- ## 2 bestellen

Sie faxen Ihre Bestellung kostenlos: 0800-4973279 oder rufen zum Ortstarif an: 0180-4973279.
- ## 3 haben

Wir liefern bundesweit, in der Regel am 1. Werktag nach Ihrer Bestellung.

NEU

Lohrmann Dental
Jetzt bundesweiter
Versand!

LOHRMANN dental

So einfach ist das.

Lohrmann Dental GmbH, Brückenstr. 33, D-71554 Weissach
Tel. +49 (0) 7191-4953930, Fax +49 (0) 7191-4953959
info@lohrmann-dental.de, www.lohrmann-dental.de

Mit den Ansprüchen wachsen

Der Fräsmaschinen-Spezialist DATRON hat eine neue Hochleistungsfräsmaschine entwickelt, die in insgesamt drei Ausbaustufen verfügbar ist.

Die DATRON Dental zeichnet sich durch offene Schnittstellen und eine flexible Materialauswahl aus. Sie fräst sowohl Keramiken (z.B. Zirkoniumdioxid) und Metalle (z.B. Chrom-Cobalt, Titan) als auch PMMA in Form von Discs. Standardindikationen wie Kronen und Brücken werden mit dem 3 1/2-achsigen Einstiegsmodell schnell und präzise gefertigt. Ohne manuelles Eingreifen kann dieses System zwei Rohlinge in einem Durchlauf vollautomatisiert bearbeiten. Die vierachsige Ausbaustufe eröffnet ein erweitertes Indikationsspektrum, da auch Hinterschnitte in einer Achsebene umsetzbar sind. Die dritte Ausbaustufe der DATRON Dental ermöglicht durch Fünf-Achs-Simultanbearbeitung die Realisierung von Hinterschnitten von bis zu 25 Grad und die Fertigung komplexester Geometrien wie z.B. individueller Implantataufbauten. Der automatische Werkzeugwechsler kann mit insgesamt zwanzig Fräs Werkzeugen für verschiedene Materialien bestückt werden. Zudem ist optional ein Automatisierungssystem integrierbar, sodass – z.B. über das Wochenende – acht zusätzliche Materialdiscs im manuellen Betrieb bearbeitet werden können. Die DATRON Dental mit offenen Schnittstellen wird je nach

Bedarf als Einzellösung oder als Bestandteil eines anwenderspezifisch zusammengestellten CAD/CAM-Paketes geliefert.

Detaillierte Informationen erhalten Interessierte u.a. im Rahmen des Workshops DATRON Dental CAD/CAM am Unternehmenssitz in Mühlthal. Der nächste Veranstaltungstermin ist Mittwoch, der 28. Oktober 2009, von 10 bis 16 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 79 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer. **ZT**



In drei Ausbaustufen erhältlich – die neue DATRON Dental.

ZT Adresse

DATRON AG
In den Gänsäckern 5
64367 Mühlthal
Tel.: 0 61 51/14 19-0
Fax: 0 61 51/14 19-29
E-Mail: info@datron.de
www.dental.datron.de

Moderne Prävention

Als Vorbeugung gegen die mexikanische Grippe, die sogenannte „Schweinegrippe“, stellt BEYCODENT berührungsfreie Spender vor.

Die Spender UD-1000 sind berührungsfrei und lassen sich sowohl im Arbeits- als auch im Publikumsbereich problemlos einsetzen. Ihr Verbrauch an Desinfektionsmittel oder Schaumseife fällt sehr sparsam aus. BEYCODENT empfiehlt für

aufgeklebt werden können. Ein Bohren ist nicht erforder-



Einfach auf eine Arbeitsplatte gestellt, finden die Spender fast überall Platz.

die Anwendung Schaumseife, da diese im Vergleich mit der üblichen Flüssigseife einen geringeren Verbrauch aufweist und hässliches Nachtropfen vermeidet. Die Sensorspender UD-1000 sind äußerst robust und werden mit Batterie betrieben. Die Installation ist problemlos, da diese Spender wahlweise auf Fliesen mit doppel-seitigem Spezialkleband

lich, da der sonst übliche Hebelmechanismus entfällt. **ZT**

ZT Adresse

BEYCODENT Beyer + Co. GmbH
Wolfsweg 34
57562 Herdorf
Tel.: 0 27 44/92 00-0
Fax: 0 27 44/7 66
E-Mail: service@beycodent.de
www.beycodent.de

Die höhere Transluzenz lässt tief blicken

Neue Spezialdentine von CREATION WILLI GELLER sorgen für ein Plus an Tiefenwirkung.

Weniger Opazität für mehr Tiefenwirkung und Natürlichkeit – auf diesen Nenner lassen sich die neuen Transition Dentine von CREATION WILLI GELLER bringen. Die ergänzenden Dentinmassen, die speziell für die bewährte Feldspat-Metallkeramik Creation CC und die moderne Presskeramik Creation CP entwickelt wurden, ermöglichen aufgrund ihrer höheren Transluzenzwerte einen natürlichen Farbverlauf zwischen Dentin und Schneide – sowohl bei Front- als auch bei Seitenzahnrestorationen. Besonders bei der Standard-schichtung erleichtern die 17 opaleszierenden Spezialdentine dem Zahntechniker auf einfache und schnelle Weise eine natürliche Ästhetik ohne Farbabriss. Aber auch der erfahrene Keramikkünstler profitiert von der 15 Prozent höheren Transluzenz der neuen Dentinmassen.

Vielseitig und effizient

Die Transition Dentine erweitern das Keramikspektrum von Creation CC und Creation CP. So können die ergänzenden Massen entweder direkt als Basisdentin bei der Anwendung der Standard-schichttechnik oder als Zwischenschicht zwischen herkömmlichen Dentin- und Schneidmassen bzw. zwi-



Die Spezialdentine reihen sich in das vereinfachte, systemübergreifende Farb- und Schichtkonzept von CREATION WILLI GELLER ein.

schen gepressten Dentinkernen aus Creapress und Schneide-/Transpamassen verwendet werden. Auch in der Veneer-, Inlay- und Onlay-Technik sorgen sie für einen harmonischen Farbverlauf zwischen natürlichem Zahn und Restauration. Für die Restauration von Zähnen mit einem höheren Transparenzgrad eignen sie sich ebenfalls.

Sanfter Übergang zwischen Dentin und Schneide

Die opaleszierenden Transition Dentine besitzen eine exzellente Homogenität mit optimierter Korngrößenvertei-

lung und ermöglichen so eine gleichmäßig hohe Biegefestigkeit, eine stabile Farbsicherheit und einen perfekten Chamäleoneffekt mit Tiefencharakter. Aufgrund der hohen Standfestigkeit beim Modellieren und dem vereinfachten, systemübergreifenden Farb- und Schichtkonzept von Creation lassen sie sich unkompliziert und vor allem wirtschaftlich verarbeiten – für weniger Komplexität im Laboralltag und mehr Farbdynamik in der Restauration.

Die neuen Transition Dentine sind mit allen Keramikmas-

sen der Creation CC- und CP-Serie kompatibel und ab sofort in einer Bleach- (BDA) und den 16 VITA-Standardfarben erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

CREATION WILLI GELLER
International GmbH
Koblacherstr. 3
6812 Meiningen
Austria
Tel.: +43- (0) 55 22/7 67 84
Fax: +43- (0) 55 22/7 36 99
E-Mail:
info@creation-willigeller.com
www.creation-willigeller.com

ANZEIGE

**ABSAUGUNG
UND DRUCKLUFT
MIT CATTANI IM
DENTALLABOR**

PREISWERT – GUT – ÜBERZEUGEND

**„WIR GEHÖREN ZU DEN
WENIGEN SPEZIALISTEN DIESER
TECHNIK FÜR DENTALLABORS“.**

CATTANI
Deutschland
Österreich · Schweiz

CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG · Scharnstedter Weg 20 · 27637 Nordholz
Fon: +49 4741-18198-0 · Fax: +49 4741-18198-10 · E-Mail: info@cattani.de · www.cattani.de

Ein Klassiker wird neu belebt

Vor mehr als 45 Jahren hat die VITA Zahnfabrik das erste VITA Metall Keramik-(VMK-)Produkt eingeführt. Im Oktober wird mit VITA VMK Master nun die nächste Generation erwartet.

Volle Flexibilität für Beständigkeit

VITA VMK Master wurde speziell für die Verblendung von Metallgerüsten im konventionellen WAK-Bereich entwickelt und ist sowohl in den VITA SYSTEM 3D-MASTER als auch in den original VITAPAN classical Farben erhältlich. Die Keramik ist die ideale Lösung für beide Farbstandards und vor allem für Zahntechniker, die mit dem klassischen Dentin-Schichtschema arbeiten.

Die Verarbeitungseigenschaften gewährleisten ein einfaches Handling. Das VITA VMK Master Sortiment bietet mithilfe von Zusatzmassen zahlreiche Individualisierungsmöglichkeiten für anspruchsvolle Patientenfälle. Hierzu gehören z.B. Luminary zur Erhöhung der Fluoreszenz und Translucent-Massen zur Nachbildung unter-

schiedlicher Transparenzen des natürlichen Zahnschmelzes.



Das neue Verblendmaterial VITA VMK Master ist in den original VITA SYSTEM 3D-MASTER und VITAPAN classical A1-D4 Farben erhältlich.

Das Material und seine Eigenschaften

Die Materialeigenschaften von VITA VMK Master basieren auf der Verwendung hochwertiger Rohstoffe und optimierter Produktionsprozesse, durch die u.a. eine neuartige Kornverteilung des Pulvers erzielt wird. Das Resultat sind hochwertige Verarbeitungseigenschaften,

eine höhere Biegefestigkeit und Temperaturwechselbeständigkeit, eine niedrige Schrumpfung sowie ein hervorragender Verbund zum Gerüst. Durch die Brenntemperatur und die chemisch-physikalischen Eigenschaften ist VITA VMK Master besonders gut zur Verblendung von NEM-Gerüsten geeignet.

Die beiden Hauptbestandteile der Keramik sind natürliche Kali- und Natriumfeldspat. Kalifeldspat unterstützt das Abrasionsverhalten zum Antagonisten sowie die chemische Beständigkeit im Mundmilieu. Daraus entsteht eine Schmelze, aus der sich beim Erstarren die Glasphase sowie das Leuzit bilden. Über den Anteil an Leuzit wird der Wärmeausdehnungskoeffizient der Verblendkeramik gesteuert, um diesen optimal auf dieses breite Legierungsspek-

trum einzustellen. Quarz als weiterer Bestandteil erhöht den Anteil der Glasphase und somit die Transparenz für eine gesteigerte Brillanz der Keramik. Metalloxide und Farbpigmente steuern die optischen Eigenschaften von VITA VMK Master. Sie dienen als Trübungsmittel und damit der Einstellung der Transluzenz, aber auch der Opaleszenz. Die eingesetzten Pigmente bestimmen die endgültige Farbe der gebrannten Keramik, welche langfristig stabil ist. **ZT**

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 0 77 61/5 62-0
Fax: 0 77 61/5 62-2 99
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

Plötzlich geht es schnell

Leicht und kompakt – so präsentiert sich der neue Sinterofen Programat S1 von Ivoclar Vivadent.



Der Programat S1 hilft ganz nebenbei, im Laboralltag Zeit und Strom zu sparen.

Der Programat S1 macht langen Sinterprozessen ein Ende. Er sintert Zirkonoxid-Einzelrestorationen in nur 90 Minuten – herkömmliche Sinteröfen brauchen in der Regel fünf bis acht Stunden für diesen Prozess. Für das Labor heißt ein kurzer Sinterprozess konkret: Kronen und Brücken können nun innerhalb eines Arbeitstages mit einem Zirkonoxid-Gerüst hergestellt werden. Wissenschaftliche Untersuchungen zeigen, dass der kurze Sinterprozess die hohe Materialfestigkeit und die hohe Passgenauigkeit der Restauration nicht beeinträchtigt. Darüber hinaus wird weniger Strom verbraucht. Durch die Einführung des stromsparenden Ofens Programat S1 führt Ivoclar Vivadent die Linie „Power Saving Technology“ fort.

Innovative Technologie
Mit seinen 28 Kilogramm ist der kompakt gestaltete Pro-

gramat S1 ein Leichtgewicht unter den Sinteröfen. Ein Schwergewicht ist er dagegen hinsichtlich seiner Technologie: Lässt sich beim Programat S1 doch eine Kalibrierung durchführen. So kann die Sintertemperatur jederzeit überprüft und gegebenenfalls korrigiert werden. An der OSD-Betriebszustandsanzeige lässt sich – auch aus großer Entfernung – der aktuelle Stand des Prozesses ablesen.

Der Programat S1 ist ab Oktober weltweit erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

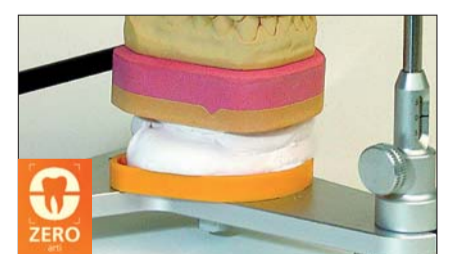
Ivoclar Vivadent AG
Bendererstr. 2
9494 Schaan
Liechtenstein
Tel.: +423/235 35 35
Fax: +423/235 33 60
E-Mail: info@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com
ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

Die Null ist Programm

Nach maximaler Präzision strebend stellt dentona den weltweit ersten Spezialartikulationsgips ohne jegliche Expansion vor.

ZERO arti ist ein Spezialartikulationsgips mit null Prozent Expansion, bei dessen Einsatz der Zahntechniker erstmalig eine optimale Okklusion unabhängig von der verwendeten Gipsmenge erhält. Das Einzigartige ist, dass keine Bisserrhöhung durch den Einsatz des Artikulationsgipses erzeugt wird. Der unerwünschte Entenschnabeleffekt bleibt aus, d.h. eine präzise Modellage beim schädelbezogenen Einartikulieren wird die Regel. Die fehlende Expansion dieses Werkstoffes sorgt für 100 Prozent reproduzierbare Präzision.

ZERO arti ist ein ideales Instrument zur Qualitätssicherung im Labor durch eine perfekte Modellmontage. Er weist eine sehr gute Haftfähigkeit an den Modellen auf und erlaubt durch die hohe



Nach dem ZERO stone präsentiert dentona nun den ZERO arti.

Standfestigkeit das einfache Justieren der Modelle im Artikulator. Der sehr weiße Artikulationsgips hat eine zügige Abbindezeit, was zur Zeiterparnis durch das Einartikulieren in einem Zug führt. **ZT**

ZT Adresse

dentona AG
Otto-Hahn-Str. 27
44227 Dortmund
Tel.: 02 31/55 56-0
Fax: 02 31/55 56-30
E-Mail: mailbox@dentona.de
www.dentona.com

ANZEIGE

Erfolg im Dialog

dental
bauer



Das unverwechselbare Dentaldepot!

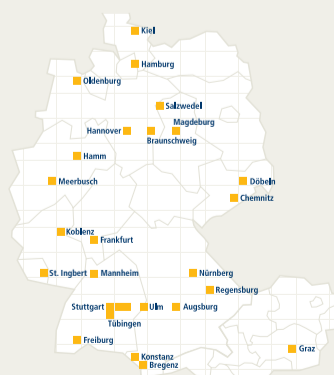
Alles unter einem Dach:
dental bauer-gruppe – Ein Logo für viel Individualität
und volle Leistung

Die Unternehmen der dental bauer-gruppe überzeugen in Kliniken, zahnärztlichen Praxen und Laboratorien durch erstklassige Dienstleistungen.

Ein einziges Logo steht als Symbol für individuelle Vor-Ort-Betreuung, Leistung, höchste Qualität und Service.

Sie lesen einen Namen und wissen überall in Deutschland und Österreich, was Sie erwarten dürfen.

- Kundennähe hat oberste Priorität
- Kompetenz und Service als Basis für gute Partnerschaft
- Unser Weg führt in die Zukunft



Eine starke Gruppe

www.
dentalbauer.de

Meisterliche Rundschau mit dem Blick nach Nord, Süd, Ost und West

Die Qualität des deutschen Zahntechniker-Handwerks steht und fällt mit dem Können der Menschen, die in diesem Gewerbe arbeiten. Die Ausbildung zum Zahntechnikermeister stellt auch oder gerade in heutiger Zeit ein ganz entscheidendes Puzzleteil dar. Bundesweit bieten momentan mehr als 20 Einrichtungen eine solche Fortbildung an. Die *ZT Zahntechnik Zeitung* stellt in acht Teilen jene Angebote kurz vor. Teil 7 verzeichnet Schulen in Ostdeutschland.



Dresden



Bildungszentrum der Handwerkskammer Dresden
Am Lagerplatz 8
01099 Dresden
www.hwk-dresden.de

Ansprechpartner:	Claudia Lösche Tel.: 03 51/8 08 75 28 E-Mail: claudia.loesche@hwk-dresden.de
Träger:	Handwerkskammer Dresden
Anzahl Arbeitsplätze:	26
Anzahl Lehrer (fest angestellt / frei):	1 / 12
Unterrichtsanteil in Prozent (fest angestellt/ frei) Teil I (Fachpraxis): Teil II (Fachtheorie):	0 / 100 10 / 90
Kursangebote Teil I – Teilzeit:	Stunden: 800 Dauer: 12 Monate Kosten: 6.669 Euro
Teil II – Teilzeit:	Stunden: 600 Dauer: 10 Monate Kosten: 3.760 Euro
Teil I und II – Vollzeit:	Stunden: 1.400 Dauer: 10 Monate Kosten: 10.429 Euro
Teil III (Betriebswirtschaft/ Recht) – Voll- und Teilzeit:	Zyklus: 16 x jährlich Stunden: 260 Dauer: 6 Wochen (Vollzeit), 7 Monate (Teilzeit) Kosten: 995 Euro
Teil IV (Berufs- und Arbeitspädagogik) – Voll- und Teilzeit:	Zyklus: 16 x jährlich Stunden: 100 Dauer: 2,5 Wochen (Vollzeit), 10 Wochen (Teilzeit) Kosten: 485 Euro
Gestellte Bücher, Materialien, Werkzeuge etc.:	Skripte, Zahngarnituren, teilweise Material
Materialkosten pro Teilnehmer:	ca. 350 Euro
Prüfungsablauf Prüfungsdauer Teil I / Teil II: Prüfungsort: Prüfungskosten: Teil I und Nebenkosten: Teil II: Teil III: Teil IV: Wiederholungsprüfungen pro Jahr:	9,5 Tage / 2 Tage HWK Dresden ca. 300 Euro + 700 Euro Nebenkosten + Materialkosten 200 Euro 160 Euro 160 Euro 1
Besonderheiten aus Sicht der Schule:	– von der Dentalindustrie unabhängige Unterrichtsgestaltung – modernes Schulungslabor und breites Technologie-spektrum – Ausbildung und Prüfung anhand von echten Praxis-fällen

Halle



Bildungszentrum Zahntechnik
Heinrich-Heine-Str. 4
06114 Halle (Saale)

Ansprechpartner:	Ilona Geigenmüller-Rothe Tel.: 03 45/5 23 31 84 E-Mail: bbz-zahntechnik@hwkhalle.de
Träger:	Handwerkskammer Halle (Saale)
Anzahl Arbeitsplätze:	55 Arbeitsplätze, 20 Theorieplätze
Anzahl Lehrer (fest angestellt / frei):	7 / 1
Unterrichtsanteil in Prozent (fest angestellt/ frei) Teil I (Fachpraxis): Teil II (Fachtheorie):	100 / 0 70 / 30
Kursangebote Teil I bis IV in Vollzeit binnen eines Jahres komplett im Bildungszentrum (auch einzeln möglich)	
Teil I: Teil II:	Stunden: 820 Stunden: 650 Kosten: 10.850 Euro (Teil I und II)
Teil III (Betriebswirtschaft/ Recht): Teil IV (Berufs- und Arbeitspädagogik):	Stunden: 220 Stunden: 120 Kosten: 1.740 Euro (Teil III und IV)
Gestellte Bücher, Materialien, Werkzeuge etc.:	alle Werkstoffe außer Edelmetall und rotierende Körper
Materialkosten pro Teilnehmer:	k. A.
Prüfungsablauf Prüfungsdauer Teil I / Teil II: Prüfungsort: Prüfungskosten: Teil I (ohne Nebenkosten): Teil II: Teil III: Teil IV: Wiederholungsprüfungen pro Jahr:	9 Tage / 2 Tage Bildungszentrum Zahntechnik 280 Euro 230 Euro 150 Euro 160 Euro jährlich ein bis zwei Mal
Besonderheiten aus Sicht der Schule:	– moderne Arbeitsplätze mit kompletter Ausrüstung – ab 2010 eigener CAD/CAM-Bereich – jede angefertigte Arbeit wird bewertet – Exkursion bzw. Klassenfahrt

Berlin



Zahntechniker Meisterschule Berlin-Brandenburg
Bildungs- und Technologiezentrum
Mehringdamm 14
10961 Berlin
www.zahntechniker-meisterschule.de

Ansprechpartner:	Burkhard Buder Tel.: 0 30/25 90 34 21 E-Mail: zahntechnik@hwk-berlin.de
Träger:	Handwerkskammer Berlin
Anzahl Arbeitsplätze: Anzahl Lehrer (fest angestellt / frei):	24 3,5 / 0
Unterrichtsanteil in Prozent (fest angestellt / frei) Teil I (Fachpraxis): Teil II (Fachtheorie):	95 / 5 95 / 5
Kursangebote Teil I + II – Vollzeit:	Stunden: ca. 1.450 Dauer: 9 Monate Zyklus: täglich 8 – 16 Uhr Kosten: 7.950 Euro
Teil I + II – Teilzeit:	Stunden: ca. 1.230 Dauer: 20 Monate Zyklus: Freitag und Samstag Kosten: 6.450 Euro
Teil III (Betriebswirtschaft/ Recht) und Teil IV (Berufs- und Arbeitspädagogik):	
Gestellte Bücher, Materialien, Werkzeuge etc.:	Bücherei vorhanden, Artikulatoren, Zähne für Totale, Implantate, Gipse
Materialkosten pro Teilnehmer:	individuell
Prüfungsablauf Prüfungsdauer Teil I / Teil II: Prüfungsort: Prüfungskosten: Teil I (inkl. Nebenkosten): Teil II: Teil III: Teil IV: Wiederholungsprüfungen pro Jahr:	9 Tage / 9 Stunden Ausbildungslabor ca. 260 Euro 189 Euro 122 Euro 122 Euro jährlich
Besonderheiten aus Sicht der Schule:	– Theorie und Praxis sind vernetzt – Ausbildung erfolgt in 15 Modulen – im Vollzeitkurs sind Module einzeln buchbar – Klassenfahrt am Anfang eines jeden Kurses – ca. 14 praktische Arbeiten werden angefertigt, zusätzliche Schulungen in CAD/CAM, Vollkeramik, Schienentherapie und Implantattechnik

Digital vom Abdruck bis zur Krone

Mit der DDT in Hagen erlebt die Zahntechnik 2010 gleich zu Beginn des Jahres einen fachlichen Höhepunkt. In den Mittelpunkt des Interesses rückt dann die digitale Fertigungskette.



Auf die Besucher der dritten Auflage der DDT in Hagen wartet erneut so mancher Vortrag, der das eine oder andere Gespräch anregen dürfte.

Zahnarzt und Zahntechniker Beachtung fanden, soll im kommenden Jahr das große Stichwort Digitalität lauten. „Der Arbeitstitel ‚Digital vom Abdruck bis zur Krone‘ gibt als offizielles Motto die entsprechende Richtung vor“, sagt Organisator ZTM Jürgen Sieger. Themenschwerpunkte des wissenschaftlichen Programms werden CAD/CAM-Fertigungssysteme im Allgemeinen und Mundscanner im Besonderen sein. „Die Intraoralscanner stellen das neueste Glied der digitalen Fertigungskette dar. Daher soll auf ihnen ein besonderes Augenmerk liegen“, erklärt Sieger die thematische Planung.

Obwohl noch einige Zeit bis zur Eröffnung in Hagen vergeht, zeichnet sich bereits jetzt ein hochkarätig besetztes Referententeam ab. So

wird beispielsweise Dr. Olaf Winzen zur digitalen Vermessung der Gelenkfunktion sprechen. Angedacht ist zudem, während des Vortrags per Internet live eine Vermessung an einem Patienten zu demonstrieren. Gleiches gilt für anschließende Auswertung. „In dem Punkt setzen wir ganz bewusst auf den Event-Charakter.“

„Der Arbeitstitel gibt als offizielles Motto die entsprechende Richtung vor“

ZTM Jürgen Sieger,
Organisator der DDT

Sieger. Ähnliche fachliche Spannung erhofft er sich u.a. von Marco Bähr aus Berlin. Der Zahntechnikermeister wird sich den neuen Möglichkeiten für eine optimale

über einen Themenbereich liefern zu können. Nach dem jetzigen Stand gelingt uns dies vielleicht sogar noch besser, als bereits in den beiden Jahren zuvor. Und natür-



Organisator ZTM Jürgen Sieger wird an beiden Tagen kompetent durch das Programm führen.

(ms) – Am 29. und 30. Januar 2010 lädt das Dentale Fortbildungszentrum Hagen (DFH) zur bereits dritten Auflage der „Digitalen Dentalen Technologien“ (DDT). Die Kooperationsveranstaltung mit der Oemus Media AG will

erneut die Experten der Dentalbranche über aktuelle Trends und Innovationen informieren. Nachdem 2009 unter dem Aspekt implantologischer Versorgungen vor allem die Schnittstellen zwischen

ter. Schließlich ist das letztendlich das Spannende an den neuen Verfahren“, meint

Ästhetik durch den Einsatz eines 3-D-Gesichtsscanners widmen.

Neben einem prall gefüllten Vortragsprogramm am Samstag sind für den Freitagnachmittag insgesamt acht Workshops und Handson-Kurse vorgesehen. Besucher können in diesem Rahmen vertiefende und praxisnahe Informationen hautnah miterleben. Das Symposium wird in gewohnter Weise von einer ausgewählten Industrieausstellung begleitet.

„Mir ist es wichtig, als kompetente Fortbildungsveranstaltung einen Überblick

lich hoffe ich, dass auch die Workshops und die Ausstellung unter unseren Gästen auf großes Interesse stoßen“, blickt Sieger voraus. Der Erfolg der bisherigen Symposien sei ein enormer Ansporn für ihn. **ZT**

ZT Adresse

Dentales Fortbildungszentrum
Hagen GmbH
Handwerkerstraße 11
58135 Hagen
Tel.: 0 23 31/6 24 68 12
Fax: 0 23 31/6 24 68 66
E-Mail: mail@d-f-h.com
www.d-f-h.com

ANZEIGE

Perfektes Gleichgewicht



NEU!

Fujirock EP
Fujirock EP OptiFlow
Fujirock EP OptiXscan
von GC.

Drei erstklassige Dentalgipse Typ 4 für präzise und dimensionsgetreue Meistermodelle - universell, dünnfließend oder CAD/CAM-optimiert.

GC GERMANY GmbH
Tel. +49 6172 99 59 60
info@germany.gceurope.com
www.germany.gceurope.com

GC AUSTRIA GmbH
Tel. +43 3124 54020
info@austria.gceurope.com
www.austria.gceurope.com

GC AUSTRIA GmbH
Swiss Office
Tel. +41 52 366 46 46
info@switzerland.gceurope.com
www.switzerland.gceurope.com

GC

Für weitere Informationen:
Tel. 0 61 72/9 95 96-0
Fax 0 61 72/9 95 96-66
info@gcgermany.de
www.gcgermany.de

Informationen kompetent und praxisnah

Die Weiterbildungsveranstaltungen der Michael Flussfisch GmbH sind derzeit sehr erfolgreich.

Bereits zum dritten Mal in diesem Jahr informierte das traditionsreiche Hamburger Unternehmen Zahntechnik zum Thema „CAD/CAM im Verbund mit der Lasersinter-Technik“. Über 20 Teilnehmer folgten Anfang September den Ausführungen von Prof. Dr.-Ing. Claus Emmelmann von der Technischen Universität Hamburg-Harburg (TUHH) über die Grundsätze und Einsatzmöglichkeiten des generierenden Lasersinter-Verfahrens im Allgemeinen und in der Zahntechnik im Besonderen. Die Michael Flussfisch GmbH betreibt

verarbeitung. Die Veranstaltung klang mit einem Get-together und einem regen Erfahrungsaustausch aus.

Der nächste Termin ist für den 20. November 2009 geplant. Die Weiterbildungs-



Nach der Theorie die Praxis: An einer Lasersinteranlage konnten Teilnehmer der Veranstaltung das eben Gehörte direkt nachvollziehen.

gemeinsam mit dem Institut für Laser und Anlagensystemtechnik der TUHH und der Laser Zentrum Nord GmbH, die von Prof. Emmelmann geleitet werden, ein Forschungsprojekt über die lasergenerative Herstellung von Dentalprodukten. Nach dem Vortrag hatten die Teilnehmer Gelegenheit, die neue Lasersinter-Maschine von Flussfisch direkt im Einsatz zu erleben und erläutert zu bekommen. Experten des Hauses stellten die gesamte Fertigungskette von der Gerüstfertigung bis hin zum Finishing vor und gaben praktische Tipps zum Konstruieren am Scanner sowie zur Weiter-

veranstaltungen finden jeweils im NEM Fertigungszentrum Dentalforum-Hamburg der Michael Flussfisch GmbH in Hamburg-Bahrenfeld statt. Interessierte erhalten weitere Informationen unter der Telefonnummer 0 40/86 69 35 16 sowie im Internet. Auf diesem Wege ist auch eine Anmeldung möglich. **ZT**

ZT Adresse

MICHAEL FLUSSFISCH GMBH
Friesenweg 7
22763 Hamburg
Tel.: 0 40/86 60 82-23
Fax: 0 40/86 60 82-25
E-Mail: info@flussfisch-dental.de
www.flussfisch-dental.de

Kann Präzision süchtig machen?

In Berlin richtete die DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG vor Kurzem einen interaktiven Praxis-Workshop aus. Die dort präsentierte digitale Abformung soll vor allem Patienten nutzen.

Auf diesen Moment waren die Teilnehmer des Workshops „Digitale Präzisionsabformung mit dem Lava Chairside Oral Scanner C.O.S./3M ESPE“ besonders gespannt. Der praktische Umgang mit dem Handstück des Lava C.O.S. ist auch für die meisten Mitglieder der größten Verbundgruppe der deutschen Zahntechnik noch absolutes Neuland. Auch wenn ein „Dummy“ den individuellen Charakter eines menschlichen Gebisses nur unzureichend simulieren kann, reifte schon nach den ersten Arbeitsschritten die Überzeugung, einen praktikablen Zugang zu noch mehr Ästhetik und Indikationsvielfalt in der Hand zu halten. Jedem Teilnehmer war klar, dass die perfekte Nutzung der digitalen Abformung nur in engster Zusammenarbeit mit dem Behandler erreichbar sein wird. Der Zahntechniker

eröffnet sich damit ein nachhaltiges Kundenbindungsinstrument. Referent Dr. Helmut Kesler, der in Berlin eine „komplett digitalisierte Praxis“ führt und als Anwender der digitalen Abformung über konkrete Erfahrungswerte verfügt, ist überzeugt: „Präzision macht süchtig.“ In spätestens zehn Jahren sei die digitale Abformung weit verbreiteter Praxisalltag. Dem Zahnarzt die Möglichkeit zu geben, der CAD/CAM-Fertigung von Restaurationen eine digitale Präzisionsabformung zugrunde zu legen, anstelle einer herkömmlichen Abformung mit all ihren Fehlerquellen, sei eine riesige Chance.

Auch nach 20 Arbeiten kein Einschleifen erforderlich

Dr. Helmut Kesler zeigte sich selbst nach längerem Arbeiten mit der Kamera von dem Produkt überrascht: „Auch nach 20 einwandfreien Arbeiten in meiner eigenen Praxis staune ich immer noch über die hohe Präzision. In keinem einzigen Fall musste eingeschleift werden.“ Seiner Meinung nach bedarf es durchaus noch einiger Detailänderungen, wie zum Beispiel einer Software-Nachbesserung der Echtzeit-Darstellung am Touchscreen der Arbeitsstation. Das seien aber eher periphere Probleme, denn die Möglichkeit, eine digitale Abformung von höchster Präzision direkt im Patientenmund mittels eines aus der

Bewegung heraus aufgenommenen Videostreams erstellen zu können, sei schon „brutal gut“, so Dr. Kesler. Selbst kleinere Bewegungen des Patienten mindern die Aufnahmequalität im Gegensatz zu fotobasierten Scans nicht.



Neue Technik kann Spaß machen – Präzision macht süchtig: Die digitale Abformung stößt bei den Mitgliedsbetrieben der DENTAGEN auch in Berlin/Brandenburg auf großes Interesse.

Die Fachmesse für Zahnarztpraxis und Labor verzeichnete am 19. September in Hannover über 3.000 Fachbesucher – und konnte sich damit dem rückläufigen Trend der Branche widersetzen. Sowohl die rund 150 Aussteller als auch die Veranstalter waren mit der Besucherzahl und dem wirtschaftlichen Erfolg der dental informa überwiegend zufrieden. Sabine Steding von der Zahnärztekammer Niedersachsen: „Die Resonanz war sehr gut, an den Ständen gab es fundierte Fachgespräche, es kamen sehr viele Fachbesucher – trotz des schönen Wetters.“ Lutz Müller, Regionalvorsitzender beim Bundesverband Dentalhandel e.V. Niedersachsen, Bremen und Sachsen-Anhalt, bestätigte: „Während andere Messen der Dentalbranche kränkeln, hat die dental informa diesem Negativtrend die Zähne gezeitigt. Die Gänge waren voll, Firmen und Besucher waren zufrieden.“

Zu den Schwerpunktthemen in diesem Jahr gehörten u.a. die dreidimensionale Diagnostik, CAD/CAM-Systeme für Labor und Praxis, Individualprohylaxe sowie Endodontie. Die dental informa 2009 ist eine Messe der Zahnärztekammer Niedersachsen, der Veranstaltungsgemeinschaft niedersächsischer Dentaldepots und der Fachausstellungen Heckmann GmbH Hannover/Bremen. Die nächste dental informa findet am 9. Oktober 2010 auf dem Hannover Messegelände statt.

ZT Adresse

Fachausstellungen
Heckmann GmbH
Unternehmensgruppe
Deutsche Messe AG
Hohenzollernstr. 4
30161 Hannover
Tel.: 05 11/9 90 95-0
Fax: 05 11/9 90 95-50
E-Mail: info@fh.messe.de
www.heckmannmbh.de



Durchblick in der neuen Technologie: In Berlin demonstrierte Dr. Helmut Kesler (re.) den DENTAGEN-Mitgliedern in einem interaktiven Workshop den praktischen Umgang mit dem Handstück des Lava C.O.S.

Der Referent stellte die Vorteile für den Patienten in den Mittelpunkt: Während der digitalen Abformung kann der Patient komfortabel sitzen bleiben. Keine Abformmasse füllt unangenehm

seinen Mund, führt zu Würderezitz oder verzieht sich während der Bewegungen. Nachweislich, so Kesler, werde dadurch eine nachhaltige Verbesserung der Qualität der Abformungen

und der zahntechnischen Restaurationen erreicht. Ein besonderer Vorteil für den Patienten, der in der Diskussion über die digitale Abformung zumeist vergessen wird, ist die Zeitersparnis, denn nach durchschnittlich nur zwei Minuten ist die Aufnahme bereits beendet. In jeder Hinsicht ist bei Einsatz der neuen Technologie der Patient der Sieger, eine Einschätzung, die von den Teilnehmern des interaktiven Workshops mehrheitlich geteilt wurde.

Die DENTAGEN-Vorstandsvorsitzende Karin Schulz sieht nicht zuletzt in Anbetracht solcher Treffen wie in Berlin die digitale Abformung auf dem Vormarsch und verspricht entsprechende Angebote des Verbundes: „Der starken Nachfrage nach Informationen zu

diesem Thema werden wir auch in Zukunft nachkommen, weil diese Innovation als eine wirkliche Revolution in der Abformtechnologie gilt. Die Zahntechniker in unseren Mitgliedsbetrieben und ihre Partner in der Zahnmedizin erwarten kompetente Informationen darüber, ob mit dem neuen Intraoralscanner tatsächlich alle Nachteile, die mit den herkömmlichen Abformverfahren verbunden sind, entfallen.“

ZT Adresse

DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG
Richtstrecke 1
45731 Waltrrop
Tel.: 0 23 09/7 84 70-0
Fax: 0 23 09/7 84 70-15
E-Mail: dentagen@dentagen.de
www.dentagen.de

ANZEIGE

WIELAND



MIT VORSPRUNG IN DIE ZUKUNFT

ZENOTEC T1

Digitalisierung und CAD/CAM-Fertigung von Zahnersatz werden der zahntechnischen Arbeit eine neue Zukunft geben. Gut, wenn Sie sich mit einem laborgerechten System selbst an die Spitze der Entwicklung setzen können: Mit ZENOTEC T1 von WIELAND fertigen Sie mit schnellsten Frässtrategien Kronen, Brücken und Modelle ganzer Zahnbögen vollautomatisch in wenigen Minuten. Gefräst wie in bester handwerklicher Qualität aus hoch entwickelten ZENO Disc Materialien:

- Auf 5 Achsen in der 7-Achs-Fräseinheit
- Ganze Kiefermodelle und individuelle Abutments
- Mit 30 Blanks im Magazin für mehr als 1.000 Einheiten
- Werkzeugprüfung und -wechsel integriert
- Vollautomatisch 24 h fräsen

Entdecken Sie jetzt Ihre neue Zukunft mit ZENOTEC T1 von WIELAND, Partner der Labore! EXPECT THE DIFFERENCE! BY WIELAND.

Teamarbeit als ein übergreifendes Leitmotiv

DeguDent lädt mit dem Dental-Marketing-Kongress zu einem ersten dentalen Höhepunkt für 2010 ein.

Zum nunmehr bereits 15. Dental-Marketing-Kongress lädt DeguDent für Freitag und Samstag, den 22. und 23. Januar 2010, ins Congress Center der Messe Frankfurt am Main. Zahnärzte und Zahn-techniker dürfen sich zudem auf den vorgeschalteten Implantat-Prothetik-Kongress „Drunter und Drüber“ freuen.

Technologie fordert und fördert Teamarbeit

Damit steht am Freitagnachmittag zunächst das Zusammenspiel Zahnmedizin und Zahntechnik in der fachlichen Arbeit im Vordergrund. Der Fokus richtet sich speziell auf das Team. Am Freitag, dem 22. Januar, lautet das Thema: Der Einfluss neuer Technologien auf prothetische Konzepte, dargestellt am Beispiel der Implantatprothetik. Computergestützte Navigation, „back-

ward planning“, unterschiedliche Restaurationsmöglichkeiten etc. – all diese Facetten verbindet der Team-Gedanke. Gerade in der Implantatprothetik ist perfekte Zusammenarbeit die Voraussetzung für ein erfolgreiches Team und zufriedene Patienten.

Geheimnisse des Arbeitsalltags

Genauso wichtig stellt sich beim Dental-Marketing-Kongress unter dem Motto „Inspiration!“ das zweite große Thema des Wochenendes dar: Woher bezieht der in Beruf und Familie geforderte Zahnarzt und Zahntechniker seine mentale Kraft? Wie führt er sich selbst, seine Praxis und Labor? Wie motiviert er seine Mitarbeiter/-innen? Wie setzt er die in ihm selbst schlummernden Potenziale gewinnbringend frei?

Antworten zur Inspiration der Teilnehmer geben neun ebenso hochkarätige wie unterschiedliche Top-Refer-

enten: Brigitte Bastgen als Moderatorin mit ihrem Charme, Shaolin-Instituts-Präsident Gerhard Conzelmann mit der „Kraft der Ge-



renten: Brigitte Bastgen als Moderatorin mit ihrem Charme, Shaolin-Instituts-Präsident Gerhard Conzel-

mann mit der „Kraft der Ge-nehmen“, Pater Anselm Grün aus der Abtei Münsterschwarzach mit seiner Erfahrung, wie „Werte unser Leben wertvoll machen“, und an-

dere. Gemeinsam ist allen: Sie erschließen neue Sichtweisen – ganz im Sinne des Kongress-Mottos: Inspiration! Fast im wörtlichen Sinne springt dieser Funke am Freitagabend bei Live-Musik, furioser Choreografie und magischen Lichtjonglage vom Feuertanztheaters „firedancer“ über.

Vorteile für Schnellentschlossene

Der Implantat-Prothetik-Kongress unter dem Motto „Drunter und Drüber“ findet am Freitag, 22. Januar 2010, von 13 bis 16 Uhr im Congress Center der Messe Frankfurt am Main statt. Einlass ist ab 12 Uhr. Am selben Ort folgt ab 17.30 Uhr der zweite Teil des Dental-Marketing-Kongresses, quasi mit einem „open end“ (24 Uhr). Interessenten wählen entweder das gesamte Paket (Implantat-Prothetik-

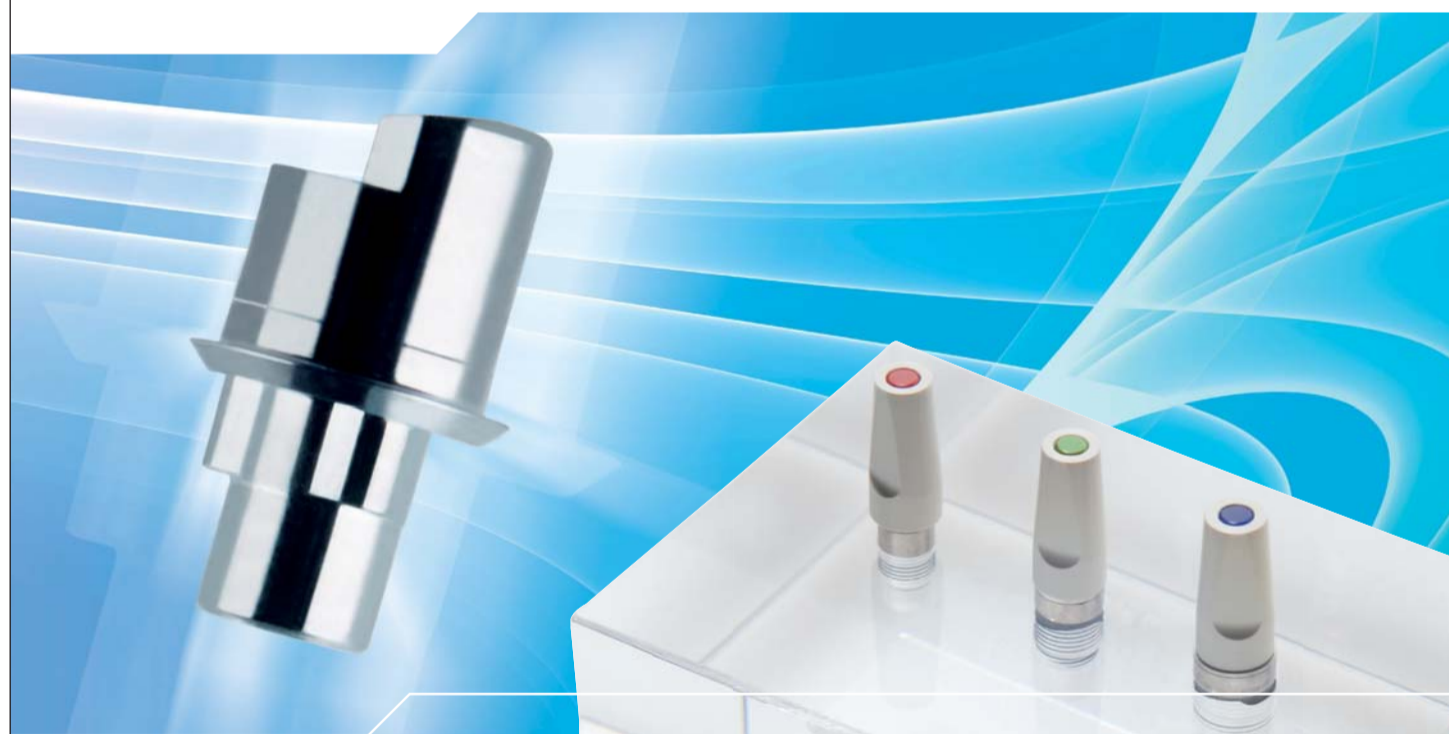
Kongress und Dental-Marketing-Kongress mit insgesamt elf Fortbildungspunkten nach den Leitsätzen und Empfehlungen der BZÄK-DGZMK) oder nur den Dental-Marketing-Kongress „Inspiration“ (Freitag plus Samstag). Clevere Besucher sichern sich ihre Plätze schon bis zum 11. November 2009 und nutzen dabei den Frühbucherrabatt. Weitere Informationen sind unter der Telefonnummer 061 81/59 57 04 sowie der nachfolgenden Internetadresse erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0 61 81/59 50
Fax: 0 61 81/59 58 58
E-Mail: info@degudent.de
www.degudent.de

ANZEIGE

WIELAND



ZIRKONOXID AUF INTELLIGENTER BASIS

ZENOTEK TITANBASEN



Die Perfektion des ZENOTEK Systems zeigt sich bei implantatgetragenen Versorgungsen jetzt von Grund auf: mit der CAD/CAM-Fertigung individueller Zirkonoxidaufbauten, getragen von Titanbasen mit präziser Passung zu den wichtigsten Implantatsystemen. Unterstützt von 3Shape AbutmentDesigner™ und ZENO Cad ImplantDesigner lassen sich hoch ästhetische Ergebnisse mit optimalen Austrittsprofilen erzielen. Auch in wirtschaftlicher Hinsicht.

- ZENOTEK Titanbasen inklusive Labor- und Halteschraube
- Perfekte Basis zwischen Implantat und Zirkonoxid Gerüst
- Wirtschaftliche Scanaufbauten für alle ZENOTEK Titanbasen
- Geprüft vom Fraunhofer Institut für Werkstoffmechanik

Stellen Sie jetzt Ihre CAD/CAM-Gerüsfertigung auf eine intelligente Basis. Mit ZENOTEK. EXPECT THE DIFFERENCE! BY WIELAND.

> ZENOTEK CAD/CAM > Dentallegierungen > AGC Galvanotechnik > X-Type Keramiken > www.wieland-dental.de

Ausgezeichnete Position im Wettbewerbsumfeld

Laut einer Studie verfügt die Dentaurum-Gruppe international über ein hohes Maß an Wertschätzung.

Kunden der Dentalbranche haben ein ausgesprochen positives Bild von der Dentaurum-Gruppe. Dies geht aus einer international angelegten Kundenbefragung hervor. Die Wahrnehmung des ältesten Dentalunternehmens der Welt aus Kundensicht kennzeichnen vor allem drei Kriterien: hohe Seriosität, große Kompetenz und hohe Zuverlässigkeit. Dicht dahinter folgt eine große Service- und Kundenorientierung.

Auch das Produktprogramm bekam beste Noten. In den Teilbereichen Implantologie, Kieferorthopädie und Zahntechnik lag die Bewertung zwischen 1,4 und 1,6. Prägend für Dentaurum und Dentaurum Implants ist aus Sicht der Anwender die überdurchschnittliche Qualität, die hohe Kundenorientierung des Angebotes sowie die weit überdurchschnittliche Breite und Tiefe der jeweiligen Produktprogramme.

Vor diesem Hintergrund fiel ein bewertender Vergleich mit der Konkurrenz ebenfalls zugunsten von Dentaurum aus. Durchschnittlich 90 Prozent der Befragten waren der Auffassung, dass das Leistungsangebot der Dentaurum-Gruppe in Gänze gleich, besser oder sehr viel besser sei als das von Wettbewerbern wie Straumann, 3M Unitek oder DeguDent. Im Bereich der Implantologie waren knapp zwei Drittel der Befragten der Meinung, dass das Leistungsangebot von Dentaurum Implants besser oder viel besser sei.

„Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Dentaurum-Gruppe zu den Besten der Branche gehört“, kommentierte Wolfgang Schindler, Manager Marketing & Sales der Dentaurum-Gruppe, die Ergebnisse der Untersuchung. „Dies ist für unser Familienunternehmen Anerkennung und Ansporn zugleich, auch in Zukunft die Bedürfnisse der Kunden in den



Wolfgang Schindler, Manager Marketing & Sales der Dentaurum-Gruppe, legt oberste Priorität auf ausgeprägte Kundenorientierung.

Mittelpunkt zu stellen. Denn uneingeschränkte Seriosität, große Kompetenz und hohe Zuverlässigkeit in Verbindung mit ausgeprägter Kundenorientierung sind gerade in diesen herausfordernden Zeiten die besten Kundenbindungsinstrumente.“

Die international angelegte Kundenbefragung erkundete die aktuelle Bewertung der Dentaurum-Gruppe und deren Leistungen aus Marktsicht. Sie wurde vom Unternehmen selbst durchgeführt und analysierte die Bereiche Implantologie, Kieferorthopädie und Zahntechnik. Teilnehmer konnten die einzelnen Parameter der rund 100 Fragen umfassenden Analyse mit einer Notenskala von eins (sehr gut) bis fünf (schlecht) bewerten. Befragt wurden mehr als 5.500 Zahnärzte für Implantologie und Kieferorthopädie sowie Zahntechniker in Deutschland, Frankreich und Italien. Die Rücklaufquote betrug knapp 30 Prozent. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 0 72 31/8 03-2 95
E-Mail: info@dentaurum.de
www.dentaurum.de

Nachhaltige Eindrücke

Die Techniker und Chemiker von dentona präsentierten den eigenen Kollegen eine Weltneuheit.



Lübeck war für die Mitarbeiter der dentona AG fachlich und touristisch eine Reise wert.

Besondere Ereignisse verlangen eine besondere Würdigung! Getreu diesem Motto versammelten sich die Vertriebsmitarbeiter und Abteilungsleiter der dentona AG am letzten Augustwochenende in der Hansestadt Lübeck. Eingeladen zu dieser Reise haben die Leiter der Abteilungen Anwendungstechnik und Forschung und Entwicklung, die den dentonas eine Weltneuheit präsentieren wollten: ZERO arti – der weltweit erste Spezialartikulationsgips mit null Prozent Expansion. ZERO arti ist die konsequente Weiterentwicklung der Philosophie des ZERO stone, der auf der Internationalen Dental-Schau 2009 in Köln Weltpremiere feierte. Die Teilnehmer konnten sich von der praktischen Verarbeitung des neuen Produktes überzeugen.

Zudem führten Techniker einen Vergleich mit den bereits am Markt verfügbaren Artikulationsgipsen vor. Die gute Stimmung und Vorfreude auf die Markteinführung des ZERO arti ließen sich durch Barkassenfahrt und Stadtrundgang um und in der historischen Altstadt von Lübeck kaum noch steigern. Zwei unterhaltsame Abendveranstaltungen rundeten eine erfolgreiche Reise in den Norden ab. **ZT**

ZT Adresse

dentona AG
Otto-Hahn-Str. 27
44227 Dortmund
Tel.: 02 31/55 56-0
Fax: 02 31/55 56-30
E-Mail: mailbox@dentona.de
www.dentona.com

Erfolgsgeschichte mit Spezialeffekten

Auf dem Firmenjubiläum des Dentallabors Lorenz erlebten 500 Gäste eine bunte Show. Daran hatten auch mehr als 50 eigene Mitarbeiter mitgeteilt.

Mit einer großen Jubiläumsgala im Zwickauer Konzert- und Ballhaus „Neue Welt“ bedankte sich das Dentallabor Lorenz am 19. September 2009 bei mehr als 500 Kunden, Mitarbeitern sowie langjährigen Partnern aus Industrie und Dienstleistung für die vertrauensvolle Zusammenarbeit. Für den Abend wurde extra ein Showprogramm konzipiert, das die Firmengeschichte erzählte. Das bedeutete in diesem Zusammenhang vor allem auch Wachstumsgeschichte: 1989 von Johannes Lorenz als Ein-



Ein Zwickauer Zahnarzt gehört ebenfalls zu den Akteuren der Show.

Mann-Unternehmen gegründet, existiert heute die Lorenz-Gruppe mit 212 Mitarbeitern und acht Laboren in drei Bundesländern. Die Gruppe verbindet in ihrem Angebotspektrum die handwerklichen Arbeiten eines Dentallabors mit speziellen Dienstleistungen für Zahnärzte, beispielsweise Seminare, strategische Beratung, Erstellen von Webseiten. Strukturelle Basis für alle Aktivitäten ist das nach

DIN EN ISO 9001:2008 zertifizierte QM-System. Die Unternehmensgruppe orientiert sich zusätzlich an dem Modell der European Foundation of Quality Management. Das branchenbezogene Abendprogramm mit dem Motto „Dental Genial – die Show mit Biss“ lehnte sich an den Stil einer TV-Show an. Über zwei Stunden lang unterhielten verschiedene Akteure das Publikum. Interviewrunden, Gesangs- sowie kabarettistische Einlagen wechselten mit Akrobatik-Acts professioneller Künstler, welche das Publikum auf die wichtigsten Etappen der 20-jährigen Firmengeschichte mitnahmen. Mehr als ein halbes Jahr hatten die 55 Mitwirkenden aus der Laborgruppe an der Umsetzung ihrer Programmideen gearbeitet und geprobt. Am Ende wurde es für alle Gäste ein rundum gelungener Abend mit Rückblicken auf 20 bewegte und prägende Jahre, verbunden mit dem Anspruch, Kunden auch zukünftig verlässlicher und erfolgreicher Partner zu sein. **ZT**

ZT Adresse

Dentalseminar Lorenz GmbH
Casparistraße 3
08056 Zwickau
Tel.: 03 75/2 74 10-43
Fax: 03 75/2 74 10-44
E-Mail:
info@dentalseminar-lorenz.de
www.dentallabor-lorenz.de

Die Gesichter der Zukunft

Auch bei 3M ESPE haben im September die neuen Lehrlinge ihre Ausbildung angetreten.

Anfang September starteten fünf junge Menschen bei der 3M ESPE AG in das erste Lehrjahr. Ausgebildet werden sie in den Berufsgruppen Industriekaufleute, Chemikant und Mechatroniker. Bei einer Gesamtbelegschaft von rund 900 Mitarbeitern sind damit zurzeit 26 Auszubildende in vier Berufen beschäftigt. Bewerbungen für den Ausbildungsjahrgang 2010 sind jetzt schon willkommen: Die Bewerbungsphase hat bereits begonnen. „Qualifiziertem Nachwuchs mit einer fundierten Ausbildung gute Zukunftsperspektiven zu eröffnen, ist uns sehr wichtig. Gerade in wirtschaftlich angespannten Zeiten gilt es, strategisch zu handeln, soziale Verantwortung zu übernehmen und die richtigen personellen Weichen zu stellen, um künftig gegen den Fachkräftemangel gerüstet

zu sein“, betont Ausbildungsleiterin Susanne Siebert. Traditionell startete der erste Ausbildungstag mit einem „schwungvollen“ Programm. Nach einer kurzen Begrüßungsrunde und Firmenpräsentation begaben sich die neuen „Azubis“ mit ihren Ausbildern auf eine Stadtrundfahrt in München und bummel-

ten anschließend gemeinsam über den Viktualienmarkt, wo sie die eine oder andere kulinarische Spezialität probierten. Von den derzeit 26 Auszubildenden befinden sich aktuell drei angehende Industriekaufleute in der sogenannten „dualen Ausbildung“. Parallel zur Ausbildung im Betrieb absolvieren sie ein Studium an

der Fachhochschule für Ökonomie und Management (FOM) in München. Die Studiengebühren werden komplett von der 3M ESPE übernommen. Für das nächste Ausbildungsjahr stellt das Unternehmen einen weiteren Platz im dualen Ausbildungsweg zur Verfügung. Ansprechpartnerinnen für Bewerbungen und alle Fragen rund um die Ausbildung sind Susanne Siebert, E-Mail: susanne.siebert@mmm.com und Tania Sappl, E-Mail: tania.sappl@mmm.com **ZT**



Die Auszubildenden der 3M ESPE AG des laufenden Jahres (v. l.): Tobias Blümel, Ann-Sophie Hanika, Nina Weininger, Nicolai Sedlmair und Lucas Moyses.

ZT Adresse

3M ESPE AG
ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 0 81 52/7 00-0
Fax: 0 81 52/7 00-11 96
E-Mail: info3mespe@mmm.com
www.3mespe.de

ANZEIGE

Digitale Dentale Technologien

Schnittstellen zwischen Zahnarzt und Zahntechnik

Digital vom Abdruck bis zur Restauration

29./30. Januar 2010 • Hagen
Dentales Fortbildungszentrum Hagen

Referenten u.a.:
Prof. Dr. Norbert Linden/Meerbush | Prof. Dr. Joachim Tinschert/Aachen | Prof. Dr. Thomas Weischer/Eschen | Dr. Gerhard Kultermann/Seefeld | Dr. Jörg Reinschagen/Pforzheim | Dr. Josef Rothaut/Dermbach | Dr. Olaf Winzen/Dortmund | Dipl.-Ing. (FH) Rupert Flögel/Pforzheim | Dipl.-Ing. Jörg Friemel/Bochum | ZTM Oliver Morhofer/Recklinghausen | ZTM Martin Weppler/Engelsbrand | Marco Bär/Berlin | Olaf Glück/Echzell | Uwe Greitens/Bielefeld | Jörg Hasselbauer/Bensheim

Goldspensoren:

3M ESPE bredent dental Direkt frameworks Heraeus NWS GRUPPE SICAT. sirona TADGETER DENTUM TURKCOM-CERA WIELAND

Firmenstempel

Faxantwort 03 41/4 84 74-2 90

Bitte senden Sie mir das Programm Digitale Dentale Technologien am 29./30. Januar 2010 in Hagen zu.

ZT 10/09

Theorie und Praxis für den Kampf gegen Schlafstörungen

Autor Jürgen Sieger berichtet von einem Workshop, der sich mit Protrusionsschienen in der Therapie von Schlafapnoe und Schnarchen beschäftigte.



Im Laufe des Workshops mussten die Teilnehmer das Gehörte praktisch umsetzen. Dafür fertigten sie anhand eines Patientenfalls jeweils eine SchäfLa-Schiene.

Am 27. Juni 2009 trafen sich sieben Zahntechniker aus fünf Bundesländern in den Räumen von Zahnmeister Uwe Bußmeier in Greven. Das Ziel dieses Workshops war es, die teilnehmenden Labore mit der grundlegenden Systematik bei der Herstellung einer wissenschaftlich fundierten Apnoeschleife vertraut zu machen. Im praktischen Teil wurde eine SchäfLa-Schiene hergestellt.

Das Einmaleins der Apnoeschienen

Gemeinsam begrüßten ZTM Uwe Bußmeier und Dr. Jürgen Langenhan die Teilnehmer des Workshops. In seinem einführenden Vortrag stellte Langen-

han die erforderlichen Grundlagen zu technischen Unterschieden, Schieneneffekt und Compliance der verschiedenen unimaxillären und bimaxillären Schienenarten vor, die an diversen mitgebrachten Modellen vertieft wurde. Er betrachtete die Anforderungen für eine hohe Akzeptanz im Patientenkreis, ging auf die Indikationen von SchäfLa-Schiene (vorrangig Kopf- und Normalbiss) BußLa-Schiene (vorrangig Tief- und Deckbiss) ein und schilderte die somnologische Systematik.

Zur forensischen Absicherung, und vor allem um eine eigenständige ambulante Therapiekontrolle der eigenen Schienentherapie zu realisieren, kommt in seiner Praxis ein mobiles Schlaflabor zum

Einsatz. Eine spezielle Untersuchungsmethodik mit Fernröntgenbildern am liegenden Patienten dient dazu, die durch den Biss erfolgte Protrusion daraufhin zu überprüfen, ob der gewünschte Schieneneffekt auf die Atmung auch erreichbar erscheint. Noch vor dem Workshop konnten die Teilnehmer eine Fernröntgenseitenaufnahme an einem örtlichen Krankenhaus miterleben.

Von der Theorie zur Praxis

Im praktischen Teil stellten die Teilnehmer jeweils eine SchäfLa-Schiene her. Alle hatten dafür einen eigenen Patientenfall mitgebracht. Dank der Beratung und Unterstützung des Laborteams von Bußmeier wurde die Systematik der Schienenherstellung schnell verstanden und praktisch umgesetzt. Mit diversen Tipps und Tricks versorgt, sind die Teilnehmer für die tägliche Arbeit bestens gerüstet.

In der Abschlussbesprechung fand eine Begutachtung der fertiggestellten Schienen statt. Bußmeier präsentierte in einer Kurzvorstellung die zweiteilige BußLa-Schiene. Auch zu dieser neuen, bimaxillären Schienenart soll es in naher Zukunft einen Workshop geben.

ANZEIGE





Si-Lic

Ab sofort lieferbar ist der neue Silanisierungsprimer.

Si-Lic ist ein Oberflächenbehandlungsmittel, das eine beständige chemische Bindung zwischen

- ✓ Metall-Komposit,
- ✓ Keramik-Komposit,
- ✓ Komposit-Komposit

gewährleistet und eine dauerhafte randspaltenfreie Verbindung zwischen den genannten Oberflächen nach Silanisierung ermöglicht.

Art.Nr. 120.14080
Flasche mit 8 ml

€ 44,10

Preise sind gültig vom 01.10.09 – 31.10.09 und verstehen sich zuzügl. ges. MwSt., exkl. Porto und Verpackung. Bei Zahlung innerhalb 8 Tagen 2% Skonto, 30 Tage netto.

Wollner Dental
Erlenstraße 36 | 90441 Nürnberg
Tel.: 09 11/63 80 31 | Fax: 09 11/6 38 39 78
E-Mail: info@wollner-dental.de
www.wollner-dental.de

ANZEIGE

+++ EINMALIG: SEMINAR & DEL PROFI-EISHOCKEY +++





Seminar entspricht den Richtlinien der BZÄK für Fortbildungen!

So werden wir die regionale Zahngesundheitsmarke

Topreferenten geben Top unternehmerische Impulse - für Praxis und Labor sofort umsetzbar.

Freitag 27.11.2009, 13:30 Uhr bis 22:00 Uhr

Sonderpreis: 250,00 Euro zzgl. MwSt. je Teilnehmer

Sie erhalten 4 Fortbildungspunkte!

Informationen und Anmeldung unter: www.MyDental.de

inklusive Tages-VIP-Ticket, Teilnahmezertifikat, Dokumentation, Fanpaket, Tippspiel und Catering während des Seminars und des Eishockeyspiels.

Begrenzt auf 50 Teilnehmer! Melden Sie sich heute noch an!

MyDental GmbH · Birkenstr. 14 · 58644 Iserlohn
Telefon: (02371) 95 47 71 · Telefax: (02371) 95 47 72
Email: info@mydental.de · www.MyDental.de



SILADENT
Dr. Böhme & Schöps GmbH



MyDental
GmbH

Zum Schluss präsentierte Dr. Langenhan sein Konzept für eine zukünftige interdisziplinäre Zusammenarbeit. Es impliziert Schlafmediziner, Allgemeinmediziner und Internisten, Zahnärzte und Kieferorthopäden, HNO-Ärzte und Zahntechniker. Für den Erfolg der Behandlung von Schlafapnoe und Schnarchen sei vor allem die Kooperation zwischen Zahnärzten und Zahn Technikern unabdingbar. Den teilnehmenden Laboren attestiert Dr. Langenhan, dass sie die Herstellung der SchäfLa-Schiene beherrschen und sich zertifiziertes SchäfLa Anwendungslabor nennen dürfen.

Fazit

Sowohl die SchäfLa- als auch die BußLa-Schiene erscheinen ausgereift und praxistauglich. Sie lassen sich problemlos in den Laboralltag integrieren. Interessant und wichtig waren auch die Einblicke in die Arbeitsbereiche der somnologisch tätigen Zahnärzte und der Röntgenpraxis. Neben der guten technischen Ausstattung und der perfekten Organisation war das freundliche und hochmotivierte Team von Zahn Technik Bußmeier der Garant für eine positive Grundstimmung. Ein weiterer Workshop, der

sich mit der Herstellung der BußLa-Schiene befasst, ist in Vorbereitung. Gern werde ich einer Einladung folgen. Meinen zahnärztlichen Kunden kann ich Veranstaltungen zur interdisziplinären Zusammenarbeit bei Schlafapnoe mit Dr. Langenhan nur empfehlen. **ZT**

ZT Adresse

Zahn Technik Uwe Bußmeier
Rathausstr. 27
48268 Greven
Tel.: 0 25 71/5 88 65 85
Fax: 0 25 71/5 88 65 86
E-Mail: info@schoene-zaehne.de
www.schoene-zaehne.de

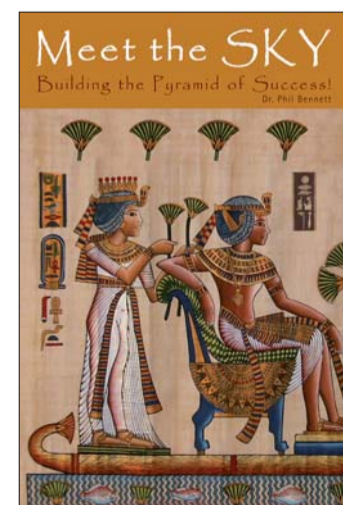
Premiere zielt auf gemeinsamen Erfolg

Die bredent group kündigt für den Mai 2010 einen internationalen Kongress für Implantologie und Prothetik an.

Das perfekt aufeinander eingespielte Team aus Zahnmediziner und Zahn Techniker ist die Basis für den Implantaterfolg. Aus diesem Grund richtet sich das „Internationale SKY-Meeting“ der bredent group in Sharm El-Sheikh vom 21. bis zum 23. Mai 2010 erstmalig an beide Berufsgruppen.

Ziel des Kongresses ist es, eine zielführende Symbiose aus den Fähigkeiten und Bedürfnissen der verschiedenen Anwender und den optimal aufeinander abgestimmten Materialien der bredent group zu schaffen, um die Arbeitsabläufe in Labor und Praxis zu verbessern sowie die Patienten mit qualitativ hochwertigen Arbeiten zufriedenzustellen. Der Pre-Kongress am 19. und 20. Mai steht ganz im Zeichen praxisorientierter und interdisziplinärer Workshops, in denen theoretisches Wissen vertieft und in Übungen intensiv umgesetzt wird. Implantologisch tätige Zahn-

ärzte, Oralchirurgen, Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgen sowie Zahn Techniker



und Prothetiker können ihre gewonnenen Kenntnisse sofort in ihrer täglichen Arbeit nutzbringend anwenden. So können Teilnehmer innovative Verfahren verinnerlichen und nachhaltig ihren Erfolg sichern. Beim nachfolgenden Hauptkongress stehen namhafte

internationale Referenten Rede und Antwort. In den Vortragsreihen „Diagnostik und Therapieplanung/computergestützte Planung“, „Implantatchirurgie“, „Prothetik“, „Patient und Zahnarzt/Lebensqualität“ werden jeweils Einheiten zu tiefergehenden Fragen angeboten. Auf der Hauptbühne stehen Implantologen und Zahn Techniker im regen Austausch. Auch hier dominiert der Teamprozess zwischen Zahnarzt und Zahn Techniker, denn dieser partnerschaftliche Verbund trägt entscheidend zum Erfolg von Praxis und Labor bei. **ZT**

ZT Adresse

bredent medical GmbH & Co. KG
Weißenhorner Str. 2
89250 Senden
Tel.: 0 73 09/8 72-6 00
Fax: 0 73 09/8 72-6 35
E-Mail: info-medical@bredent.com
www.bredent.com

Alle Mann an Deck

Die deutsche Verkaufsstelle Elephant Dental GmbH führt zwei Dentallabore auf neuen Wegen zu mehr Teameffizienz.

Elephant Dental kreiert einen sowohl effizienten wie erfolgreichen Event zur Effizienzsteigerung der Teamarbeit bei synergetischen Laborkooperationen. Dies obendrein in einem äußerst angenehmen Ambiente.

Gemeinsamkeiten als Basis der Kooperation

Ein Unternehmen kann nur dann erfolgreich sein, wenn es auch seine Kunden sind. Der Dentalanbieter Elephant Dental setzt deshalb auf eine möglichst intensive Kooperation zum Wohle seiner Kunden und entwickelt immer wieder innovative Konzepte für deren Erfolg am zunehmend schwieriger werdenden Dentalmarkt.

Davon profitierten in diesem Sommer die beiden Büker Dentallabore in Dresden und Osnabrück. Beide haben zwar gemeinsame Wurzeln, operieren aber eigenständig. Die bisher eher sporadische Zusammenarbeit wollte man weiter festigen und vertiefen, um auf mögliche Marktänderungen schneller und flexibler reagieren zu können. Wenn erforderlich sollte eine effiziente Kooperation ohne Anlaufzeit realisierbar sein. Dazu galt es, die Mitarbeiter beider Labore als gemeinsames Team noch enger zusammenzuführen.

Mehr als „nur“ ein Segeltörn

Gemeinsam mit den beiden Laboreignern, den Brüdern Axel und Torsten Büker, wurde von Elephant Dental

dafür ein kleines, effizientes Konzept entwickelt: Alle mit der potenziellen Zusammenarbeit befassten Mitarbeiter beider Labore bilden gemeinsam eine Crew auf einem Segelschiff. Dieses Ziel, verbunden mit einem schönen Segeltörn, sollte das Gefühl der Zusammengehörigkeit vertiefen und die grundsätzliche Kooperationsbereitschaft weiter steigern.



Bei schönstem Sommerwetter setzten Zahntechniker aus Osnabrück und Dresden Segel zur Fahrt in eine gemeinsame Zukunft.

Der Gedanke an ein Schiff liegt für Elephant nahe, liegt deren Stammsitz doch direkt am niederländischen IJsselmeer. Freitag wurde an Bord gegangen und im Verlauf des gemeinsamen Abends konnten erste persönliche Kontakte hergestellt bzw. wieder aufgefrischt werden. Am folgenden Morgen galt es, die mächtigen Segel mit gemeinsamer Muskelkraft zu setzen. Töne wurden auf Anweisung des Skippers gezerzt und festgezurr – eine dennoch leichte

Aufgabe, wenn alle mit vollem Einsatz „an einem Strang ziehen“.

Die gemeinsame „Büker Osnabrück & Dresden Crew“ hat sich dabei sehr schnell und mit viel Spaß an der Sache zu einer veritablen und effizienten Crew zusammgefunden: Ein Kommando des Kapitäns und die Crew stand bereit – ansonsten konnten alle den Segeltörn richtig genießen.

Erlebenswertes IJsselmeer

Ziel der Reise war die IJsselmeerinsel Marken mit ihrem imposanten Leuchtturm. Im Hafen von Marken wartete die nächste Aufgabe: 20 große afrikanische Trommeln, sogenannte Jambés, wurden an Bord genommen. Diese exotischen Instrumente sollten nach einer kleinen Einführung und eigenen Übungen in einer gemeinsamen „Session“ präsentiert werden. Auch das gelang locker und spontan mit viel Engagement, Humor und Kreativität. Schon nach 90 Minuten lockte der eindrucksvolle Klang dieser Trommeln eine Menge Zuschauer an, sowohl von Land- als auch von See.

Am Sonntagmorgen stand eine Wanderung zum malerischen Dorf Marken auf dem Programm. Nachmittags hieß es dann wieder „all hands on deck“, um gemeinsam die Segel zu hissen und die Heimfahrt anzutreten.

Alle Teilnehmer waren von den Gruppenlebnissen begeistert. Man kennt sich untereinander nun nicht nur in der Welt der Arbeit, sondern assoziiert seinen Ansprechpartner im anderen Labor immer auch mit gemeinsamen Erinnerungen an einen schönen Segeltörn. **ZT**

ZT Adresse

Elephant Dental GmbH
Tibarg 40
22459 Hamburg
Tel.: 0 40/5 48 00-60
Fax: 0 40/5 48 00-61 50
E-Mail: hamburg@eledent.de
www.elephant-dental.de

ANZEIGE

CAD/CAM – jetzt zu Spitzenpreisen!

TOP-KONDITION 1:

EOS NEM-Einheit

21,99 €*

* zzgl. MwSt. Bei Zusendung des offenen Datensatzes im STL-Format.

TOP-KONDITION 2:

Zirkon-Einheit (gefräst)

System: Wieland Zeno

49,99 €*

dentaltrade
...faire Leistung, faire Preise

Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen

dentaltrade GmbH & Co. KG • Grazer Straße 8 • 28359 Bremen / Germany
info@dentaltrade.de • www.dentaltrade.de • freecall (0800) 247 147-1

Expansion statt Krisenstimmung

Das Bremer Dentalunternehmen BEGO eröffnet in der Hauptstadt einen „Info Point“.

Anfang September wurde feierlich der „BEGO Info Point“ im Dentallabor Sultanov im zentralen Berliner Ortsteil Moabit eröffnet. Ab sofort haben Kunden und Interessenten aus dem Großraum Berlin damit eine neue Anlaufstelle. In einem Raum innerhalb des Labors können interessierte Zahntechniker

dungen nach der Eröffnung unserer neuen Niederlassung in München vor zehn Monaten bekommen haben, ist uns die Entscheidung nicht schwergefallen, auch in Berlin stärker Präsenz zu zeigen“, so Axel Klarmeyer, Geschäftsführer von BEGO Medical und Vertriebsleiter Inland. „Mit unserem ‚Info

patentierten CAD/CAM-Systems Speedscan/3Shape, für kleinere Schulungsveranstaltungen und „Live-Arbeiten“ genutzt werden. Besonders attraktiv: Arbeiten, die der Kunde mit BEGO-Materialien und -Technologien erstellt, gehen dank der direkten Anbindung an BEGO Medical in Bremen sofort in Produktion und werden ihm zeitnah zugestellt.

Der „BEGO Info Point“ liegt in der Beusselstraße 27 in 10557 Berlin und ist über die Ringbahn zu erreichen, begrenzte Parkmöglichkeiten sind auch vorhanden. Besucher werden um vorherige Terminabsprache mit einem der folgenden Ansprechpartner gebeten: Ulrich Thoms, Regionalleiter BEGO Medical, Tel.: 0175/5 88 81 45; Nicola Haupt, BEGO Medical Bremen, Tel.: 04 21/20 28-2 21; oder mit dem zuständigen Regionalleiter von BEGO Dental bzw. BEGO Implants. **ZT**



Der neue „BEGO Info Point“ befindet sich im Dentallabor Sultanov in Berlin-Moabit.

sich anhand von konkreten Arbeiten, einem komplett eingerichteten Scanner-Arbeitsplatz und Beratungsgesprächen rund um über das Portfolio der BEGO-Geschäftsfelder Dental, Medical und Implants informieren. Um den „Info Point“ zu nutzen, reicht eine Terminabsprache mit einem BEGO-Außendienstmitarbeiter. „Nachdem wir viele sehr gute Rückmel-

Point“ innerhalb der Geschäftsräume unseres langjährigen Kunden, dem Dentallabor Sultanov, haben wir einen besonders attraktiven und auch verkehrsgünstig gelegenen Standort gefunden. So sind wir noch näher am Kunden dran!“ In Zukunft soll die neue Präsenz der BEGO in der Hauptstadt unter anderem für individuelle Vorführungen des

ZT Adresse

BEGO Bremer Goldschlägerei
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Straße 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-0
Fax: 04 21/20 28-1 00
E-Mail: info@bego.com
www.bego.com

Auropent® MagiCCeram® System

MagiCCeram®

Aufbrennkeramik vom Feinsten

Auropent®
Legierungen ohne Kompromisse

www.auropent.com Auropent® Fantasy GmbH • Tel.: +49 (0)221/9535620

ZT Veranstaltungen Oktober/November 2009

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
28.10.2009	Hamburg	Der Werkstoff Zirkonoxid Referent: Prof. Dr. Rudolf Wagner	Michael Flussfisch GmbH Nicole Zyglia Tel.: 0 40/86 69 35-18
29.10.2009	Berlin	CAD-Live Professional, Workshop Referent: ZTM Gerald Haase	DequDent GmbH Corinna Stickler Tel.: 0 61 81/59-58 71
31.10.2009	Bochum	3Shape CAD-Schulung für alle 3Shape-Anwender Referent: ZTM Christina Eschweiler, ZT Dirk Schaefer	Centrum für dentale Prästechnologie GmbH & Co. KG, Christina Eschweiler Tel.: 02 34/2 98 20 97
05./06.11.2009	Dresden	TIF – Totalprothetik in Funktion Referent: ZT Henry Theiling	WIELAND Dental + Technik GmbH & Co. KG Elke Ameis Tel.: 0 72 31/37 05-0
06./07.11.2009	Hamburg	Die gaumen- bzw. bügelfreie Teleskopprothese im Einstückgussverfahren aus CoCr Referent: ZT Michel Martin	DENTAURUM Sabine Trautmann Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
06./07.11.2009	Renningen	Digitale Fotografie für Zahnarztpraxis und Dental-Labor Referent: Dieter Baumann	KOOS EDELMETALLE GmbH Marc Segitz Tel.: 0 71 59/92 74-0
07.11.2009	Stamberg	Lava™ Einführungskurs Referent: ZTM Claus Fiderer	Corona Frau Fritsche Tel.: 0 81 51/55 53 88

ZT Kleinanzeigen

www.zirkon-forum.de

informativ News aktuell Infos

Forum kommunikativ Umfragen

Wettbewerbe aktiv Veranstaltungen

Technologien/Materialien visionär

Plattform für Zahntechniker

ZWP online

Das Nachrichten- und Fachportal für die gesamte Dentalbranche

www.zwp-online.info

ZT

Fakten auf den Punkt gebracht.

muffelforum.de
Die Community der Zahntechniker

- ▾ Diskussionsforen
- ▾ Firmenporträts
- ▾ Produktneuheiten
- ▾ neue Technologien

- ▾ Stellenmarkt
- ▾ Gerätemarkt
- ▾ Kurstermine
- ▾ Chat

Internet <http://www.muffel-forum.de> eMail info@muffel-forum.de

Ein Projekt der T&B ServiceLine GbR
Am Schlangenhurst 27
14656 Brieselang
<http://www.tb-serviceline.de>

Thorsten Tobi und Andreas Braune
fon (033232) 350090
fax (033232) 350091
eMail info@tb-serviceline.de



DIE ZUKUNFT BRAUCHT VISIONEN UND SICHERHEIT.

Ganz klar, Sie können Ihre Kunden nur richtig beraten, wenn Ihre Gedanken frei von finanziellen Anspannungen sind.

Als Unternehmer aber tragen Sie ein hohes Risiko. Von der Auftragsbestätigung über die Rechnungsstellung bis zum Zahlungseingang ist ein finanzieller Marathon zu bewältigen. Hier schafft Factoring, der solide Finanzweg, eine Abkürzung zur beständigen Liquidität im Dentallabor. – Die LVG bietet seit 1984 bundesweit finanzielle Sicherheit im hochsensiblen Dentalmarkt.

Wir machen Ihren Kopf frei.

UNSERE LEISTUNG – IHR VORTEIL:

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

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

Antwort-Coupon

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

Name _____

Firma _____

Straße _____

Ort _____

Telefon _____

Fax _____

e-mail _____



Labor-Verrechnungs-Ges. mbH
 Rotebühlplatz 5 · 70178 Stuttgart
 ☎ 0711/666 710 · Fax 0711/61 77 62
 info@lvg.de · www.lvg.de

Fax 0711/617762

Gleich ausschneiden, ausfüllen und faxen an