



**ceramill sintron®**



by Knut Miller

**AMANNGIRRBACH**

[www.amanngirrbach.com](http://www.amanngirrbach.com)

Die NEM-Revolution in CAD/CAM.

ANZEIGE

## Gesetzesänderung

Durch das Versorgungsstärkungsgesetz entfällt künftig der Grundsatz der Beitragsatzstabilität bei regionalen Kassenverhandlungen.

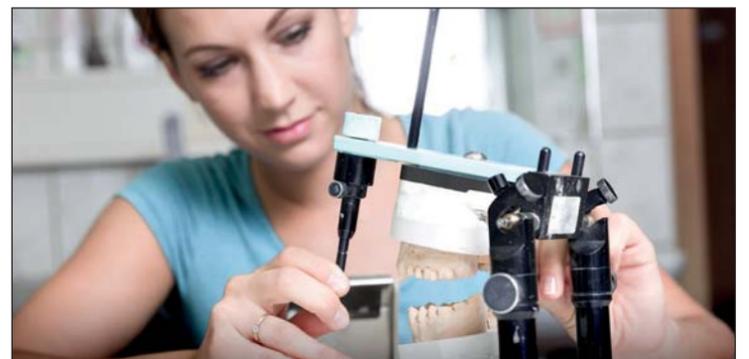


Am 10. Juli 2015 wurde im Bundesrat die letzte parlamentarische Hürde genommen, sodass das Gesetz zur Stärkung der Versorgung in der gesetzlichen Krankenversicherung (Versorgungsstärkungsgesetz) bereits am 23. Juli 2015 in wesentlichen Teilen in Kraft getreten ist. Eine gut erreichbare medizinische Versorgung der Patientinnen und Patienten auf hohem Niveau sicherzustellen, ist Ziel der Gesetzesänderung. Hierzu sieht das Gesetz eine Reihe von Regelungen für die Zu- und Niederlassung von Ärztinnen und Ärzten, der Schaffung von Termin-Servicestellen zur Verkürzung von

Wartezeiten auf einen Facharzttermin und viele weitere Maßnahmen vor. Dr. Michael-Peter Henninger, Rechtsanwalt, klärt auf, welche Resultate sich daraus für das Zahntechniker-Handwerk ergeben. Bisher waren zur Vermeidung von Beitragserhöhungen die zahntechnischen Vergütungen „gedeckelt“ durch den Grundsatz der Beitragsatzstabilität des § 71 Abs. 2 SGBV. Der Grundsatz der Beitragsatzstabilität beinhaltet: Die abzuschließenden Vergütungsvereinbarungen werden begrenzt durch

» Seite 4

ANZEIGE



### Nachwuchs gemeinsam erfolgreich ausbilden.

Die Zahntechnik hat eine der höchsten Ausbildungsquoten im gesamten Handwerk. Das duale Ausbildungssystem einschließlich seiner Möglichkeiten zur überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung ist besonders renommiert und darüber hinaus international anerkannt.

Sie bilden aus oder möchten ausbilden? Ihre Innung unterstützt Sie nicht nur beim Anleiten des Nachwuchses, sondern bietet darüber hinaus auch Fort- und Weiterbildungen für Auszubildende und Berufstätige an.

Überzeugen Sie sich von den Services, die eine Mitgliedschaft Ihnen täglich bietet!

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



[www.vdzi.de](http://www.vdzi.de)

### ZT Aktuell

#### Engagement erhöhen

Mut zur Veränderung als Schlüssel zu langfristigem Erfolg.

Wirtschaft  
» Seite 6

#### Keramische CAD/CAM-Materialien

Von welchen Faktoren eine klinische Bewährung vollkeramischer Materialien abhängig ist, erklärt Univ.-Prof. Gerwin Arnetzl im Anwenderbericht.

Technik  
» Seite 10

#### Digitale Welten

Viele wollen Digitalisierung nicht mehr hören.

Service  
» Seite 18

## Halbjahresergebnis ohne Überraschung

Konjunkturbarometer zeigt anhaltend schwache Leistungsnachfrage im Zahntechniker-Handwerk.

Für das II. Quartal 2015 ergibt die aktuelle Konjunkturumfrage des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) ein Plus von 1,4 Prozent im Vergleich zum II. Quartal 2014. Gegenüber dem schwachen I. Quartal 2015 ist ein Umsatzanstieg um 12,7 Prozent zu verzeichnen. Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2014 bleiben die ersten sechs Monate dieses Jahres allerdings mit einem geringen Zuwachs von 0,7 Prozent unterhalb der Erwartungen. „Der relative Anstieg im II. Quartal folgt dem typischen saisonalen Bild. Das Halbjahresergebnis dagegen ist schwach. Immerhin konnte man durch die Erhöhungen der Höchstpreise für Regelversorgungen in der GKV in 2014 und zu Jahresbeginn 2015 eine preisbedingte Erhöhung der Nominalumsätze erwarten. Das ist nicht der Fall. Damit signalisiert die Halbjahresbilanz auch für 2015 die Fortsetzung der schwachen realen Leistungsnachfrage der letzten drei Jahre, wie sie sich insbesondere auch in den

**dentona®**

NEW WAY DENTAL TECHNOLOGY

JETZT KOMMT  
**DRUCK**  
IN DIE  
**ZAHNTECHNIK**

ANZEIGE

praktisch gleich verlaufenden GKV-Ausgabenzahlen zeigt“, so Generalsekretär Walter Winkler. Nur knapp 32 Prozent der Laborinhaber bezeichnen ihre Geschäftslage als gut. Für das III. Quartal rechnen die Befragten aufgrund der Urlaubszeit mit einer verhaltenen Nachfrage. Nur jeder achte Laborinhaber erwartet eine Verbesserung der Geschäftslage. Fast ein Drittel der Befragungsteilnehmer geht von einer Verschlechterung aus. ZT

Quelle:VDZI

## Verschärfte Verordnung

EU will Materialien für Zahnfüllungen und Zahnprothesen als „Hochrisikoprodukte“ einstufen.

Einer Vielzahl von dentalen Medizinprodukten droht die Einstufung als Hochrisikoprodukt. Das sieht eine neue europäische Verordnung über Medizinprodukte (MDR) vor. Dentale Medizinprodukte würden damit hinsichtlich ihres Risikopotenzials auf die gleiche Stufe wie Herzschrittmacher, Hüftgelenke oder Brustimplantate gestellt. Diese Konse-

quenz ergibt sich, wenn die Vorschläge der EU-Kommission und des EU-Rates tatsächlich umgesetzt werden sollten. Weiter verlangt die EU, dass vor dem Inverkehrbringen dieser Produkte deren Hersteller zusätzlich klinische Studien erstellen müssten. Das würde eine erhebliche Verschärfung gegenüber dem geltenden Medizinprodukterecht

bedeuten. Bei den bislang geltenden Klassifizierungsregeln wird das von dentalen Medizinprodukten ausgehende Risikopotenzial als gering oder mittelwertig eingestuft. Rund 95 % aller dentalen Medizinprodukte sind deshalb in die Klassifizierungsgruppen I, IIa oder IIb eingeordnet.

» Seite 2

ANZEIGE

**www.yodewo.com**  
DAS DENTALPORTAL

- @ kostenfreie Unternehmensprofile
- @ Produktinformationen
- @ Dental Stellenanzeigen

Suche nach: stellenangebot

**fehling + wader**  
Zahntechnik GmbH

**Zahntechniker (w/m)**  
für die Bereiche Keramik / Implantologie / Kombinationstechn...

**fewa-zahntechnik.de**

## Politische Gespräche

ZI Niedersachsen-Bremen und ZTI Dresden-Leipzig im Dialog mit Vertreterin des Bundesgesundheitsministeriums.



Zahntechniker sind vom durchschnittlichen Lohnniveau des Gesamthandwerks abgekoppelt.

Bundesgesundheitsministerium (BMG) und Zahntechniker stehen gemeinsam für mehr Versorgungssicherheit, bessere Qualität in der Versorgung und mehr Patientenorientierung. Wegen dieser Ziele fand am 29. Juni 2015 in Berlin mit der Staatssekretärin beim BMG, Anette Widmann-Mauz, und den Vertretern der Zahntechnikerverbände Dresden-Leipzig und Niedersachsen-Bremen ein Gespräch statt, um sich über das dafür notwendige politische Handeln auszutauschen. Auch wenn zwischenzeitlich das Versorgungsstrukturgesetz verabschiedet ist und auf Landesebene eine Rechtsklarheit für die zahntechnischen Preise festgeschrieben. Beide Seiten stimmten darin überein, dass diese Rechtsklarheit die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht zwingend für die zahntechnischen Betriebe verbessert. „Sicher ist dieser Schritt ein Schritt in die richtige Richtung“, so der Obermeister aus Dresden-Leipzig, Achim Schubert. „Schließlich haben wir Betriebe in den neuen Bundesländern damit die Chance, eine Angleichung an das Preisniveau der alten Bundes-

länder erzielen zu können. Eine Berücksichtigung der branchenspezifischen Kostenentwicklungen ist damit jedoch nicht automatisch möglich.“ Dieses ist aber notwendig, um am Markt konkurrenzfähig agieren zu können, so Schubert weiter. Frank Schollmeier machte anhand von Daten deutlich, wie sehr die Zahntechniker vom durchschnittlichen Lohnniveau des Gesamthandwerks abgekoppelt sind. „Schon heute fehlen die Fachkräfte, die für eine qualitätsgesicherte Patientenversorgung die erste Voraussetzung sind. Dieses gilt auch für die Förderung der Nachwuchsgewinnung. Dieses ist durch die Kosteneffekte des Mindestlohngesetzes noch einmal verschärft worden und erschwert die Konkurrenzfähigkeit und die wohnortnahe Versorgung durch zahntechnische Handwerksbetriebe um ein Vielfaches.“ Das liegt nicht nur am schlechten de-

liegt vor allem am System und der vorherrschenden Struktur des Marktes, die nicht für alle Marktteilnehmer gleichermaßen gelten. Hier ist der Gesetzgeber gefragt.

Anette Widmann-Mauz zeigte Verständnis für diese Problematik und war sichtlich beeindruckt von dem Datenmaterial, das mehr als deutlich machte, warum die Zahntechniker ein Gespräch mit ihr suchten. Sie verwies aktuell auf die im Gesetz geschaffene Möglichkeit zur Ausschöpfung der Vergütungen. Die Kassen der gesetzlichen Krankenkassen sind so gut gefüllt, sodass die Politik es für wünschenswert hält, wenn davon auch bei den Leistungserbringern etwas ankommt, berichtete Frau Widmann-Mauz. Auch Selektivverträge sind nach wie vor im Bereich Zahnersatz nicht vorgesehen, so die Staatssekretärin. Diese Bausteine sind „nur“ kleine Lösungen im Gesamtpaket. Für die großen Lösungen werden wir



V.l.n.r.: OM A. Schubert (ZTI DD-L); C. Müller (ZTI DD-L); OM F. Schollmeier (ZINB); Staatssekretärin beim BMG A. Widmann-Mauz; MdB (a.D.). E. Lewering; Referatsleiter vertragszahnärztliche Versorgung A. Brandhorst; stellv. OMA. Schiller (ZINB).

mografischen Faktor, unter dem die gesamte Wirtschaft leidet, berichteten die Zahntechniker der Staatssekretärin weiter. Der jungen Zahntechnikergeneration fehlt die nachhaltige Perspektive für ihr Berufsleben. Das

weiter am Ball bleiben und das Thema Zähne politisch ständig platzieren. Nach dem Gesetz heißt vor dem Gesetz.

Quelle: ZI Niedersachsen-Bremen und ZTI Dresden-Leipzig

## Verschärfte Verordnung

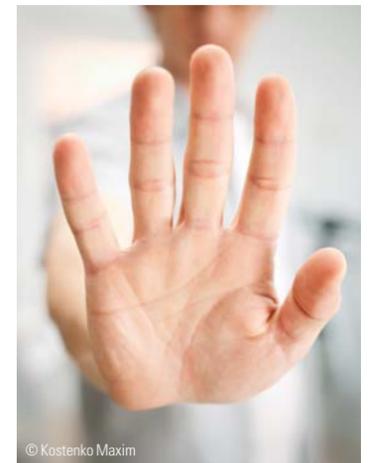
**ZT Fortsetzung von Seite 1**

Diese Produkte haben sich seit Jahren und Jahrzehnten millionenfach bewährt. Risiken, die die Gesundheit oder gar das Leben von Patienten gefährden können, sind nicht bekannt.

Die geplante europäische Verordnung über Medizinprodukte würde diese zuverlässige und anerkannte Klassifizierungsordnung aber vollständig auf den Kopf stellen. Ursache dafür ist eine neue Klassifizierungsregel (Regel 19) über Medizinprodukte, die Nanomaterial enthalten. EU-Kommission und EU-Rat fordern, dass alle diese Medizinprodukte, die Nanomaterial enthalten oder möglicherweise freisetzen können, Hochrisikoprodukte (Klasse III) werden sollen. Bei Umsetzung dieses Vorhabens wären zukünftig rund 70–75 % aller dentalen Medizinprodukte Klasse III-Produkte. Dies betraf u. a. alle Zahnfüllungsmaterialien, Zahnkronen, Brücken, künstliche Zähne, Ab-

formmaterialien, ja sogar das Okklusionspapier, das bei einer Zahnbehandlung zur Prüfung des Zusammenbisses der Zähne lediglich für Sekundenbruchteile im Mundraum der Patienten benötigt wird.

Quelle: VDDI Verband der Deutschen Dental-Industrie e.V., GFDI Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH



## ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

<b>Verlag</b> OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig	Tel.: 0341 48474-0 Fax: 0341 48474-290 kontakt@oemus-media.de
<b>Redaktionsleitung</b> Georg Isbaner (gi)	Tel.: 0341 48474-123 g.isbaner@oemus-media.de
<b>Redaktion</b> Carolin Gersin (cg)	Tel.: 0341 48474-129 c.gersin@oemus-media.de
Theresa Tenner (tt)	Tel.: 0341 48474-203 t.tenner@oemus-media.de
<b>Projektleitung</b> Stefan Reichardt (verantwortlich)	Tel.: 0341 48474-222 reichardt@oemus-media.de
<b>Produktionsleitung</b> Gernot Meyer	Tel.: 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de
<b>Anzeigen</b> Marius Mezger (Anzeigendisposition/ -verwaltung)	Tel.: 0341 48474-127 Fax: 0341 48474-190 m.mezger@oemus-media.de
<b>Abonnement</b> Andreas Grasse (Aboverwaltung)	Tel.: 0341 48474-201 grasse@oemus-media.de
<b>Herstellung</b> Matteo Arena (Layout, Satz)	Tel.: 0341 48474-115 m.arena@oemus-media.de
<b>Druck</b>	Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG Frankfurter Straße 168 34121 Kassel

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

# LASSEN SIE IHRE MARGEN EXPLODIEREN!

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



Mehr Informationen zu unseren 3D-Drucksystemen unter [www.dentona.de](http://www.dentona.de)

# Gesetzesänderung

## ZT Fortsetzung von Seite 1

die Anwendung der vom Bundesministerium für Gesundheit festgestellten Veränderungsrate der beitragspflichtigen Einnahmen aller Mitglieder der gesetzlichen Krankenkassen für den gesamten Zeitraum der 2. Hälfte des Vorjahres und der 1. Hälfte des laufenden Jahres gegenüber dem entsprechenden Zeitraum der Vorjahre (§ 71 Abs. 3 SGB V). Alle Zahn-techniker, sowohl Innungsmitglieder als auch Nicht-Innungsmitglieder, verfolgen die jährlichen Veränderungsrate und die zahlreichen vorausgehenden Ver-

Diese niedrigen Veränderungsrate wirken sich unmittelbar auf die Höhe der zu vereinbarenden Vergütungen aus und diese wiederum auf die zahlbaren Löhne und Gehälter. Diese liegen im Zahn-techniker-Handwerk im Vergleich zum Gesamt-Handwerk um 50 % niedriger. Sie bedürfen dringend der Anpassung. § 71 Abs. 2 SGB V bestimmt, dass die Veränderungsrate nicht überschritten werden darf. Dagegen sind Unterschreitungen möglich und werden von den Kassen angestrebt. Die tatsächliche Kostenentwicklung/der Finanzbedarf bleiben unberücksichtigt.

In der juristischen Fachliteratur wurde dieser Doppelbelastung bereits vor zehn Jahren einleuchtend widersprochen, ohne dass dies berufspolitische Aktivitäten ausgelöst hätte. Der Gedanke finanzieller Verluste bei den zahn-technischen Vergütungen drängt sich auf. Übrigens: Auch diese Deckelungs-Beachtung der Ministerzahl beim Bundesmittelpreis – sollte überdacht werden. Diese Problematik kann hier jedoch nicht erörtert werden.

## Regelversorgung und Festzuschüsse

Die Bundesmittelpreise wurden erforderlich durch die Einführung der Regelversorgung im Jahre 2005 und die hieraus resultierenden befundorientierten bundes-einheitlichen Festzuschüsse.

Zur Klarstellung: Bundesmittelpreise sind keine „Preise zur Zahlung“, sondern lediglich statistische Größen bzw. Kennzahlen zur Ermittlung der Festzuschüsse und regionalen Vergütungen. Die Systemänderung von der prozentualen Bezuschussung zum Festzuschuss in der maßgebenden Bundestagsdrucksache wurde begründet wie folgt:

„Unabhängig von der tatsächlich durchgeführten Versorgung werde der Versicherte einen Festzuschuss nach festgelegten Befunden erhalten mit der Folge, dass sich der Versicherte für jede medizinisch anerkannte Versorgungsform mit Zahnersatz entscheiden könnte, ohne – wie vorher – den Anspruch auf den Kassenzuschuss zu verlieren.“

## Ausgleich durch Korridorlösung

Die mit der Ermittlung des Bundesmittelpreises einhergehende Vereinheitlichung der unterschiedlichen Vergütungen in den verschiedenen regionalen Vertragsgebieten hätte zu teilweise existenzbedrohenden Absenkungen geführt. Zum Ausgleich dürfen die regionalen Vergütungen die Bundesdurchschnittspreise um 5 % über- oder unterschreiten („ausgleichende Korridorlösung“). In der Gesetzesbegründung heißt es hierzu:

„Bisher konnte das Ziel des Preiskorridors, flexibel auf Entwicklungen und Sondersituationen, wie z. B. die Angleichung der Vergütungen in Ost und West, zu reagieren, nicht erreicht werden.“

## Relevanz und Folge für Innungen und Betriebe

Welche praktischen Folgen ergeben sich für Innungen und Betriebe aus der neuen Gesetzeslage? Der Grundsatz der Beitragssatzstabilität stellte eine Preisdeckelung dar, welche in der Regel

die kalkulierten Preise der Zahn-techniker-Innungen nach unten drückte. Nicht die kalkulierten Preise der Zahn-techniker-Innungen wurden vollinhaltlich verhandelt, sondern unter Beachtung der ministeriell festgestellten jährlichen Veränderungsrate. Nach der bayerischen Sozial-Rechtsprechung sowie der Ansicht der Schiedsämter – mit wenigen Ausnahmen – war die regionale Preisentwicklung an die jeweiligen Veränderungsrate gebunden.

Nunmehr sind die Zahn-techniker-Innungen in der Lage, ihre kalkulierten Preise in die Verhandlungen einzuführen und sie durchzusetzen – vgl. oben „Ausgleich durch Korridorlösung“. Die Deckelung durch die jeweilige Veränderungsrate existiert nicht mehr. Die Kassen allerdings werden sich – rechtsunverbindlich – weiterhin an den Veränderungsrate zu orientieren versuchen und die Kalkulationsgrundlagen der Innungen auf das Strengste überprüfen. Nachhaltige und überprüfbare betriebswirtschaftliche Begründungen sind also unerlässlich. Die Ermittlungsverfahren sollten im Einzelnen vereinheitlicht, fachlich einwandfrei anerkannt sein und den Erfordernissen von Vertragsverhandlungen, Schiedsamtverfahren und gerichtlichen Auseinandersetzungen genügen. Die Inanspruchnahme fachlicher Kompetenz ist – trotz der anfallenden Kosten – unerlässlich. Eine verstärkte Kostenlast für die Innung und damit für die Innungsmitglieder ist zu erwarten. Es müssen auch die Bemühungen, Nicht-Innungsmitglieder „ins Boot zu bringen“ verstärkt fortgesetzt werden.

Eine Orientierung der Innungen können Betriebsvergleiche und regionales statistisches Material sein. Zur Anwendung kommen einheitliche und wissenschaftlich abgeklärte Ermittlungs- und Auswertungsverfahren. Auch der VDZI ist gefordert.

## ANZEIGE

**Gold Ankauf/Verkauf**

Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:  
[www.Scheideanstalt.de](http://www.Scheideanstalt.de)

Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:  
[www.Edelmetall-Handel.de](http://www.Edelmetall-Handel.de)

Besuche bitte im Voraus anmelden!  
**Telefon 0 72 42-55 77**

**ESG** Edelmetall-Service GmbH & Co. KG  
Gewerbering 29 b · 76287 Rheinstetten

## Ausblick

Bei dem Grundsatz der Beitragssatzstabilität handelt es sich um eine spezielle Ausprägung des allgemeinen Wirtschaftlichkeitsgebotes. Grundsätzlich haben die Kassen und die Leistungserbringer die Vergütungsvereinbarungen so zu gestalten, dass Beitragserhöhungen ausgeschlos-

sen werden. Es gibt jedoch Ausnahmen – zukünftig für die Zahn-techniker – und temporäre Limitierungen.

Der Bundesrat hat sich ursprünglich lediglich nur bereit erklärt, dass die Beachtung des § 71 SGB V für das Jahr 2016 entfallen soll. Diese Limitierung ließ sich jedoch nicht durchsetzen.

Die Forderung des Bundesrates lautet: „Der Grundsatz der Beitragssatzstabilität ist im Jahr 2016 ebenfalls nicht verletzt bei Ausgabensteigerungen zur Umsetzung des Gesetzes zur Regelung eines allgemeinen Mindestlohns.“

Abgestellt wurde also auf den allgemeinen Mindestlohn mit folgender Begründung: „Die Umsetzung des Gesetzes zur Regelung eines allgemeinen Mindestlohns stellt Leistungserbringer, die diesen bisher nicht umgesetzt haben, vor die Aufgabe, diese Kostensteigerungen bei ihrer Kalkulation und damit bei den Vergütungsverhandlungen mit den Krankenkassen umzusetzen. Um ausschließen zu können, dass die für die Vertragspartner gesetzlich vorgeschriebene Beachtung des Grundsatzes der Beitragssatzstabilität der Umsetzung des Gesetzes zur Regelung eines allgemeinen Mindestlohns entgegensteht, wird dieser für einen begrenzten Zeitraum bis zum 31. Dezember 2016 für diesen Zweck außer Kraft gesetzt.“

Maßgebend für den Wegfall des § 71 SGB V in 2016 war der insbesondere für die Ost-Innungen – später allerdings mit Unterstützung des VDZI – problematische Mindestlohn. Erst die Initiative maßgeblicher Ost-Innungen hat unter Bezug auf den Mindestlohn die Frage des § 71 SGB V im politischen Raum aktiviert. Ohne diese Initiative würde die Frage des § 71 SGB V bei regionalen Vergütungen weiter schlummern. Für den Gesetzgeber ist also der Mindestlohn bestimmend, wobei es ihm vorwiegend um die Angleichung der Vergütungen in Ost an West geht, letztlich aber auch um alle regionalen Vergütungen, um dem Zahn-techniker-Handwerk die wirtschaftliche Basis von vergleichbaren Löhnen und Gehältern im Gesamthandwerk zu ermöglichen.

Was geschieht jedoch, wenn diese Angleichung einigermaßen bewerkstelligt ist? Es muss davon ausgegangen werden, dass die schwache Kassenlage Krankenkassen dazu zwingt, auf die Wiederbeachtung des § 71 SGB V zu drängen. Ständige Wachsamkeit ist daher geboten.

Obiger Artikel erfolgt in berufspolitischer Erweiterung des Aufsatzes „Belastende Überregulierung bei zahn-technischen Vergütungen“ von Henninger/Nicolay in der juristischen Fachzeitschrift GesR, Heft 6/2015, S. 331 ff. **ZT**

Quelle: Landesinnungsverband Hessen Zahn-techniker-Handwerk



öffentlichungen hierüber mit großem Interesse, da sie bisher maßgebende Preisbildungskomponenten waren. Nach den Lesungen des Bundestages im Juni 2015 und der Zustimmung des Bundesrates am 10. Juli 2015 soll dieser Grundsatz ab 1. August 2015 nicht mehr gelten. Dies ist eine wesentliche Entlastung bei den Preisverhandlungen. Der Wegfall von § 71 eröffnet einen größeren Spielraum, erleichtert aber aufgrund der zunehmend schwierigen Finanzlage der Krankenkassen die Verhandlungsarbeit in keiner Weise. Der Mechanismus des Durchreichens der Veränderungsrate ist unterbrochen. Gerade in den Ländern mit einem Zahlpreis über dem Bundesmittelpreis (BMP) müssen mit erhöhtem Verhandlungsaufwand rechnen. Die laufenden Verträge gelten bis Jahresablauf. Erst die Verhandlungen für 2016 haben den Grundsatz der Beitragssatzstabilität/durchschnittliche Veränderungsrate/„Ministerzahl“ nicht mehr zu beachten.

## Veränderungsrate und Vergütungen

Die Veränderungsrate für die Verträge der jeweiligen Folgejahre betragen:

- 15. September 2009: 1,54 %
- 15. September 2010: 1,15 %
- 15. September 2011: 1,98 %
- 15. September 2012: 2,03 %
- 15. September 2013: 2,81 %
- 15. September 2014: 2,53 %

## Bundesmittelpreise

Alle zahn-technischen Vergütungen wurden nicht auf Bundes-, sondern bekanntlich auf Landesebene vereinbart (§ 88 Abs. 2 SGB V). Durch Gesetzesänderung und Einführung des Festzuschussystems werden nunmehr die Vergütungen für zahn-technische Leistungen und Zahnersatz einschließlich Zahnkronen und Suprakonstruktionen nach § 57 Abs. 2 Satz 2 SGB V geschlossen, und zwar auf der Grundlage des Bundesmittelpreises in einem Korridor von  $\pm 5\%$ .

Jedoch erfolgen die regionalen Preisvereinbarungen nicht auf der Grundlage betriebswirtschaftlicher Kosten, sondern vielmehr nach den Referenzpreisen – wie vom Verband Deutscher Zahn-techniker-Innungen und den Spitzenverbänden der Krankenkassen unter zwingender Anwendung der Veränderungsrate für das Jahr ab 2005 auf Bundesebene ermittelt. Während die Beachtung der Beitragssatzstabilität mit den jährlichen Veränderungsrate bei den regionalen Preisverhandlungen entfällt, ist sie bei Findung des Bundesmittelpreises jedoch weiterhin nach den jeweils festgestellten Veränderungsrate/„Ministerzahl“ fortzuschreiben. Vor der jetzigen Gesetzesänderung war der Grundsatz der Beitragssatzstabilität also zwei Mal zu beachten, nämlich bei der regionalen Preisbildung sowie bei den Bundesmittelpreisen.



## TOTALPROTHESE

*Virtuelles Generieren von Prothesenbasen und Zähnen*

### *Software-Modul CAD/CAM Totalprothese*

Mit dem *Software-Modul CAD/CAM Totalprothese* können Prothesenbasen inklusive Zähne virtuell generiert werden.

- Zähne wie an einer Perlenkette als gesamter Bogen verform- und adaptierbar
- Zahnbogen kann perfekt auf den Kieferkamm und Gegenkiefer angepasst werden
- Die Prothesenbasis kann in verschiedenen Farben in Kunststoff oder auch in Wachs zur Einprobe gefräst werden
- Die Zähne werden in mehrschichtigem Kunststoff individuell und proportional gefräst
- Mehr Individualität und Ästhetik durch Kombinieren mit der intelligenten, natürlichen Zahnbibliothek „Heroes Collection“



## Fehlendes Engagement überwinden

Mut zur Veränderung und Zuversicht sind der Schlüssel für ein erfolgreiches Labor.

Der zunehmende Kostendruck bei gleichzeitig geforderter verbesserter Qualität in der Zahn-technikerbranche verlangt immer wieder nach internen Veränderungen. Nur so kann es gelingen, den Bedürfnissen der Zahnärzte und Patienten auch weiterhin gerecht zu werden. Ohne Engagement ist jedoch jede Veränderungsinitiative im Labor zum Scheitern verurteilt. Ursache für fehlendes Engagement ist oft die sogenannte selbsterfüllende Prophezeiung: Die Tatsache, dass Labormitarbeiter glauben, dass die Initiative scheitern wird, führt letztendlich zum Scheitern. Es entsteht keine Veränderungsdynamik im Labor.

Um diese zu generieren, muss zunächst ein Gefühl der Dringlichkeit erzeugt werden. Dabei reicht die Unterstützung des Laborinhabers oder Geschäftsführers nicht aus. Die beste Veränderungsinitiative wird scheitern, wenn nicht alle an Bord sind. Werden Mitarbeiter mit Veränderungen konfrontiert, sagen sie oft Dinge wie „Veränderung ist schwer“ oder „Wir können mit Wandel nicht gut umgehen“. Sie stehen neuen Initiativen skeptisch gegenüber und fragen sich: Warum sollten wir uns in einer Veränderungsinitiative enga-



gieren, wenn – wie schon oft erlebt – diese höchstwahrscheinlich sowieso früher oder später scheitert? Warum etwas verändern, wenn keine Notwendigkeit dafür besteht?

Eine oft folgende abwartende Haltung der Mitarbeiter gegenüber Veränderungen führt dazu, dass die Initiative keinen Fahrtwind aufnimmt und vor sich hin dümpelt. Zeigen parallel Ent-

scheidungsträger Zurückhaltung und übernehmen keine Verantwortung, werden meistens auch nicht genügend Ressourcen und Zeit für die Umsetzung bereitgestellt. Die Mitarbeiter gehen davon aus, dass es in Ordnung ist, die Hände in den Schoß zu legen und erst einmal abzuwarten. Je mehr Mitarbeiter eine abwartende Haltung einnehmen, desto weniger kann eine not-

wendige Initiative im Labor vorgebracht werden. Ein Teufelskreis.

### Dringlichkeit als notwendige Voraussetzung

Ein Gefühl der Dringlichkeit im Labor ist eine notwendige Voraussetzung für eine sinnvolle Veränderung. Dabei kann diese für jede Person unterschiedlich sein. Zum Beispiel könnte eine Führungskraft das starke Bedürfnis haben, die Einnahmen des Labors zu steigern.

Ein Zahntechniker könnte es als wichtig erachten, ein internes Projekt schneller fertigzustellen. Weitere Labormitarbeiter wiederum könnten den Ehrgeiz empfinden, eine bestimmte Aufgabe zu beenden. Bei allen Unterschieden ist eines gleich: Wir alle reagieren nicht auf eine Notwendigkeit, die wir nicht selbst spürbar empfinden. Letztendlich verlieren viele Initiatoren von Veränderungen den Mut, weil sie trotz ihrer Leidenschaft gegenüber dem Projekt nicht in der Lage sind, ein Gefühl der Dringlichkeit zu erzeugen und zu kommunizieren, das bei ihrer Zielgruppe auf Gehör stößt.

### Vorteile, Erwartungen und Vertrauen

In der Praxis verkaufen Führungskräfte Veränderungsinitiativen oft dadurch, dass sie unrealistische Ergebnisse versprechen: „Wenn wir die folgenden Technologien implementieren, werden wir unglaubliche Vorteile erzielen.“ Fakt ist: Das Vorhaben erbringt nach Monaten oder Jahren harter Arbeit nicht einmal annähernd die verspro-

chenen Resultate. Ein perfektes Beispiel dafür, wie das Vertrauen der Mitarbeiter zerstört wird. Unrealistische Erwartungen werden erzeugt, letztendlich jedoch nicht erfüllt. Geschieht dies öfter, wird systematisch eine Kultur des Misstrauens erzeugt. Zugegeben ist es nicht ganz einfach, das Vertrauen wiederherzustellen und zu festigen. Aber es lohnt sich immer, daran zu arbeiten. Beispielsweise indem mit den verschiedenen Akteuren klare, realistische Erwartungen für eine Initiative festgelegt und Maßnahmen getroffen werden, um diese Erwartungen auch zu erfüllen. Darüber hinaus ist es wichtig, den Fortschritt der Initiative im Labor regelmäßig zu kommunizieren und für alle sichtbar zu zeigen, dass die zu erwartenden Ergebnisse höchstwahrscheinlich erfüllt werden, oder zumindest eine Erklärung abzugeben, warum sie eben nicht erfüllt werden. Die Erwartungen sollten ausreichen, um die Vision und die damit verbundene Dringlichkeit hinreichend zu erfüllen. Grundsätzlich gilt: „Führungskräfte können das Vertrauen ihrer Mitarbeiter am einfachsten zurückgewinnen, indem sie es niemals verlieren.“

### Der CORE-Ansatz für erfolgreiches Change-Management

Jede Veränderungsinitiative wird nur dann erfolgreich sein, wenn die Mitarbeiter im Dentallabor bereit sind, dieser Lösung dauerhaft zu vertrauen. Die Leute müssen davon überzeugt sein, dass die individuell wahrgenommenen Vorteile die individuell wahrgenommenen Kosten/

ANZEIGE

# EyeVolution® MAX

## Made for Composites.





[www.dreve.de/eyevolutionmax](http://www.dreve.de/eyevolutionmax)

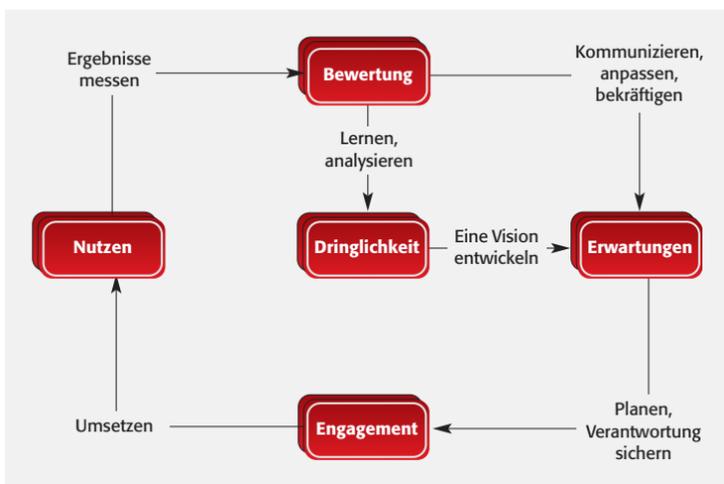


Abb. 1: Eigene systematische Darstellung des CORE-Ansatzes, basierend auf der englischen Version.

Nachteile dauerhaft überwiegen. Der sogenannte CORE-Ansatz (Cycle of Results) wurde von ProChain Solutions entwickelt, um dieses Vertrauen behutsam aufzubauen und dauerhaft zu erhalten. Abbildung 1 stellt die Grundprinzipien des CORE-Ansatzes grafisch dar. In den Kästchen sind die Bedingungen oder Zustände dargestellt, die jeweils erfüllt bzw. erreicht werden müssen. Auf den Pfeilen befinden sich die Maßnahmen, die zu diesen Zuständen führen. Die Kästchen sind übereinandergestapelt, um zu verdeutlichen, dass die Bedeutung der Zustände für verschiedene Mitarbeiter unterschiedlich sein kann. Verschiedene Leute spüren eventuell verschiedene Arten und Ausprägungen der Dringlichkeit, nehmen Nutzen unterschiedlich wahr, usw.

sich auch daraus ein paar wichtige Folgen:

- Die Laborleitung sollte inmitten einer Veränderungsinitiative vorsichtig mit zusätzlichen Änderungen umgehen, die sie kontrollieren können.
- Oft werden neue Veränderungsinitiativen begonnen, bevor die alten assimiliert wurden.
- Schlüsselpersonen werden innerhalb des Labors versetzt, ohne die Auswirkungen auf die Initiativen zu beachten. Die Laborleitung sollte diese Änderungen auf das Notwendigste minimieren.

Die Unvermeidlichkeit von Änderungen in der Geschäftswelt bedeutet, dass sich das Fenster für jede Veränderungsinitiative jederzeit unerwartet schließen kann. Das heißt, jede Implementierung hat nur einen sehr be-

Grundlegende Ursachen für das Scheitern von Veränderungsinitiativen	CORE-Ansatz
Fehlende Dringlichkeit	Lernen und analysieren Sie, um eine gemeinsame Dringlichkeit zu finden oder zu entwickeln!
Mangelnde Bereitschaft, klare Erwartungen bezüglich der Ergebnisse der Initiative festzulegen	Definieren und kommunizieren Sie realistische Erwartungen mittels einer gemeinsamen Vision!
Mangel an Engagement für die Initiative	Erzeugen Sie Engagement durch die Einbindung von Schlüsselpersonen während der Planung!
Eine unzureichende Lösung, gekennzeichnet durch: – das Problem, die geeignete Lösung, oder zu erzielende Ergebnisse sind schlecht definiert – das Einbinden von Schlüsselpersonen ist unzureichend – der Implementierungsplan ist ungeeignet, wichtige Hindernisse aus dem Weg zu schaffen – nicht genügend Ressourcen werden für die Initiative zur Verfügung gestellt	Erzeugen Sie einen Mehrwert durch die Implementierung!
Unfähigkeit, den erzielten Mehrwert zu kommunizieren	Bewerten und messen Sie den erzielten Mehrwert!
–	Führen Sie den CORE-Zyklus kontinuierlich fort!
Änderungen in der Geschäftsumgebung	So ist nun mal das Leben. Dafür gibt es keine Patentlösung.

Tab. 1: Einzelne Schritte des CORE-Ansatzes.

CORE ist ein Prozess, der hilft, die Veränderungsinitiative im Unternehmen „zu verkaufen“, indem er Vertrauen in das Vorhaben aufbaut, aufrecht erhält und direkt an den zugrunde liegenden Ursachen ansetzt. Wenn der Ansatz mit den besten Lösungskomponenten kombiniert wird, führt dies zu einer erfolgreichen und lang anhaltenden Implementierung.

Tabelle 1 zeigt, welche Schritte des CORE-Ansatzes welche grundlegenden Ursachen angehen. Die Ursache „Änderungen im Geschäftsumfeld“ ist eine unvermeidliche Folge der Geschäftstätigkeit. Jedoch ergeben

grenzten Zeitrahmen zur Verfügung, um die Änderungen im zahntechnischen Laborbetrieb zu verfestigen. Sind die geeigneten Prozesse nicht vor dem nächsten Erdbeben verankert, wird die Initiative früher oder später in Schwierigkeiten geraten. **ZT**

**ZT Adresse**

Uwe Techt  
VISTEM GmbH & Co. KG  
Von-Siemens-Straße 1  
64646 Heppenheim  
Tel.: 06252 795307-0  
uwe.techt@vistem.eu  
www.uwetecht.de



Mit den Highlights der IDS

# FACH DENTAL LEIPZIG 2015

11. – 12. SEPTEMBER  
LEIPZIGER MESSE

Über 200 Aussteller präsentieren ihr umfangreiches Produkt- und Dienstleistungsportfolio für Zahnmedizin und Zahntechnik. Sammeln Sie bis zu zehn Fortbildungspunkte auf dem Symposium des Dental Tribune Study Clubs und informieren Sie sich auf der Messe über die Top-Themen:

- Digitaler Workflow – vom Scan bis zum Zahnersatz
- Implantologie – Spezialwissen vertiefen
- Hygiene in Praxis und Labor

[www.fachdental-leipzig.de](http://www.fachdental-leipzig.de)

Veranstalter: Die Dental-Depots in Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen

## Als Zahntechniker an „schwierigen“ Kunden wachsen

Menschen geraten sehr schnell unter Druck, wenn sie aufgrund von Aussagen oder Verhaltensweisen in Situationen geraten, die ihnen nicht gefallen: Kurzfristige Änderungen eines Zahnarztes bei einem Projekt, wenn eigentlich keine Zeit ist. Dieser oder jener Patient, der einem einfach unsympathisch ist. So stellt sich die Frage: Gibt es ein Geheimrezept für den Umgang mit diesen „schwierigen“ Kunden?



Haben Sie schon einmal etwas „in den falschen Hals“ bekommen? Einfach nur, weil jemand etwas zu Ihnen gesagt hat, das er so gar nicht meinte? Oder haben Sie schon einmal einen gut

gemeinten Spruch zur Aufmunterung Ihres Gegenübers gesagt, doch dieser „blaffte“ schroff zurück? Missverständnisse aufgrund von falschen Interpretationen scheint es sehr häufig zu

geben. Aber es liegt nun einmal in der Natur des Menschen, dass wir etwas sehen oder hören und automatisch werten. Vielleicht ist es sogar ein Überbleibsel aus unserer frühesten

menschlichen Entwicklung: Der Urmensch hat jemanden gesehen. Er musste schnell entscheiden: Freund oder Feind? Angriff, Flucht – oder alles gut? Auch unsere Erziehung und Entwicklung wurde stark geprägt von Einstellungen und Meinungen der Eltern, Geschwister, Lehrer, Freunde und selbst von unseren Vorbildern aus den Medien. Denn wer hat noch nie über einen Mitmenschen gelästert oder gelacht, weil jemand mit einer anderen Meinung uns wirklich wie von einem anderen Stern vorkam? Doch wer sagt Ihnen, dass Sie recht haben? Wieso können Sie von sich behaupten, dass es so, wie Sie es sehen, richtig ist? Nur weil Sie 100 Menschen kennen, die das auch so sehen? Eventuell, weil es bei Ihnen bisher immer so war? Möglicherweise weil Sie sich vorrangig mit Menschen umgeben, die ähnlich ticken wie Sie?

### „Schwierige“ Menschen ...

Es kann sogar sein, dass uns an einigen Mitmenschen gerade das ganz besonders nervt, was wir selbst gerne hätten. Vielleicht nicht im Verhältnis 1:1. Aber wenn Sie vielleicht von einem teuren Sportwagen überholt werden und Ihr Beifahrer sagt „So ein Angeber!“, kann es sein, dass Sie Ihrem Beifahrer zustimmen, aber selbst gern auch einmal etwas mehr auffallen würden? Oder wenn wir lesen, dass eine Berufsgruppe

wieder mehr Lohn bekommt, wir aber nicht den Eindruck haben, dass gerade diese eine Zulage verdient hat, kann es da nicht sein, dass wir es ihnen nicht gönnen, weil wir auch endlich wieder einmal mehr in der Geldbörse hätten? Der Spruch „Es gibt keine schwierigen Menschen. Es ist nur schwierig, mit den Gefühlen umzugehen, die diese in uns verursachen“ bringt es auf den Punkt: Letztlich entstehen negative Gefühle nur aufgrund unserer Wertungen. Während also ein Kollege vielleicht mit einem bestimmten Zahnarzt Schwierigkeiten hat, kann ein anderer wegen seiner Denkhaltung selbigen als sehr nett und aufgeschlossen empfinden. Nun ist es natürlich so, dass Sie aufgrund dieser Erkenntnis nicht einfach von heute auf morgen komplett anders sein können, sodass Sie plötzlich keine „schwierigen“ Mitmenschen und Kunden mehr haben. Auch werden Sie nicht Ihre Kunden ändern können. Oder hat umgekehrt Sie schon einmal ein Dienstleister in Ihrer Rolle als Kunde/Patient, ob beruflich oder privat, verändert? Genau! Wenn jemand das bei Ihnen versucht hat, haben Sie sich mit hoher Wahrscheinlichkeit dagegen gewehrt. Entweder mit einer langen Diskussion oder sogar mit der Phrase „Ich muss es mir noch einmal überlegen!“. Wer würde denn auch sagen, dass er sich verletzt und nicht ernst genommen fühlt? Es ist schließlich so, dass Kunden/Patienten die Wahl haben, und

ANZEIGE

**prிடidenta**  
pioneering dentistry

FRÄSEN & SCHLEIFEN

MATERIAL

CAM

CAD

SCANNEN

Sie wählen - wir integrieren

MADE IN GERMANY

[www.pritidenta.com](http://www.pritidenta.com)  
E-Mail: [info@prிடidenta.com](mailto:info@prிடidenta.com)  
Phone: +49 (0) 711.3206.56.0

**prிடidenta® GmbH**  
Meisenweg 37  
70771 Leinfelden-Echterdingen



## Erfolgsfaktoren keramischer CAD/CAM-Materialien

Die klinische Bewährung vollkeramischer Materialien ist von vielen Faktoren abhängig. In diesem Beitrag werden Grundlagen vermittelt, Langzeitergebnisse beleuchtet und Anwendungshinweise gegeben. Ein Blick auf das Produktportfolio der VITA CAD/CAM-Materialien (VITA Zahnfabrik, Bad Säckingen) zeigt beispielhaft die heute verfügbare CAD/CAM-Werkstoffvielfalt und deren bevorzugtes Einsatzgebiet.

Vollkeramische Materialien müssen sich bezüglich der mechanischen Stabilität und des Langzeiterfolges mit dem seit Jahrzehnten als „Goldstandard“ geltenden Goldgussfüllungen messen lassen. Bislang weisen die als Kronen- und Brückenmaterial verwendeten Keramiken und Kunststoffe materialspezifische Eigenheiten auf, die nicht nur positiv sind. Zu den Nachteilen von Keramik gehört zum Beispiel deren hohe Sprödigkeit.<sup>1,2</sup>

Um ein Verständnis für die Eigenschaften keramischer Materialien zu erhalten und basierend darauf, das individual am besten geeignete Material auszuwählen, lohnt es sich, einige Material-

kennwerte genauer zu bewerten.

### 1. Biegefestigkeit

Die Wahl geeigneter keramischer Materialien erfolgt heute häufig über den Materialkennwert Biegefestigkeit. Je höher diese ist, desto geeigneter ist der Werkstoff für Restaurationen in Bereichen mit hoher Kaukraftbelastung – so wird oftmals argumentiert. Die Materialwahl primär nach dem Kriterium der höchsten Biegefestigkeit zu treffen, ist jedoch kritisch zu hinterfragen. Ermittelt wird der Parameter nach einem 3- oder 4-Punkt-Testverfahren



Infos zum Autor

(statische Belastung eines Probekörpers bis zum Materialversagen). Dentale Keramikrestaurationen sind allerdings keiner statischen Einmalbelastung, sondern einer millionenfachen Dauerbelastung ausgesetzt.

Unter dynamischer Krafterwirkung reduziert sich die Belastungsfähigkeit auf circa die Hälfte des angegebenen Wertes.<sup>3</sup> Zudem sei darauf hingewiesen, dass Zahnschmelz eine Biegefestigkeit von circa 60 bis 85 MPa aufweist und Dentin eine Festigkeit von circa 100 MPa (Tab. 1). Ist also diese Eigenschaft der geeignete Maßstab für die Wahl keramischer Restaurationmate-

rialien? Weitere Kennwerte sollten bei der Materialwahl eine größere Rolle spielen. Die Verlässlichkeit und Widerstandsfähigkeit lassen sich zum Beispiel besser durch Kennwerte wie den Weibull-Modul und den Spannungsintensitätsfaktor ( $K_{Ic}$ -Wert) abbilden.

### 2. Elastizitätsmodul

Der Elastizitätsmodul beschreibt den Zusammenhang zwischen Spannung und Dehnung bei der Verformung eines festen Körpers bei linear elastischem Verhalten. Er ist umso größer, je mehr Widerstand ein Material seiner elastischen Verformung entgegensetzt. Das biologische System Zahn und Zahnhalteapparat hat zwar keine hohe Biegefestigkeit, ist jedoch durch eine resiliente Verankerung mittels Sharpey'scher Fasern und durch Materialien mit niedrigem Elastizitätsmodul (Schmelz, Dentin) gekennzeichnet (Tab. 2). Um möglichst naturgetreuen Zahnersatz herzustellen, sollte deshalb auch der Elastizitätsmodul als Materialkennwert in die Betrachtung mit einbezogen werden.

Nimmt man die Natur als Vorbild, so ist nicht unbedingt das Material mit der höchsten Biegefestigkeit am besten geeignet, sondern möglicherweise ein vergleichsweise elastischer Dentalwerkstoff mit einem niedrigen Elastizitätsmodul. Letztlich ist die



Abb. 1

Abb. 1: Inlay aus VITABLOCS-Feldspatkeramik nach 18 Jahren Verweildauer im Mund.

Einzelzahnversorgungen können Praxis- und Laboranwender aus den Werkstoffklassen Feldspatkeramik (VITABLOCS), zirkondioxidverstärkte Lithiumsilikatkeramik (VITA SUPRINITY) und Hybridkeramik (VITA ENAMIC) auswählen. Für die Fertigung von Gerüstkonstruktionen und vollanatomischen Brücken wird heute meist Zirkondioxid (VITA YZ) eingesetzt. Bei temporären Versorgungen kommen häufig Kompositrohlinge (VITA CAD-Temp) zum Einsatz.

Für die gezielte Materialwahl sind werkstoffkundliche Grundlagen wichtig, aber auch Daten aus klinischen Untersuchungen sind bei der Bewertung eines Werkstoffs zu berücksichtigen.

ANZEIGE

## CHARMING - EASY MOD Aufstellwachs

Das Aufstellwachs eignet sich für das rationelle Aufstellen von Konfektionszähnen in der Totalprothetik. Durch das dimensionsstabile Wachs können die Zähne exakt und sicher positioniert werden.

- ° Rationelles Aufstellen von Konfektionszähnen
- ° Dimensionsstabil zum sicheren Positionieren
- ° Beste Modellier- und Schabeigenschaften

° EASY Mod Aufstellwachs rot  
3x3x250mm 120Stk 19,90€ 15,90 €

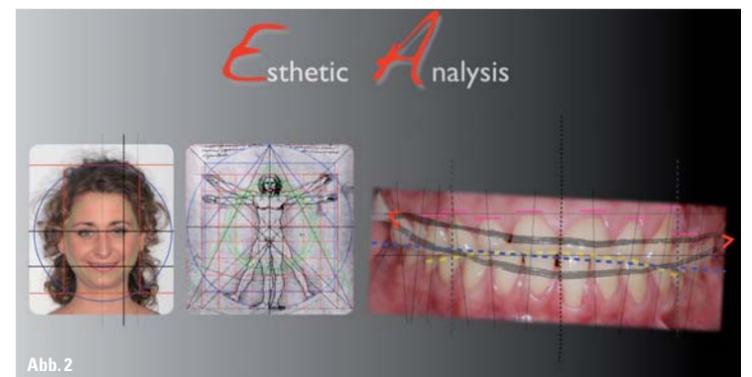


Abb. 2

Abb. 2: Analyse der Ist-Situation als Grundstein für ästhetischen Erfolg.

Entscheidung für das individuell optimale CAD/CAM-Material aber nicht nur von Materialkennwerten, sondern auch von vielen weiteren Faktoren abhängig.

### 3. Materialvielfalt im Praxis- und Laboralltag

Dem Kliniker und Techniker stehen heute diverse CAD/CAM-Materialien zur Verfügung. Ein Blick auf das Portfolio des Unternehmens VITA Zahnfabrik zeigt diese Vielfalt beispielhaft auf. Zur Herstellung von Zahnersatz für

### 4. Langzeitstudie: Inlays

In einer klinischen Langzeitstudie der Universität Graz wurden 385 zwei- und dreiflächige Inlays hinsichtlich ihrer Komplikationswahrscheinlichkeit und Überlebensraten untersucht. Die Inlays wurden im Zeitraum von 1988 bis 1990 inkorporiert. Bei den Gold- sowie laborgefertigten Keramik- und computerfertigten Inlays kamen folgende Materialien zur Anwendung: Dicor®, Optec®, Hi-Ceram®, Duceram® sowie VITABLOCS®, die im CEREC 1-System geschlif-

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



esthetic risk factors			
risk-factor	low - risk	medium - risk	high - risk
smile	non visible	tooth-gingiva	visible
NOR <i>number of restorations</i>	total	twin	single unpair
gingiva	regular	irregular	no papilla
contact	oval contact	interstice	diastema
material	silicate LT	silicate HT	ZrO2
tooth-color	yellow	brown	discolored
claim	unpretentious	appreciative	sophisticated

fen wurden. Es erfolgte eine adhäsive Fixation. Die Kontrollgruppe (Goldinlay, Degulor C®) wurde mit einem Zinkphosphatzement eingesetzt. Die Inlays waren während eines Zeitraums von mehr als 15 Jahren im Mund. In allen Gruppen traten partielle Frakturen am Schmelz sowie Karies und Vitalitätsverlust auf. Bei den laborgefertigten Keramikinlays waren partielle und totale Brüche die häufigste Komplikation. Hochverdichtete industriell gefertigte Keramiken wiesen im Gegensatz zur Kontrollgruppe keinen signifikanten Unterschied hinsichtlich der Überlebensraten auf ( $p < 0,05$ ). Die Inlays aus der Feldspatkeramik VITABLOCS (Abb. 1) zeigten mit einer Überlebensrate von 93 % gegenüber individuell hergestellten Keramikinlays signifikant höhere Überlebensraten.<sup>4</sup> Maßgeblich für den Langzeiterfolg vollkeramischer Restaurationen ist neben den Werkstoffeigenschaften die materialgerechte Präparation, Formgebung, Befestigung und Nachbearbeitung. Ausführliche Hinweise hierzu sind in der Broschüre „Klinische Aspekte in der Vollkeramik“ nachzulesen (PDF-Download unter

www.vita-zahnfabrik.de). Zudem ist der Langzeiterfolg von der Behandlungsplanung respektive der Materialwahl abhängig.<sup>5</sup>

### 5. Behandlungsplanung

#### 5.1 Risikoprofil

Unter Berücksichtigung der bestehenden Literatur kann für die verschiedenen Indikationen ein Risikoprofil erstellt werden (Tab. 3). Im Allgemeinen wird gesagt, dass Schäden bzw. Misserfolge in einer Häufigkeit von circa zwei Prozent als akzeptable Einstufung sind. Gelegentlich auftretende Misserfolge sind als verkraftbar zu bezeichnen. Ist die Wahrscheinlichkeit des Schadeneintritts hoch, ist das entsprechende Therapiemittel als nicht geeignet zu klassifizieren.

Das Risikoprofil kann auch auf implantatgetragenen Zahnersatz übertragen werden. In zahlreichen Studien wird die Problematik vollkeramischer Suprastrukturen beschrieben und von gelegentlich bis wahrscheinlich auftretenden Frakturen berichtet.<sup>6,7,8</sup> Auf dem Risikographen kann demzufolge eine Zuordnung getroffen und eine Scha-



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

Abb. 3: Risikograph bei der Gestaltung ästhetischer Parameter. – Abb. 4: Funktionelle und ästhetische Defizite aufgrund einer Schmelzentwicklungsstörung. – Abb. 5: Nach der Komplettsanierung: Für die Frontzähne im Oberkiefer wurden Veneers aus multichromatischen Feldspatkeramik-Rohlingen gefräst. – Abb. 6: Stabile Situation nach sechs Jahren: Die Frontzahnrestaurationen zeigen keine Schäden oder Verfärbungen etc. auf.

densausmaße definiert werden. Die gewählte Therapieform ist in dieser Materialkonstellation mit mittlerem Risiko zu bewerten (Tab. 4).

#### 5.2 Materialwahl

Die entscheidende Frage bei der Materialwahl lautet: Von welchem physikalisch-mechanischen Standpunkt werden Härte, Biegefestigkeit, Weibull-Modul, Risszähigkeit, E-Modul und Resilienz bewertet? Um beispielsweise eine Überlastung der Suprastruktur zu vermeiden, erscheint es angebracht, die Resilienz (Widerstandsfähigkeit) über Materialien mit niedrigem Elastizitätsmodul (vergleichsweise hohe Elastizität) in das starre Gesamtsystem aus Knochen, Implantat und Prothetik einzubringen. Hierzu sind aktuelle Publikationen zu Polymer-Abutments interessant. Diese zeigen, dass Abutment-Materialien mit niedrigem Elastizitätsmodul eine gleiche Haltbarkeit wie Zirkondioxid-Abutments besitzen. Zudem weisen sie in der Kombination mit Keramikversorgungen höhere Erfolgsraten auf.<sup>9</sup> Vor diesem Hintergrund lassen vergleichsweise elastische Restaurationsmaterialien wie die Hybridkeramik VITA ENAMIC (VITA Zahnfabrik) und Kompositwerkstoffe wie Lava Ultimate™ (3M ESPE) und GC Cerasmart™ (GC Europe)

eine gute Eignung für implantatgetragene Kronenversorgungen erwarten. VITA ENAMIC zeichnet sich als Hybridkeramik durch eine Dual-Netzwerk-Struktur aus. Das dominierende keramische Netzwerk und das verstärkende Polymernetzwerk durchdringen sich dabei gegenseitig. Die Biegefestigkeit liegt zwischen 150 und 160 MPa und ist damit im Vergleich zu anderen Materialien nicht auffallend hoch. Der Elastizitätsmodul (ca. 30 GPa) der Hybridkeramik liegt jedoch im Bereich des menschlichen Dentins. Dank der intelligenten Kombination aus Festigkeit und Elastizität erreicht der Werkstoff in In-vitro-Tests enorm hohe Belastungswerte nach adhäsiver Befestigung und verfügt zudem über kaukraftabsorbierende Materialeigenschaften.

### 6. Wegweiser zu ästhetischen Behandlungsergebnissen

Der Grundstein für einen ästhetischen Erfolg ist immer die Analyse der Ist-Situation (Abb. 2). Auf Basis von Befund und Diagnose lässt sich für die ästhetische Gestaltung ein Risikoprofil erstellen. Hier fließen Parameter wie die Lachlinie, Anzahl der Restaurationen, Material, Zahngrundfarbe sowie die Erwar-

tungen des Patienten ein (Abb. 3).

#### 6.1 Patientenfall

Die Patientin konsultierte uns mit einer Amelogenesis imperfecta (Schmelzentwicklungsstörung) (Abb. 4 bis 6). Ziel war eine keramische Rehabilitation mit möglichst natürlich wirkendem Ergebnis. Die restaurative Versorgung wurde schrittweise vorgenommen. Nach der Stabilisierung der Biss-Situation erfolgte die Sanierung im Seitenzahngelände sowie der unteren Frontzähne. Die Oberkieferfrontzähne wurden in ihrer Form und Farbe mit Veneers ästhetisch restauriert. Als Material der Wahl entschieden wir uns nach eingehender Bewertung anhand des Risikoprofils für einen multichromatischen Feldspatkeramik-Rohling (VITABLOCS TriLuxe, VITA Zahnfabrik). Die Rohlinge haben einen integrierten Farbverlauf von Dentin zur Schneide und unterstützen damit das natürliche Farbspiel. Nach der CAD/CAM-gestützten Umsetzung (CEREC, Sirona, Wals, Österreich) erfolgte die Charakterisierung mit Malfarben (VITA AKZENT Plus, VITA Zahnfabrik) und der Glanzbrand.

### 7. Fazit

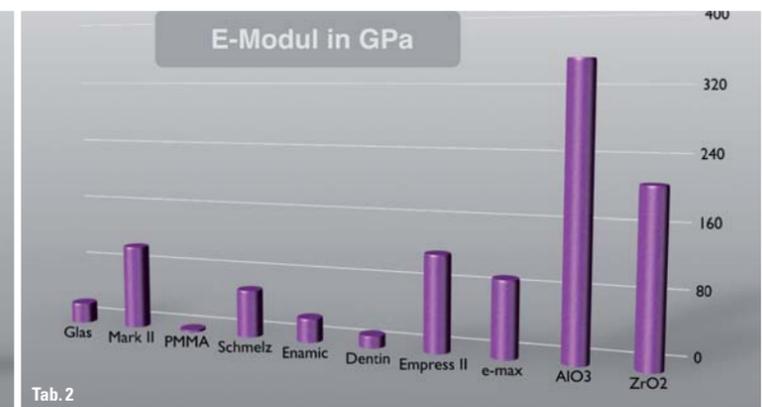
Die CAD/CAM-Technologie findet eine immer größere Verbreitung, und neue Werkstoffe wie die Hybridkeramik VITA ENAMIC etablieren sich zunehmend. Bei der Entscheidung für das fallspezifisch am besten geeignete Material sind werkstoffspezifische Faktoren zu betrachten, klinische Daten zu bewerten, Risiken abzuwägen und ästhetische Herausforderungen zu berücksichtigen. Für den Praktiker ist es deshalb wichtig, zentrale Vor- und Nachteile zu kennen, um basierend auf der Indikation das jeweils geeignete Material auswählen zu können. ZT

### ZT Adresse

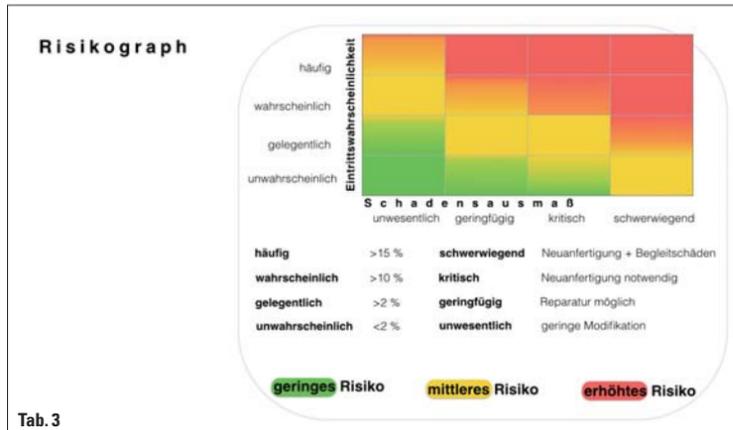
Univ.-Prof. Dr. Gerwin Arnetzl  
 Universitätsklinik für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde Graz  
 Klinische Abteilung für Zahnersatzkunde  
 Auenbruggerplatz 12  
 8036 Graz, Österreich  
 gerwin.arnetzl@medunigraz.at



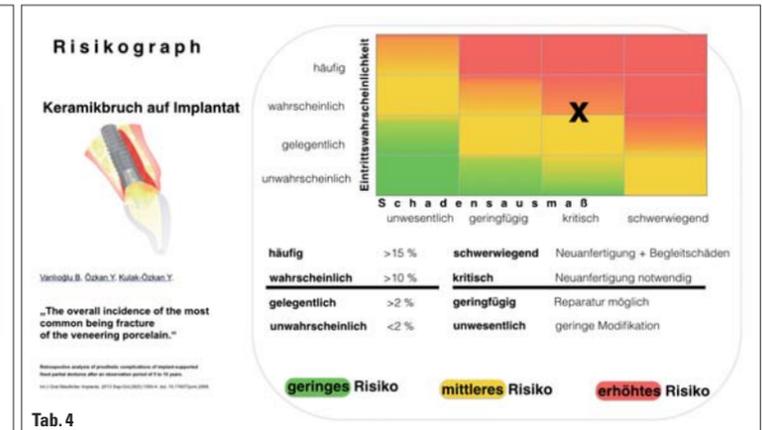
Tab. 1



Tab. 2



Tab. 3



Tab. 4

Tab. 1: Durchschnittliche Biegezugfestigkeitswerte verschiedener Zahnersatzmaterialien im Vergleich zu Dentin und Schmelz. Je höher der Wert, desto starrer und steifer verhält sich ein Material. – Tab. 2: Durchschnittliche E-Modul-Werte verschiedener Zahnersatzmaterialien im Vergleich zu Dentin und Schmelz. – Tab. 3: Risikograph mit den Beurteilungskriterien Schadensausmaß und Eintrittswahrscheinlichkeit. – Tab. 4: Risikograph für die Verwendung implantatgetragener vollkeramischer Suprastrukturen unter Zuordnung von zahnärztlicher Literaturevidenz.



# ZT PRODUKTE

## Titanbearbeitung leicht gemacht

Der Hartmetallfräser mit XTi-Verzahnung sorgt für einfachere Verarbeitung für Zahntechniker.



Der Werkstoff Titan läßt sich mit konventionellen Fräser-Verzahnungen nur sehr schwer bearbeiten. Der Eindringwiderstand kann nur unzureichend überwunden werden und es kann

zu einer unerwünschten Wärmeentwicklung kommen, mit der Folge von sprödharten Oxydbildungen an der Oberfläche des Materials. Hier bietet BUSCH Hartmetallfräser mit XTi-Ver-

zahnung an. Die Instrumente mit Kreuzverzahnung haben einen leichten Rechtsdrall der Führungsschneiden und zeichnen sich durch tiefe Spanräume aus. So wird der Eindringwiderstand bei deutlich reduzierter Wärmeentwicklung effektiv überwunden. Dem Anwender stehen 10 Instrumente in anwendungsspezifischen Formen und Größen zur Verfügung. Weitere Informationen können Sie beim Hersteller anfordern. **ZT**

### ZT Adresse

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

ANZEIGE



## Hedent Dampfstrahlgeräte für jeden Einsatz das Richtige!

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

Das Ergebnis – zuverlässige, wartungsfreundliche Geräte mit hoher Lebensdauer!



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



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



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

### Hedent GmbH

Obere Zeil 6 – 8  
D-61440 Oberursel/Taunus  
Germany

Telefon 06171-52036  
Telefax 06171-52090

info@hedent.de  
www.hedent.de



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

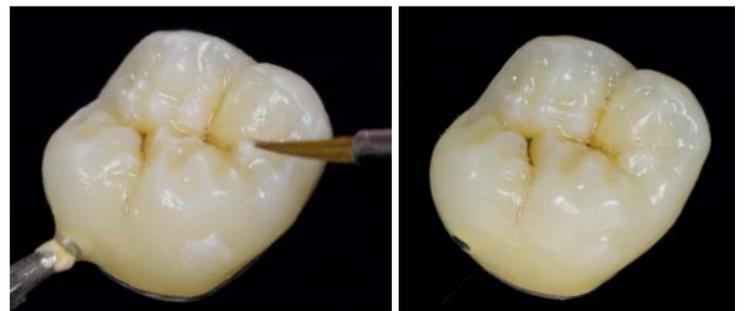


Dampfdüsen 1 mm, 2 mm und 3 mm zusätzlich erhältlich.

Weitere Produkte und Informationen finden Sie auf unserer Homepage!

## Neuer „Klassiker“

Jensen Dental setzt mit der Verblendkeramik InSync MC auf 2-Phasen-Glasmatrix.



Jensen Dental schließt mit InSync MC Lücke bei den „klassischen“ Verblendsystemen.

Mit der neuen Metallverblendkeramik InSync MC schließt Jensen Dental die Lücke bei den „klassischen“ Verblendsystemen. Auf Basis der 2-Phasen-Glasmatrix eignet sich InSync MC für die Verblendung von Metallgerüsten im konventionellen WAK-Bereich von hochgoldhaltigen, goldreduzierten und Palladium-Basis-Legierungen. Die Brenntemperatur und physikalischen Eigenschaften der Keramik bedingen eine hohe Vielseitigkeit und Eignung speziell für das Verblenden von NEM-Legierungen. Aufgrund ihrer hervorragenden Transparenz und Fluoreszenz sorgt die Keramik für ästhetisch beeindruckende Ergebnisse. Ein Plus für den Zahntechniker: Die einfache

und schnelle Reproduzierbarkeit aller 16 VITA-Zahnfarben. Weiterführende Informationen über das gesamte Portfolio der Jensen Dental GmbH, InSync-Keramiken und Edelmetalllegierungen, erhalten Sie auf der Website [www.jensendental.de](http://www.jensendental.de), auf Facebook oder auch telefonisch unter 0800 8573230. **ZT**

### ZT Adresse

Jensen Dental GmbH  
Gustav-Werner-Straße 1  
72555 Metzingen  
Tel.: 0800 8573230  
info@jensendental.de  
[www.facebook.com/JensenDentalGmbH](http://www.facebook.com/JensenDentalGmbH)  
[www.jensendental.de](http://www.jensendental.de)

## Sprühen, brennen, fertig!

CeraFusion – das weltweit erste transparente Lithiumsilikat zum Sprühen.

Mit CeraFusion werden monolithische Restaurationen aus Zirkonoxid ohne zeitaufwendige Politur, Glasur oder Nacharbeit auf schnelle Weise fertiggestellt. Das transparente Lithiumsilikat wird nur dünn auf die gesinterte Krone aufgesprüht. Im Gegensatz zu herkömmlichen Glasurmassen verläuft CeraFusion nicht. Das bedeutet: Keine zugeschwemmten Fissuren und keine dicken Kronenränder. Idealerweise wird die dünne Schichtstärke schon im CAD berücksichtigt und die Okklusion mit 0,01 bis 0,02 mm außer Kontakt gestellt. Während des Brennvorgangs bei 920°C diffundiert CeraFusion in die Zirkonoxid-Oberfläche und geht einen optimalen Haftverbund mit dem Gerüst ein. Das Ergebnis ist eine homogene, porenfreie und hochglänzende Oberfläche. Bereits nach diesen wenigen Arbeitsschritten ist die Krone zum Einsetzen vorbereitet. Kein Glasurchipping. Da-

durch Langzeitschutz für die Restauration und den Antagonisten. CeraFusion eignet sich für alle Zirkonoxide. Ein Individualisieren der Restauration mit hochschmelzenden Malfarben ist möglich. **ZT**



### ZT Adresse

Komet Dental  
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG  
Trophagener Weg 25  
32657 Lemgo  
Tel.: 05261 701-700  
Fax: 05261 701-289  
info@kometdental.de  
[www.kometdental.de](http://www.kometdental.de)

## Startangebot

MegaBase®-System ist das neue Unterfütterungs-Dreamteam bei Dreve Dentamid GmbH.



Zum Marktlaunch des Unterfütterungs-Versiegelungslacks MegaBase® 2K Lack hat Dreve ein besonderes Angebotspaket geschnürt.

Für Unterfütterungssilikone liefert der geruchsneutrale, gingivafreundliche 2-Komponenten-Silikonlack eine zuverlässige Beschichtung. Er bietet sehr gute Mechanik, ist lösungsmittelfrei und komplett selbsthärtend. Zu-

sammen mit dem bewährten Silikon aus der MegaBase®-Familie ergibt sich ein abgestimmtes System für permanent weichbleibende Prothesenunterfütterungen. Zu lange zögern sollten Interessierte nicht: Das Einführungspaket ist nur noch bis Ende August 2015 verfügbar. Details zum Startangebot und viele weitere, nützliche Informationen zu MegaBase® Silikon und 2K Lack gibt es unter [www.dreve.de/dentamid](http://www.dreve.de/dentamid)



### ZT Adresse

Dreve Dentamid GmbH  
Max-Planck-Straße 31  
59423 Unna  
Tel.: 02303 8807-40  
Fax: 02303 8807-55  
[dentamid@dreve.de](mailto:dentamid@dreve.de)  
[www.dreve.de/dentamid](http://www.dreve.de/dentamid)

## Umfangreiches Update

Das Update der Zirkonzahn-Software bringt neues Design und neue Features.

Das aktuelle Software-Update der Zirkonzahn-Software bietet ein puristisches, intuitiv gestaltetes und programmübergreifendes Design sowie eine Vielzahl an neuen Tools: vordefinierte Zahnformen mit automatisch einfügbaren Cut-back-Designs, automatisches Nesting und automatische Blockregistrierung per Webcam, gleichzeitiges Berechnen mehrerer Arbeiten, Software-Assistent „Wizard“ für Anfänger und

entwickelt bietet die Software von Zirkonzahn umfangreiche Lösungen, die den Arbeitsprozess noch effektiver machen. Die Software soll eine unterstützende Funktion erfüllen und Zeitersparnis bringen. Durch stetige Weiterentwicklungen verfolgt Zirkonzahn das Ziel, den digitalen Workflow so intuitiv und einfach wie möglich zu gestalten und gleichzeitig eine Fülle an



Expertenmodus „Master Menu“ für fortgeschrittene Techniker. Die Zirkonzahn CAD/CAM-Software war nie intelligenter.

Mit den verschiedenen Werkzeugen schafft es der geübte Techniker, eine dreigliedrige Brücke in knapp 30 Sekunden zu modellieren: mit einigen wenigen Klicks wird die vordefinierte Zahnform automatisch platziert, die Präparationsgrenze automatisch gefunden und die Kontaktpunkte automatisch an Antagonist, Nachbarzähne und Zahnfleisch angepasst. Nach Zahntechnikerlogik

Optionen zu bieten. Mit dem frisch releasen Softwarepaket 2015 wird dieser Weg konsequent fortgesetzt. **ZT**

### ZT Adresse

Zirkonzahn Worldwide  
An der Ahr 7  
39030 Gais-Südtirol  
Italien  
Tel.: +39 0474 066680  
Fax: +39 0474 066661  
[info@zirkonzahn.com](mailto:info@zirkonzahn.com)  
[www.zirkonzahn.com](http://www.zirkonzahn.com)

## Schnell und präzise abformen

Das neue A-Silikon für den Laborgebrauch von Heraeus Kulzer verspricht eine hohe Genauigkeit und Detailwiedergabe.



Pala® Lab Putty besticht durch schnelle Abbindezeiten und hohe Detailwiedergabe.

Heraeus Kulzer hat mit Pala® Lab Putty ein präzises A-Silikon auf den Markt gebracht, das speziell für das Arbeiten in Dental-laboren entwickelt wurde. Es kann für eine Vielzahl von Indikationen verwendet werden und eignet sich insbesondere als Vorwallmaterial bei der PalaVeneer®-Schalentechnik. „Frei nach dem Motto: Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile, konnten wir mit der Entwicklung von Pala® Lab Putty unsere Stellung als Systemanbieter im Bereich der Dentalprodukte weiter ausbauen“, so Frank Schäfer, Produktmanager Prothesenkunststoffe bei Heraeus Kulzer. „Die neue Abformmasse ist einfach und sicher mit unseren Verblend-schalen PalaVeneer® kombinierbar und passt so ideal in unsere Strategie, die Arbeit im Dental-labor schneller und effizienter zu gestalten.“

Die in den beiden Shore-Härten A65 und A90 erhältliche Knetmasse auf Polyvinylsiloxanbasis garantiert eine schnelle Abbindezeit – in 30 bis 45 Sekunden können die Komponenten per Hand gemischt werden, 90 Sekunden lässt sich Pala Lab Putty verarbeiten und in nur vier Minuten härtet das Material aus (bei einer Raumtemperatur von 25 °C). Das einfache Anmischen im 1:1-Verhältnis sichert die hohe Detailwiedergabe von

20 µm. Weitere Vorteile von Pala Lab Putty sind die enorme Rissfestigkeit, die Dimensionsstabilität (<0,05 % nach 24 Stunden) und die Wärmebeständigkeit, auch im Drucktopf. Zahntechniker können die neue Abformmasse von Heraeus Kulzer mit allen handelsüblichen Korrektursilikon kombinieren und universell einsetzen: Es eignet sich als Matrix, um

Provisorien und Frontzähne in einer Immediatprothese aufzusetzen, aber auch zur Anfertigung von Stegen, Teil- und Deckprothesen. Darüber hinaus ist das Abformmaterial zum Doublieren von Modellen, zur Her-

stellung von Reparaturmodellen und zur Isolierung von Zähnen gegen Gips geeignet.

Das neue A-Silikon von Heraeus Kulzer ist in den Farben Hellblau (Shore-Härte 65) und Rosa (Shore-Härte 90), jeweils in einer Groß- oder Kleinpackung, erhältlich. **ZT**

### ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH  
Grüner Weg 11  
63450 Hanau  
Tel.: 0800 43723-522  
Fax: 0800 4372329  
[info.lab@kulzer-dental.com](mailto:info.lab@kulzer-dental.com)  
[www.heraeus-kulzer.de](http://www.heraeus-kulzer.de)

ANZEIGE



Ihr neuer Shop für hochästhetische Fräsrohlinge

<p><b>ZCAD™ Temp Esthetic™</b> Multi-Schicht PMMA für ästhetische Frontzahn- Provisorien</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Für Langzeitprovisorien - Tragezeit von bis zu 12 Monaten.</li> <li>Hybrid Composite.</li> <li>Unerreichte ästhetische Ergebnisse.</li> <li>Optimierte Transluzenz, 17 Schichten max. (je nach Materialstärke).</li> <li>Farbbeständig, biokompatibel, hochfest.</li> </ul>
<p><b>ZCAD™ Temp Fix™</b> Monochromatisches PMMA für effiziente Seitenzahn-Provisorien</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Für Langzeitprovisorien - Tragezeit von bis zu 12 Monaten.</li> <li>Hybrid Composite.</li> <li>Rationelle, ästhetische Ergebnisse.</li> <li>Farbbeständig, biokompatibel, hochfest.</li> </ul>
<p><b>ZCAD™ Wax Press™</b> Spezial Fräs wachs für komplexe Anforderungen moderner Fräsanlagen</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Zur Herstellung von Kappchen / Brücken im Ausbrennverfahren.</li> <li>Kein Verkleben des Bohrers.</li> <li>Für spannungsfreie Gerüste.</li> <li>Verbrennt rückstandslos.</li> <li>Auch in weiß für Mock-ups.</li> </ul>
<p><b>ZCAD™ Poly Cast™</b> Acryl-Polymer Blöcke rückstandslos verbrennend, schnell fräsbär</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Zur Herstellung von Kappchen / Brücken im Ausbrennverfahren.</li> <li>Zur Herstellung von Bohrschablonen.</li> <li>Starres Material verhindert Schrumpfung und Verzug.</li> <li>Verbrennt sauber und rückstandslos.</li> <li>Zur Passungs-Kontrolle der finalen Restauration.</li> </ul>

Einfach Warenkorb mit dem Konfigurator zusammenstellen und bequem zum Vorteilspreis bestellen: [www.zcad-online.de](http://www.zcad-online.de)



## Hohes Präzisionsniveau

Leichtes Arbeiten ist mit den CORSOART® Artikulatoren von Mälzer Dental gegeben.



Die Herstellung von funktionierendem Zahnersatz erfordert maximale Passgenauigkeit und ein komplikationsloses Zusammenspiel zwischen Patient, Zahnarzt und Zahntechniker. Der Artikulator bündelt die Ergebnisse, erfasst die Mundsituation des Patienten und simuliert die Kieferbewegung für die weiteren Arbeitsschritte.

Die CORSOART® Artikulatoren von Mälzer Dental haben die Anforderungen des Labor- und Praxistests hervorragend bestanden und bieten Präzision auf hohem Niveau, bei voller Kompatibilität zu den Artikulatorserien der Hersteller Amann-Girrbach und SAM.

Die Geräte sind präzise und stabil durch ihre Vollmetallbauweise aus Aluminium und durch ihr geringes Eigengewicht von nur 670 g leicht in der Handhabung. Die Bonwill-Dreieck-Bestimmung durch das neue

Fix-Klick-System im Frontzahnführungsstifthalter ist mühelos zu ermitteln und dabei absolut exakt. Der Bennettwinkel ist verstellbar von 0–25°, die Kondylenbahnneigung von –15° bis +60° – je nach Modell.

Die Gleichschaltung des Artikulators erfolgt über das ADESSO-SPLIT® System von Mälzer Dental oder aber über das Splitex® System. Alle CORSOART® Artikulatoren sind in ihrer Bauweise kompatibel zu den am Markt etablierten SAM® und Artex® Artikulatoren. **ZT**

### ZT Adresse

Mälzer Dental  
Schlesierweg 27  
31515 Wunstorf  
Tel.: 05033 963099-0  
Fax: 05033 963099-99  
info@maelzer-dental.de  
www.maelzer-dental.de

## Zirkonoxid treffsicher einfärben

Amann Girrbach bietet mit den Ceramill Liquids ein neues Farbkonzept für treffsichere Ergebnisse.

Zirkonoxidrestaurationen treffsicher und reproduzierbar einfärben – das gelingt mit den Ceramill Liquid-Färbeflüssigkeiten von Amann Girrbach. Für stets exakte und verlässliche Ergebnisse nach dem VITA classical Farbschlüssel wurden die Färbeflüssigkeiten den spezifischen Materialeigenschaften der jeweiligen Zirkonoxidgruppe (LT, HT, SHT) entsprechend entwickelt und angepasst. Durch diese optimale Abstimmung von Werkstoff und Färbelösung können alle Farben des VITA classical Farbschlüssels auf Anhieb und sicher getroffen werden. Entstanden sind drei werkstoffgerechte Ceramill Liquid-Sets, mit denen sich die gefrästen Restaurationen einfach und präzise individualisieren lassen. So wurde speziell für das leichttransuzente Zirkonoxid Ceramill ZI (LT), das aufgrund seiner Verwendung als anatomisch reduziertes Gerüstmaterial lediglich einer ästhetischen Verblendung bedarf, ein kompaktes Liquid-Set mit vier Grund- sowie zwei Effektfarben entwickelt.

Für die auch monolithisch einsetzbaren (super-)hochtransuzenten Zirkonoxide Ceramill Zolid und Ceramill Zolid FX



(HT/SHT) steht ein jeweils übersichtlich konzipiertes Set an Färbelösungen in den 16 VITA classical Zahnfarben sowie Effektfarben für die Inzisal-/Okklusalfächen und den Gingivabereich zur Verfügung.

Ohne Anmischen können die Farben direkt auf die Restauration aufgetragen werden und optimieren den Arbeitsablauf in punkto Farbsicherheit und Effizienz. Aufeinander abgestimmt und mit den für Ceramill Zolid bzw. Ceramill Zolid FX speziellen Verarbeitungs- und Materialparametern bieten beide Liquid-Sets ein hohes Maß an Ästhetik, Individualisierung und

Wirtschaftlichkeit. Abgerundet wird das Amann Girrbach-Färbekonzept vom Malfarben-Set Ceramill Stain & Glaze, mit dem insbesondere monolithische Restaurationen an Lichtdynamik und Tiefenwirkung gewinnen. **ZT**

### ZT Adresse

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

## Große Vielfalt – hohe Ästhetik

Die pritidenta GmbH in Leinfelden hat das erste eigene Rohlingskonzept für Zirkondioxid-Ronden in einer limitierten Markteinführung bereits vorgestellt.



CAD/CAM-Rohlinge aus Zirkonoxid sind ein wichtiger Bestandteil der digitalen Fertigung im Labor. Exakte und natürliche Grundfarben oder mehrschichtige Farbverläufe, sowie die Auswahlmöglichkeit von verschiedenen Transluzenzgraden und Bauhöhen, ermöglichen eine Vereinfachung der anschließenden handwerklichen Arbeitsschritte.

Alle priti®multidisc ZrO<sub>2</sub>-Ronden benötigen nur eine Sintertemperatur und ein Brennprogramm. Egal ob die Wahl auf opak, transluzent oder hochtransluzent fällt, ob voreingefärbt in Monochrom oder Multicolor, die Sintertemperatur ist immer 1.450 °C. Die opaken priti®multidisc ZrO<sub>2</sub> mit der Transluzenz von 35 % gibt es voreingefärbt in 16 VITA-Farben sowie in Weiß und sie eignen sich dank ihrer hohen Biegefestigkeit von über 1.100 MPa zur Versorgung von weitspannigen Brückenkonstruktionen und auf stark verfärbten Stümpfen. Der transluzente priti®multidisc ZrO<sub>2</sub>-Rohling mit der Transluzenz von 40 %, voreingefärbt in Multicolor (integrierter Farbverlauf) oder monochromatisch in 16 VITA-Farben, ermöglicht Einzelzahnrestaurationen oder Brückenkonstruktionen im Front-

und Seitenzahnbereich. Hochtransuzente Rohlinge aus vollstabilisiertem Zirkonoxid mit der Transluzenz von 49 % stehen ebenso voreingefärbt in Multicolor oder monochromatisch in 16 VITA-Farben zur Verfügung. Die Indikation ist hierbei die ästhetische Einzelzahnversorgung sowie maximal dreigliedrige Brücken im Front- oder Seitenzahnbereich mit konventioneller Befestigung.

Alle Rohlinge sind in unterschiedlichen Bauhöhen von 10 mm bis 25 mm für alle offenen CAD/CAM-Systeme lieferbar.

Die pritidenta priti®multidisc ZrO<sub>2</sub> eignen sich als Gerüstmaterial zum anschließenden Verblenden oder auch als Vollzirkonmaterial zum direkten Einsatz. Ab Herbst 2015 steht das komplette Produktportfolio zur Verfügung. **ZT**

### ZT Adresse

pritidenta® GmbH  
Meisenweg 37  
70771 Leinfelden-Echterdingen  
Tel.: 0711 320656-0  
Fax: 0711 320656-99  
info@pritidenta.com  
www.pritidenta.com

## Natürliche Struktur im Handumdrehen

Natürlich wirkende Gingiva dank STIPPLE by Stefan Picha.



HPdent macht natürliche Ästhetik in der Keramik wieder ein Stückchen leichter. Der brandneue STIPPLE ermöglicht die Bearbeitung der Struktur vor dem Brand und schafft somit eine natürlich wirkende Gingiva in Keramik.

Die auswechselbare Pinselspitze besteht aus speziellen abgerundeten Synthetikfasern, der Pinselgriff aus eloxiertem Aluminium mit einem Carbon-Griff-

einsatz. HPdent dankt Stefan Picha für die tolle Idee. **ZT**

### ZT Adresse

HPdent GmbH  
Anneliese-Bilger-Platz 1  
78244 Gottmadingen  
Tel.: 07731 3811044  
Fax: 07731 3197123  
kontakt@hp-dent.com  
www.hp-dent.com

ANZEIGE

**Gold Ankauf/Verkauf**  
Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:  
[www.Scheideanstalt.de](http://www.Scheideanstalt.de)  
Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:  
[www.Edelmetall-Handel.de](http://www.Edelmetall-Handel.de)  
Besuche bitte im Voraus anmelden!  
**Telefon 0 72 42-55 77**  
ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG  
Gewerbering 29 b · 76287 Rheinstetten



IHR DIREKTER WEG  
ZUR LIQUIDITÄT

*„Schlaue  
Füchse  
gewähren  
ihren Zahn-  
ärzten ein  
Zahlungsziel.“*



Seien Sie ein schlauer Fuchs und gewähren Sie Ihrem Zahnarzt ein großzügiges Zahlungsziel! Denn dann muss er beim Bezahlen Ihrer Laborrechnung nicht in Vorleistung treten – und Sie verfügen trotzdem über sofortige Liquidität, können geplante Investitionen realisieren und Skonti und andere Einkaufsvorteile optimal nutzen.

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

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

Hauptstraße 20 / 70563 Stuttgart / T 0711 66 67 10 / F 0711 61 77 62 / kontakt@lv.de / www.lvg.de

## Drei Bausteine für Ästhetik

Eine Produktlinie für die Herstellung hochästhetischer Restaurationen aus Zirkondioxid.

Zfx Dental präsentiert einen innovativen Weg zur Herstellung von Zirkondioxid-Restaurationen. Das Unternehmen gehört zu den Pionieren der digitalen Fertigung. Die jüngste Entwicklung ist die Produktlinie „The Art of Shape“. Mit nur drei Bausteinen gelangen Zahntechniker zu einer hochwertigen ästhetischen Versorgung.

### 1. Konstruieren: Zfx Zahnform-Bibliothek

Die neue Zahnform-Bibliothek bildet die optimale Basis für die zeitsparende, anatomisch-funktionelle und ästhetische Konstruktion von Frontzähnen. Diese wird als Upgrade in die CAD-Software integriert und steht für alle Indikationen und Materialien zur Verfügung. Zfx hat

drei verschiedene Sets entwickelt. Abgestimmt auf die validierten Beziehungen zwischen Zahn- und Gesichtsform sind die virtuellen Zahnmodelle den Gesichtstypen quadratisch, dreieckig und oval zugeordnet. Die Zahnformen werden in der Software individuell an die Gegebenheiten angepasst. Wie bei allen Entwicklungen von Zfx wurde auf eine durchdachte Plug-and-play-Anwendung geachtet.



Mit „The Art of Shape“ präsentiert Zfx eine anspruchsvolle Produktlinie für die Herstellung hochästhetischer Restaurationen aus Zirkondioxid.

### 2. Fräsen: Zfx BionX2-Blanks

Die Zahnform ist ein Baustein auf dem Weg zur ästhetischen Restauration. Hinzu gesellen sich die lichtoptischen Eigenschaften. Hier ist ein optimales Material gefragt. So lichtdurchlässig wie Vollkeramik und so stabil wie Zirkondioxid: das neue Zfx BionX2. Die Hochleistungskeramik (Typ II, Klasse 5) beeindruckt mit einer bis dato nicht erreichten Lichttransmission.



Die Zfx™ Color Liquids allround für Zirkondioxid sind die ideale Basis zum Individualisieren vollanatomischer wie auch verblendfähiger Zirkongerüste.

Dieses hochtranszente Zirkondioxid ist perfekt geeignet für die Herstellung von anatomisch reduzierten Gerüsten, vollanatomische Kronen und Brücken (dreigliedrig) sowie für Inlays, Onlays und Veneers.

Restaurationen aus Zirkondioxid. Außerdem kann mit Zfx Color Liquid allround das zu verblendende Gerüst zur farbtragenden Basis werden. **ZT**

### 3. Fertigstellen: Zfx Color Liquid allround

Der dritte Baustein ist das Zfx Color Liquid allround. Die Flüssigkeit ist ideal für das Individualisieren monolithischer

### ZT Adresse

Zfx GmbH  
Kopernikusstraße 27  
85221 Dachau  
Tel.: 08131 33244-0  
Fax: 08131 33244-10  
office@zfx-dental.com  
www.zfx-dental.com

## Natürliche Erscheinung, natürlich funktionell

Die modernen Prothesenzähne von Creation Willi Geller eignen sich für alle Indikationen.

Die neuen systemunabhängigen Creapearl 2-Prothesenzähne glänzen nicht nur durch ihre Ästhetik und Schlichtheit, sondern auch durch ihre universelle Funktionalität. Aufgrund des modernen Fertigungsprozesses, des modifizierten Schichtverlaufs mit einem charakterstarken Dentinkern und des hoch- und doppelvernetzten PMMA-Kunststoffs bietet die modernisierte Front- und Seitenzahnlinie von Creation Willi Geller dem Zahntechniker farb-, form- und funktionsgetreue Prothesenzähne.

Creapearl 2 ist für hohe ästhetische und funktionelle Ansprüche sowohl in der Kombinations- als auch in der Totalprothetik geeignet. Die komplett neu entwickelten und bis ins Detail ver-

feinerten Prothesenzähne sind aus hoch- und doppelvernetztem Kunststoff gefertigt. Mit 15 Front- und 18 Seitenzähnen lassen sich alle Anforderungen an eine natur- und funktionsgerechte Prothetik abdecken. Aufgrund der Dreischichttechnik und des sanften Farbverlaufs verändern sich die farbdynamische Tiefe und die Lebendigkeit des Creapearl 2-Zahns selbst beim formgebenden Beschleifen kaum. Auch die hohe Verbundfestigkeit zum Prothesenmaterial und die hervorragende Polierbarkeit überzeugen bei den neuen Konfektionszähnen. Das geschlossene Interdentalraumdesign mit ausgeprägten Zahnhälsen ermöglicht dem Zahntechniker eine natürliche Gingivagestaltung. Creapearl 2 Anterior ist

dank seiner naturnahen Farbwirkung ein moderner Frontzahn mit einer ökonomischen Formenvielfalt. Mit zwei ausdrucksstarken OK-Typen und einem UK-Typ können alle Schneide- und Eckzähne optimal versorgt werden. Beeindruckend sind die naturanaloge Schichtung der anterioren Zähne mit erhöhter Opaleszenz, Fluoreszenz und Transluzenz sowie die von Willi Geller konzipierte naturidentische Oberflächenstruktur, für eine sehr gute Lichtleitfähigkeit und Lichtbrechung. Weitere Vorteile von Creapearl 2 Anterior sind manuell gestaltete Mamelonstrukturen, ein harmonischer Dentin-Schneide-Übergang und die Trennlinienoptimierung.



Creapearl 2 Posterior besitzt eine hohe Abrasionsfestigkeit und Plaquesresistenz sowie eine erhöhte vertikale Stabilität und Belastbarkeit. Die gewebefreundlichen Seitenzähne, die nach der bewährten „NAT“-Konstruktionsmorphologie entwickelt wurden und über ein multifunktionales Kauflächendesign und unterschiedliche Höckerneigungen verfügen, ermöglichen dem Zahntechniker bei stabiler statischer Okklusion eine effiziente Zahnaufstellung sowohl bei Teil- und Kombinations- als auch bei anspruchsvollen Totalprothesen.

Erhältlich ist die neue Front- und Seitenzahnlinie in folgenden Farben: A1, A2, A3, A3.5, B2, B3 und C3. Ab Herbst steht das

komplette Farb- und Formensortiment zur Verfügung. Damit der Zahntechniker Neues ausprobieren, aber auf Bewährtes nicht verzichten muss, behält Creation die manuell hergestellten Creapearl-Frontzähne mit ihren individuellen Charakterisierungen weiterhin im Portfolio. **ZT**

### ZT Adresse

Creation Willi Geller  
Deutschland GmbH  
Harkortstraße 2  
58339 Breckerfeld  
Tel.: 02338 801900  
Fax: 02338 801950  
office@creation-willigeller.de  
www.creation-willigeller.de

ANZEIGE

**millhouse**

Hochwertiger Zahnersatz durch beste  
Dentaltechnik - made in Germany.

**millhouse GmbH**  
Technologiezentrum

Johannes-Gutenberg-Str. 7  
D-65719 Hofheim-Wallau  
Tel.: +49 (0) 6122 60 04  
Fax: +49 (0) 6122 21 46  
www.millhouse.de

# ZT SERVICE

## Drei Kreuzchen bringen Klarheit

Die 3M ESPE Informationsmappe – geringere Reklamationsrate, höhere Zufriedenheit.



Die Informationsmappe inklusive Abreißblock zur Empfehlung des geeigneten Befestigungsmaterials für indirekte Restaurationen.

Dank der Verfügbarkeit unterschiedlichster Restaurationsmaterialien lässt sich heute nahezu jeder Patientenfall prothetisch adäquat versorgen. Voraussetzung für langfristigen Erfolg ist allerdings die Auswahl eines geeigneten Befestigungsmaterials. Hierbei ist häufig die Unterstützung des Zahn-technikers gefragt. Bieten kann er diese ganz unkompliziert mit der kostenlosen Informationsmappe

von 3MESPE. In der Mappe enthalten sind u. a. eine Broschüre mit den von 3M ESPE offerierten Befestigungslösungen, eine Übersicht, für welche Indikationen die verschiedenen Systeme geeignet sind, und ein Abreißblock.

Der Block wird verwendet, um gemeinsam mit einer fertiggestellten Restauration eine Empfehlung für das optimale Befestigungsmaterial in die Praxis zu



senden. Dafür wird angekreuzt, um welches Restaurationsmaterial es sich in dem vorliegenden Fall handelt, welche Befestigung geeignet ist und welche Vorbehandlung der Restauration erfolgen sollte.

Der Aufwand für das Labor ist gering, der daraus entstehende Nutzen jedoch groß: Der Zahnarzt erkennt auf einen Blick, wie bei der Eingliederung der Versorgung vorzugehen ist. Potenzielle Fehlerquellen, die ein frühzeitiges Versagen der Restauration auslösen könnten, werden somit ausgeschlossen. Schließlich führt dies zu einer geringeren Reklamationsrate und damit zu einer erhöhten Zufriedenheit aller Beteiligten.

Interessenten können die Informationsmappe inklusive Abreißblock bei 3MESPE unter 0800 2753773 sowie online unter [www.3MESPE.de/Labore](http://www.3MESPE.de/Labore) anfordern. **ZT**

### ZT Adresse

3M Deutschland GmbH  
ESPE Platz  
82229 Seefeld  
Tel.: 0800 2753773  
Fax: 0800 3293773  
[info3mespe@mmm.com](mailto:info3mespe@mmm.com)  
[www.3mespe.de](http://www.3mespe.de)

## Turnier: Gold für Golfer

C.HAFNER richtete erneut Golfturnier im Aschaffener Golfclub aus.



Gutes setzt sich durch, könnte man sagen. Wie im letzten Jahr versprochen, hat C.HAFNER wieder ein Golfturnier im schönen Aschaffener Golfclub ausgerichtet.

Beinahe schon traditionell ging es am 27. Juni wieder ums Edelmetall – bei den Preisen, bei den Schokogoldbarren zum Start bis zur Deko für die Abendveranstaltung. Die Preise wurden wieder von C.HAFNER in Form von Goldbarren und diesmal auch von namhaften Schmuckfirmen aus Pforzheim gesponsert.

Für die verschiedenen Wertungen gab es neben den Feingoldbarren als Brutto- und Nettopreise Visitenkartenetuis und Gürtel von Chopard und Reiseschmucketuis sowie Seidentücher von Wellendorf als Sonderpreise. Knapp 50 Teilnehmer nahmen den Parcours auf dem 18-Loch-Platz des Aschaffener Golfclubs auf. In 12 Flights ging es auf die anspruchsvolle Runde. Zur Stärkung unterwegs übernahmen die C.HAFNER-Mitarbeiter die Verpflegung im Halfway-House und begleiteten

die Teams auch unterwegs mit einem rollenden Getränkestand. Bis in den Vormittag hinein starteten die Flights bei Regen – was aber niemanden abschreckte. Zum Mittag zeigte sich dann häufiger die Sonne bis hin zur Abendveranstaltung mit sommerlichen Temperaturen. Einen würdigen Abschluss fand der Tag bei einem gemeinsamen Dinner am Abend mit Bekanntgabe der Ergebnisse und der Verleihung der Preise. Die glücklichen Gewinner konnten sich über die Sonderpreise sowie Goldbarren von 1 bis 10 g freuen. Gutes setzt sich durch! Somit wird es auch 2016 wieder einen ceha GOLD Cup in Aschaffener geben. Alle interessierten Golfspieler sind schon jetzt herzlich dazu eingeladen. **ZT**

### ZT Adresse

C.HAFNER GmbH + Co. KG  
Maybachstraße 4  
71299 Wimsheim  
Tel.: 07044 90333-0  
Fax: 07044 90334-0  
[info@c-hafner.de](mailto:info@c-hafner.de)  
[www.c-hafner.de](http://www.c-hafner.de)

## DCMHOTBOND IST FÜGUNG

Damit sich das Fügen von verschiedenen Materialien nicht als schicksalhaft erweist: **hotbond®**



### Optimierte Verbundoberfläche auf ZrO2

- » Optimale Verbindung zum Befestigungsmaterial dank Diffusion
- » Anätzen möglich
- » Kompositverblendung möglich
- » Marylandbrücken



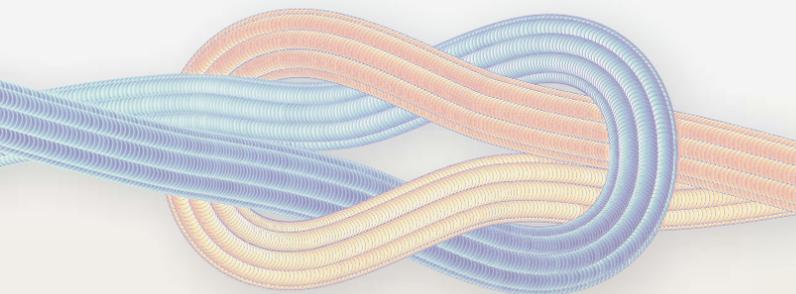
### Verbinden artgleicher und artfremder Werkstoffe

- » Titan mit Zirkondioxid (sterilisierbare, individuelle Hybridabutments)
- » Titan mit Lithium-Disilikat
- » Zirkondioxid mit Lithium-Disilikat



### Verbinden artreiner Werkstoffe

- » Spannungsfreies Fügen segmentierter Brücken
- » Stoffschlüssiges Fügen von Zirkondioxid mit Zirkondioxid



Beratung und Vertrieb:  
DENTAL BALANCE GmbH  
+49 (0)331 88 71 4070  
[info@dental-balance.eu](mailto:info@dental-balance.eu)  
[dental-balance.eu](http://dental-balance.eu)



## Auf die Probe gestellt

Die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH testet in einem dreimonatigen Pilotprojekt den Modellguss im Lasersinter-Verfahren.

Mitte Juli ging die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH in die heiße Phase für ein mögliches neues Angebot: Modellguss im Lasersinter-Verfahren. In einem dreimonatigen Pilotprojekt testen langjährige Kunden die Innovation in enger Zusammenarbeit mit den FLUSSFISCH-Experten. In den vergangenen drei Jahren entwickelte FLUSSFISCH gemeinsam mit der EOS GmbH das in der Kronen- und Brückenherstellung bereits bewährte Laser-

sinter-Verfahren weiter für die Modellgussherstellung. „Die besondere Herausforderung dabei war zum einen, die filigranen Konstruktionen prozesssicher und passgenau zu fertigen“, berichtet Unternehmenschefin Michaela Flussfisch. „Zum anderen war es wichtig, mit dem schichtweise aufgeschmolzenen CoCr-Pulver die Federhärte konventionell gefertigter Modellgüsse zu erreichen. Beides ist uns gelungen, und darauf sind wir wirklich stolz. Wir danken unseren Partnern von EOS sehr für die gemeinsam geleistete Pionierarbeit!“ Ende Juni erhielt FLUSSFISCH die CE-Kennzeichnung der EOS GmbH für das neue Verfahren. Nun kann das Projekt also in die Testphase gehen. Am 8. Juli wurden die Betatester, acht Dentallabore aus dem norddeutschen Raum, auf einer Infoveranstaltung im Dentalforum von FLUSSFISCH in Hamburg-Bahrenfeld mit dem



neuen Verfahren vertraut gemacht. ZTM Thomas Thiel, Senior Application Engineer der EOS GmbH, stellte die einzelnen Schritte des Konstruktions- und Fertigungsprozesses vor und präsentierte bereits produzierte Arbeiten.

Alle Modellprojekt-Teilnehmer werden während der Testphase die Abläufe dokumentieren und die Ergebnisse bewerten. Mit Hilfe dieser Dokumentationen und dem Feedback will FLUSS-

FISCH das Verfahren weiter verfeinern, gegebenenfalls modifizieren und Informationen für die Preisgestaltung, den optimalen Ausarbeitungszustand und die Fertigungszeiten sammeln. „Verläuft alles erwartungsgemäß, nehmen wir den Modellguss im Lasersinter-Verfahren Ende des Jahres in unser reguläres Angebot mit auf“, kündigt Michaela Flussfisch an. „Wir hoffen, Laboren damit erneut eine echte Innovation bie-

ten zu können, mit der sie erhebliche Zeit und Kosten einsparen können.“ **ZT**

### ZT Adresse

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

ANZEIGE

**Gold Ankauf/Verkauf**  
Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:  
[www.Scheideanstalt.de](http://www.Scheideanstalt.de)  
Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:  
[www.Edelmetall-Handel.de](http://www.Edelmetall-Handel.de)  
Besuche bitte im Voraus anmelden!  
**Telefon 0 72 42-55 77**  
**ESG** Edelmetall-Service GmbH & Co. KG  
Gewerbering 29 b · 76287 Rheinstetten

## Viele wollen Digitalisierung nicht mehr hören

Wenn Veränderungen und Wandel anstehen, dann löst das meist Widerstand aus, weil man doch so gerne in seiner Komfortzone bleiben will und die gewohnten Abläufe nicht verlassen möchte. Im Dentalmarkt scheinen einige Menschen das Wort Digitalisierung nicht mehr hören zu wollen, weil es ständig präsent ist.

Wir können uns auf den Kopf stellen, Purzelbäume schlagen und uns einreden, dass uns die Digitalisierung nicht trifft. Es hilft nichts. Auch klingt es wie das Pfeifen im dunklen Walde: „Zahntechnik ist ein Handwerk“ – „Analog und Digital in Kombination ist Zahntechnik“ oder „das wird digital niemals möglich sein, das geht nur manuell“. Schauen wir auf Berufs- und Unternehmensbilder, die sich komplett gewandelt haben. Zeitungen sind ein gutes Beispiel paralleler Welten. Es gibt die Zeitung als E-Paper und gedruckt am Zeitungskiosk. Den Setzer am Setzkasten, den gibt es nicht mehr.

Wer entwickelt heute noch in Fotostudios Filme, und riecht es dort nach Entwickler und Fixierer? Die Entwicklungsmaschinen sind „eingetrocknet“. Es gibt kaum noch Dunkelkammern, aus denen ein Duftgemisch von Säure und Lauge zieht. Die Bilder sind Daten, die mit Bildbearbeitungsprogrammen bearbeitet werden. Welche Bedeutung haben heute die Video- oder Kassettenrekorder? Filme und Musikstücke sind Datensätze. Die aktuellen Speichermedien CD und DVD werden auf absehbare Zeit nicht mehr benötigt werden. In den Kinos werden keine Filmrollen aufgezogen. Die Filme kommen von der Festplatte. Fahren die Spediteure mit der

Landkarte in der Hand oder auf dem Beifahrersitz von München nach Hamburg? Der Fahrer gibt heute den Zielort in ein Navigationssystem ein. Die Stimme aus dem Navigationssystem führt ihn auf Straßen, wo er fahren darf, meldet Staus und bietet Umgehungen an.

Früher fertigte der Modellbauer Modelle und Prototypen manuell. Heute werden vielfach automatisierte Produktionsverfahren verwendet. Anstelle von händischem

sierung gewandelt wurden. Wir können es beklagen und als gut oder schlecht bewerten. Nur eines können wir nicht: die Entwicklung aufhalten. Es wird weitergehen, ob wir wollen oder nicht. Blicken wir auf die Zahntechnik. Zahntechnik ist Handwerk durch und durch – gewesen! Anlagenfertigung, also Fräsen, subtraktive Verfahren sind heutiger Standard. Modelliert wird am Bildschirm auf der Basis eines Datensatzes eines Mund- oder Modell-

manuelle Arbeitsgänge in der Zahntechnik ersetzen kann. Präzision und Ästhetik sind weiterhin abhängig vom Geschick und Können der Zahntechniker. Wir befinden uns in einer Übergangsphase, in der analoge Arbeitsschritte mit digitalen kombiniert Zahnersatz herstellen.

Woran wird gearbeitet und geforscht? Der 3-D-Druck befindet sich im Anfangsstadium. Etliche Werkstoffe (Metall, Keramik, Kunststoff) können gedruckt, also schichtweise zu einer Geometrie aufgebaut werden. Ästhetik, Präzision und Stabilität für bestimmte Einsatzbereiche sind ausbaufähig. Etabliert ist das Selective Laser Melting bzw. Cusing zur Kappchen- und Gerüstherstellung aus Kobalt-Chrom. Im Bereich Keramik soll daran geforscht werden, einen Zahn im 3-D-Druck-Verfahren in Form und Ästhetik zu produzieren. Das natürliche Farbbild wird durch entsprechende automatische Schichtung verschiedenfarbiger Keramikpartikel erzielt. Die Schichtung basiert auf dem Scan eines natürlichen Zahnes und der digitalen Bearbeitung des Datensatzes. Der abschließende Sinterprozess soll die notwendige Festigkeit herstellen. Für die totale Prothese im 3-D-Druck gibt es unterschiedliche Ansätze. Ein Teil der Zahntechnik ist digital, der Rest wird analog erledigt. Es gibt die Parallelwelten Manufaktur und Digifaktur. Korrekt



Modellbau mittels Kartonagen und Schaumstoffen oder dem Modellieren von Design-Entwürfen aus Ton werden Vorlagen für die Produktion heute meist computergestützt produziert.

Dies sind Beispiele aus anderen Branchen, die durch die Digitali-

scanners. 3-D-Druck wird eingesetzt für Schienen, individuelle Abformlöffel, Modelle und Gerüste (SLM). Die Veredlung der Gerüste erfolgt manuell. Wie lange, ist die Frage. Der 3-D-Druck ist technologisch noch nicht so weit entwickelt, dass er gewohnte



muss es Semi-Digifaktur heißen, weil die Herstellungsprozesse nicht durchgängig digital sind, bis es eines Tages auch dafür digitale Lösungen geben wird.

Wenn alle Beteiligten im Dentalmarkt die digitalen Errungenschaften sinnvoll bewerten und richtig damit umgehen, dann sind die Veränderungen gar nicht so schlimm und allen ist geholfen. Das setzt voraus, dass die Anbieter umfassend beraten und ehrlich sagen, was geht und was nicht geht. Wirklichkeitsnahe Kalkulationen zeigen, ob sich eine Investition rechnet. Schulungen, die Basis- und Hintergrundwissen vermitteln, sind eine wichtige Ergänzung zu Klickkursen durch Softwarepakete.

Anwenderprofis veröffentlichen auf dem Dentalportal yodewo.com zu einigen Themen wertvolle Informationen und Hilfestellungen. **ZT**

Autor: Klaus Köhler

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

# 45

# INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI

16  
FORTBILDUNGSPUNKTE

2./3. Oktober 2015

Wiesbaden | Dorint Hotel Pallas

## PROGRAMM · FREITAG | 2. OKTOBER 2015

08.30 – 10.00 Uhr 1. STAFFEL FIRMENWORKSHOPS

10.30 – 12.00 Uhr 2. STAFFEL FIRMENWORKSHOPS

Podien (Simultanübersetzung Deutsch/Englisch, Englisch/Deutsch)

1 MAINPODIUM 16.00 – 18.30 Uhr

2 MARKETING PODIUM 16.00 – 17.15 Uhr

3 INTERNATIONALES PODIUM 17.15 – 18.45 Uhr

4 CORPORATE PODIUM 16.00 – 18.45 Uhr

ab 20.00 Uhr



**ABENDVERANSTALTUNG** im „Alten Weinlager“ der Sektkellerei „KUPFERBERG“ Mainz  
Ein Erlebnis der besonderen Art haben Sie im Kellergewölbe der traditionsreichen Sektkellerei, denn dort verstecken sich wahre Schätze an Räumen. Feiern Sie zwischen Weinfässern in einem Ambiente, dass Sie in dieser Art nur auf der Kupferbergterrasse finden (limitierte Teilnehmerzahl).  
(Preis pro Person: 75,00 € zzgl. MwSt.)

Nähere Informationen zum Programm unter [www.dgzi-jahreskongress.de](http://www.dgzi-jahreskongress.de)

## PROGRAMM · SAMSTAG | 3. OKTOBER 2015

MAINPODIUM (Simultanübersetzung Deutsch/Englisch, Englisch/Deutsch)

Chairmen: Dr. Georg Bach/DE, ZTM Volker Weber/DE,  
Prof. (CAI) Dr. Roland Hille/DE, Prof. Dr. Gerhard Wahl/DE

13.00 – 13.45 Uhr DGZI KONTROVERS:  
„Der zahnlose Oberkiefer – mit welchen Mitteln die bestmögliche Lösung – eine Herausforderung an Zahnarzt und Zahntechniker“

Diskussionsleitung: Dr. Georg Bach/DE  
Teilnehmer: Prof. Dr. Dr. Jörg R. Strub/DE, Andreas Kunz/DE

Unter anderem wissenschaftliche Vorträge mit:

- Dr. Bernd Quantius, M.Sc.
- Dr. Taskin Tuna
- Dr. Michael Vogeler
- Dr. Wolfgang Diener, M.Sc.
- Dr. Detlef Hildebrand
- Prof. Dr. Dr. Jörg R. Strub
- Dr. Andreas Lindemann
- Prof. Dr. Gerhard Wahl
- Priv.-Doz. Dr. Armin Nedjat
- ZTM Wolfgang Sommer
- ZTM Volker Weber
- ZTM Rainer Semsch
- Dipl.-Inform. Frank Hornung
- ZTM Andreas Kunz

## PROGRAMM ZAHNÄRZTLICHE ASSISTENZ

Unter anderem:

- wissenschaftliche Vorträge (Freitag)
- Seminar zur Hygienebeauftragten (Samstag)
- Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagementbeauftragten QMB (Samstag)

Das Programm für die Zahnärztliche Assistenz finden Sie auf [www.oemus.com](http://www.oemus.com) und [www.dgzi-jahreskongress.de](http://www.dgzi-jahreskongress.de)

## ORGANISATORISCHES

### Veranstaltungsort



**Dorint Hotel Pallas**  
Auguste-Viktoria-Straße 15  
65185 Wiesbaden  
Tel.: 0611 3306-0  
[www.hotel-wiesbaden.dorint.com](http://www.hotel-wiesbaden.dorint.com)

Zimmerbuchungen im Veranstaltungshotel und in unterschiedlichen Kategorien  
Tel.: 0211 49767-20 | Fax: 0211 49767-29  
[info@prime-con.eu](mailto:info@prime-con.eu) | [www.prim-con.eu](http://www.prim-con.eu)

PRIMECON

### Kongressgebühren

Zahnarzt/Zahntechniker DGZI-Mitglied	245,00 €
Zahnarzt/Zahntechniker Nichtmitglied	295,00 €
Assistenten (mit Nachweis) DGZI-Mitglied	120,00 €
Assistenten (mit Nachweis) Nichtmitglied	135,00 €
Studenten (mit Nachweis)	nur Tagungspauschale
Tagungspauschale**	98,00 € zzgl. MwSt.

### Teampreise

Zahnarzt + Zahntechniker DGZI-Mitglied	367,50 €
Zahnarzt + Zahntechniker Nichtmitglied	442,50 €
Zahnarzt + Assistent DGZI-Mitglied	305,00 €
Zahnarzt + Assistenten Nichtmitglied	362,50 €
Tagungspauschale pro Person**	98,00 € zzgl. MwSt.

\* Die Buchung erfolgt inkl. 7 % MwSt. im Namen und auf Rechnung der DGZI e.V.

Bei Tageskarten reduzieren sich die oben ausgewiesene Kongressgebühr und Tagungspauschale um die Hälfte.

### Zahnärztliche Assistenz

Vorträge (Freitag)	99,00 € zzgl. MwSt.
Seminar A oder Seminar B (Samstag)	99,00 € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale** (pro Tag)	49,00 € zzgl. MwSt.

\*\* Umfasst Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Mittagessen. Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten.

### Abendveranstaltung

Im „Alten Weinlager“ der Sektkellerei „KUPFERBERG“ Mainz  
Preis pro Person 75,00 € zzgl. MwSt.  
Im Preis enthalten: Transfer vom Kongresshotel, Büfett, Wein, Bier, Softgetränke

### Veranstalter: DGZI e.V.

Paulusstr. 1 | 40237 Düsseldorf  
Tel.: 0211 16970-77 | Fax: 0211 16970-66  
[sekretariat@dgzi-info.de](mailto:sekretariat@dgzi-info.de) | [www.dgzi.de](http://www.dgzi.de)



vollständiges  
Kongressprogramm



[www.dgzi-jahreskongress.de](http://www.dgzi-jahreskongress.de)

### Organisation/Anmeldung:

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-308  
Fax: 0341 48474-290  
[event@oemus-media.de](mailto:event@oemus-media.de)  
[www.oemus.com](http://www.oemus.com)



Anmeldeformular per Fax an  
+49 341 48474-290  
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

ZT 7+8/15

Für den 45. Internationalen Jahreskongress der DGZI vom 2. bis 3. Oktober 2015 in Wiesbaden melde ich folgende Personen verbindlich an (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen): **HINWEIS:** Bitte beachten Sie, dass Sie in jeder Staffel nur an einem Workshop teilnehmen können.

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> Freitag	Workshops ZA 1. Staffel: _____	<input type="checkbox"/> Vorträge (Fr.)
	<input type="checkbox"/> nein	<input type="checkbox"/> Samstag	2. Staffel: _____	<input type="checkbox"/> Seminar A (Sa.)
DGZI-Mitglied	Teilnahme		Podien: <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> Seminar B (Sa.)
			(Nr. eintragen/ankreuzen)	Programm ZAH

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> Freitag	Workshops ZA 1. Staffel: _____	<input type="checkbox"/> Vorträge (Fr.)
	<input type="checkbox"/> nein	<input type="checkbox"/> Samstag	2. Staffel: _____	<input type="checkbox"/> Seminar A (Sa.)
DGZI-Mitglied	Teilnahme		Podien: <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> Seminar B (Sa.)
			(Nr. eintragen/ankreuzen)	Programm ZAH

Abendveranstaltung am Freitag, 2. Oktober 2015: ..... (Bitte Personenzahl eintragen.)

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den 45. Internationalen Jahreskongress der DGZI erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail (Bitte unbedingt angeben!)

## Zahntechnik „made in Germany“

Innovation und Nachhaltigkeit stehen bei CHARMING Dentalprodukte im Fokus.



Das IDS-Team mit Geschäftsführer Ibrahim Demir (rechts).

Die Entwicklung in der Zahnmedizin fokussiert sich mehr und mehr auf digital industriell hergestellte „Norm“-Kronen. Doch trotz des rasanten technologischen Fortschritts ist ein optimales Endergebnis abhängig von einer guten Kommunika-

tion zwischen Zahnarzt, Zahntechniker und Patient. Mit zahn-technischem Know-how entwickelt und produziert CHARMING Dentalprodukte seit 15 Jahren erfolgreich Wachse, Legierungen, Werkzeuge sowie Flüssigkeiten für die keramische Verblendung. Zusammen mit namhaften Zahntechnikern und Zahntechnikerinnen arbeitet das Familienunternehmen an innovativen Qualitätsprodukten „made in Germany“. Diese mit deutschen Rohstoffen und so „easy“ wie möglich herzustellen, ist eine Herzensangelegenheit von CHARMING.



tion zwischen Zahnarzt, Zahntechniker und Patient. Mit zahn-technischem Know-how entwickelt und produziert CHARMING Dentalprodukte seit 15 Jahren erfolgreich Wachse, Legierungen, Werkzeuge sowie Flüssigkeiten



### Innovation und Know-how

Eines der Topseller im Sortiment ist die universelle Keramikmischflüssigkeit EASY Liquid One, die viele verschiedene Anmischflüssigkeiten auf dem Keramikarbeitsplatz ersetzt und so den Laboralltag erleichtert. Sie bietet dem Anwender Flexibilität und Sicherheit im Handling mit jeder Keramik – egal ob Metallkeramik, Vollkeramik, Lithiumdisilikat, hoch- oder niederschmelzend.

Eine weitere Innovation sind die Keramikpinsel der neuesten Generation EASY Artist. Für diese werden ausschließlich Kolinsky-Haare verwendet. Die hochwertigen Haare gewährleisten sehr hohe Spannkraft und Elastizität. Alternativ für Vegetarier und Veganer ist zudem die EASY

SynArt-Serie mit synthetischem Haar erhältlich.

### Nachhaltigkeit wird großgeschrieben

Das nordrhein-westfälische Unternehmen hat es sich zum Ziel gesetzt, Produkte für Zahntechniker und Zahntechnikerinnen herzustellen, die sich nicht nur durch Innovation auszeichnen sondern auch durch Nachhaltigkeit. So erhalten Erstbesteller zum Beispiel eine Tinbox, die im Anschluss mit Nachfüllpackungen befüllt werden können. Diese sind nicht nur ökonomischer, sondern auch schonender für die Umwelt. In puncto Versand achtet CHARMING Dentalprodukte außerdem auf die Verwendung von recyceltem und recycelbarem Verpackungs- und Füllmaterial. Bestellt werden können die Produkte direkt, rund um die Uhr und bequem über den umfangreichen Online-shop.

Der klar strukturierte Shop beinhaltet neben umfassenden Produktinformationen auch Anwendervideos. Gern beraten die kompetenten Mitarbeiter interessierte Kunden natürlich auch in einem persönlichen Gespräch. Dies konnte das Unternehmen u. a. auf der diesjährigen IDS unter Beweis stellen.

## Erweiterung des Standorts

white digital dental schafft mehr Raum für seine Mitarbeiter.

„white digital dental – Das Fräs-zentrum, das Dein Handwerk versteht!“ – Mit diesem Slogan steht white seinen Kunden kompetent und hilfsbereit zur Seite. So unterstützt das Fräs-zentrum Dentallabore vom Scannen und Designen bis hin zur Fertigung komplexer Implantatkonstruktionen. Ausgestattet mit automatisierten 5-Achs-Fräsanlagen für verschiedene Materialien und 4-Achs-Fräsanlagen für Zirkoniumdioxid, wächst das Unternehmen stetig.

Um das Auftragsvolumen gesichert bearbeiten zu können, erweitert white seinen Standort

tisierten Räumlichkeiten dienen der Sicherung der Präzision und wahren die reproduzierbare Qualität der zahntechnischen Arbeiten. Des Weiteren wird durch den Umbau eine Reduzierung der Geräuschkulisse sichergestellt. Mit dieser speziell abgestimmten Umgebung für die Fräsanlagen bietet white stets eine hohe Qualität und schafft Platz für weitere Investitionen.

Der Anbau wird voraussichtlich im August 2015 abgeschlossen sein. Während der Bauphase ist das white-Team ohne Einschränkung und wie gewohnt zu erreichen. **ZT**



in Chemnitz und schafft dadurch mehr Raum für dessen Mitarbeiter. Der Anbau ist seit April 2015 im vollen Gange. Abgestimmt auf die CNC-Fertigung wird ein spezielles Fundament errichtet. Somit wird verhindert, dass jegliche äußerlichen Vibrationen auf die Fräsanlagen übertragen werden. Auch die klima-

### ZT Adresse

white digital dental e.K.  
F.-O.-Schimmel-Str. 7  
09120 Chemnitz  
Tel.: 0371 5204975-0  
Fax: 0371 5204975-2  
info@mywhite.de  
www.mywhite.de

## Vierte Vergrößerung

ERNST HINRICHS Dental weht neue Halle ein.

Am Freitag, dem 10. Juli 2015, feierten die Belegschaft und zahlreiche Gäste von ERNST HINRICHS Dental die Schlüsselübergabe der neuen Halle und die Modernisierung der Produktionseinrichtungen. Mit 2,5 Millionen Euro Baukosten ist die vierte Erweiterung des Standortes in Goslar/Jerstedt abgeschlossen. Insgesamt verfügt die Firmengruppe über 4.000 qm Hallenfläche mit 3.000 Palettenstellplätzen und 12 Siloanlagen. In diesem Zuge wurden die Gebäude an eine BHKW-Anlage einer benachbarten Biogasanlage angeschlossen. Zur Zukunftssicherung hat das Familienunternehmen mit der Stadt Goslar die Erweiterung des Firmengeländes um 20.000 auf 38.000 qm vereinbart. Die Entwicklung des Unternehmens bezeichnete Goslars Oberbürgermeister Dr. Oliver Junk auf der Übergabefeier als großartig und bewertete die Leistung des mittelständischen Unternehmens mit höchstem Respekt. Die 80 Mitarbeiter liefern Dentalprodukte weltweit



in über 80 Länder. Seit 1990 hat die Firma ERNST HINRICHS Dental in den Standort Goslar/Jerstedt nun ca. 12 Millionen Euro investiert. **ZT**

### ZT Adresse

ERNST HINRICHS Dental GmbH  
Borsigstr. 1  
38644 Goslar  
Tel.: 05321 50624-25  
Fax: 05321 50881  
info@hinrichs-dental.de  
www.hinrichs-dental.de

### ANZEIGE



**ARGEN®**

dental innovators to the world



**NEU:**  
unsere Fabulous Four

ARGEN Dental GmbH · Düsseldorf  
Telefon: 0211 355965-0 · argen.de

### ZT Adresse

CHARMING Dentalprodukte GmbH  
Zur Beeke 25  
59457 Werl  
Tel.: 02922 84002-10  
Fax: 02922 84002-39  
info@charming-dental.de  
www.charming-dental.com

# Zahntechnik aus dem 3-D-Drucker

„3-D-Druck – State of the Art“ ist ein wichtiges Thema der Schütz Dental Akademie.

Mit der Einbindung des DWS 3-D-Druckers in den „Complete Digital Workflow“ beweist Schütz Dental erneut digitale Kompetenz mit speziell auf Dentallabore zugeschnittenen Lösungen. Wichtigste Komponente dafür sei die strategische Kooperation mit dem Full-Service-Anbieter DORNMEDICAL. „Die Zusammenarbeit mit DORNMEDICAL liegt begründet in deren langjähriger Erfahrung im 3-D-Druck-Segment mit einem Material mit medizinischer Zulassung. Technischer Support sowie die vorhandene CAD-Software komplettieren den Servicepool des DWS-Exklusivanbieters“, führte Michael Stock, Vertriebsleiter Schütz Dental, aus. Durch die Integration der DWS 3-D-Drucker 020D bzw. 028D und der Software PlastyCAD in den „Complete Digital Workflow“ deckt Schütz Dental von nun an auch die Rapid-Prototype-basierte Herstellung von Bohrschablonen, temporären Versorgungen und Aufbissschienen ab.

ANZEIGE

Unsere seit Jahren dauerhaft günstigen **Reparatur-Festpreise.** Qualität made in Germany. Mehr unter [www.logo-dent.de](http://www.logo-dent.de)

**LOGO-DENT** Tel. 07663 3094

Nach etwa 45 Minuten entsteht aus einer Computerdatei ein dreidimensionales Produkt. Die hohe Geschwindigkeit und Genauigkeit der Maschine realisiert kürzere Produktionszeiten ohne manuelle Eingriffe, die bei entsprechender Auslastung die Effizienz im Labor deutlich steigern.

## Complete Digital Workflow

Die strukturierte Analyse beginnt beim Patienten mit einer digitalen zebri-Funktionsvermessung, möglicherweise ergänzt um



Michael Stock (Vertriebsleiter Schütz Dental, 2.v.r.) präsentierte digitale Kompetenz in der dentalen 3-D-Drucktechnologie: Klaus Dorn (Geschäftsführer, DORNMEDICAL, l.), Frank Hornung (CEO DORNMEDICAL, 2.v.l.) und ZT André Hellmuth (r.).

## Drucken statt tiefziehen

„3-D-Drucker haben ein großes zahntechnisches Potenzial“, erklärte Frank Hornung, CEO DORNMEDICAL, in seinem Vortrag. Nicht nur Bohrschablonen und Aufbissschienen lassen sich mit 3-D-Druckern drucken, auch provisorische Versorgungen der Medizinklasse 1 mit einer Verweildauer von bis zu 30 Tagen im Mund sind im 3-D-Druck umsetzbar. Mittelfristig ist denkbar, dass KFO-Therapieschienen und sämtliche Arbeitsmodelle mit dieser Methode entstehen, wobei das aufwendige Ausgießen mit Gips entfällt. Zunächst wird der STL-Datensatz in ein virtuelles 3-D-Modell umgewandelt. Beim Druck der Datei wird flüssiger Kunststoff Schicht für Schicht per Spritzdüse auf einer Grundfläche aufgebracht, diese wiederum millimeterweise abgesenkt, in eine neue Position gebracht und erneut beschichtet.

DVT-Daten aus der Praxis. Nach der Abnahme eines Abdruck-Scans erfolgt die Darstellung des individuellen CAD/CAM-Designs in der Tizian Creativ RT Software von Schütz Dental. Durch 3-D-Planungs- und Modellierungssoftwaretools mit offenen Schnittstellen ist die visuelle Implantatplanung und technische Umsetzung von Bohrschablonen und Schienen sehr gut realisierbar. Biokompatible und hochdichte Werkstoffe von Schütz Dental bilden dabei die Grundlage für ein zahntechnisches Ergebnis mit einer sehr hohen Genauigkeit. **ZT**

## ZT Adresse

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

## » EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

*Frage: Ich habe alle Zahnarztpraxen in meinem geografischen Einzugsgebiet besucht, aber bis jetzt noch keine Arbeit von einem neuen Kunden erhalten, was habe ich falsch gemacht?*

Claudia Huhn: Die Entscheidung über richtig oder falsch ist wie immer im Leben a) schwer und b) zumeist sehr subjektiv. So auch hier. Ändern wir die Frage doch lieber wie folgt ab: Ich habe alle Zahnarztpraxen in meinem geografischen Einzugsgebiet besucht, aber bis jetzt noch keine Arbeit von einem neuen Kunden erhalten. Dieses Ergebnis ist nicht das, was ich mir gewünscht habe. Was kann ich anders machen?

Auf Basis dieser Fragestellung können wir Handlungsanweisungen ableiten, die zu einem anderen Ergebnis führen können. Zunächst jedoch erst einmal eine Klarstellung einer weitverbreiteten Annahme, die tendenziell eher unrealistisch ist. „Es ist nicht realistisch, nach einem einzigen Kontakt in eine Zahnarztpraxis mit einer ersten Arbeit zu rechnen. Auch nicht, wenn der Behandler die gerne genommene Aussage getätigt hat: Das können wir ja mal zusammen ausprobieren.“

Unrealistisch heißt nicht unmöglich. Mathematisch betrachtet ist diese Möglichkeit eher unwahrscheinlich, d.h. sie kommt nicht sehr häufig vor. Ähnlich einem Sechser im Lotto ist es aber auch nicht gänzlich unmöglich. Warum ist diese Situation eher unwahrscheinlich? Das liegt an der fehlenden Beziehung zu dieser Praxis. Beziehung ist das Fundament für Sympathie und Vertrauen. Und ohne Vertrauen keine Arbeit, Punkt.

Daraus leitet sich ab, dass der Beziehungsaufbau die Kernaufgabe einer jeden Akquisition ist. Und eine belastbare Beziehung kann bekanntermaßen nicht innerhalb eines Kontaktes entstehen. Diese muss wachsen, und das wiederum braucht Zeit wie auch weitere Kontakte. Wie viele und über welchen Zeitraum hängt maßgeblich von der Persönlichkeit des Gegenübers ab. Stellt sich die

Frage: Was kommt nach dem ersten Kontakt? Abwarten ist keine gute Idee, denn dann wird das Eisen, welches Sie erfolgreich geschmiedet haben, wieder kalt und Sie beginnen in einem halben oder ganzem Jahr wieder von vorne. Die Aufgabenstellung lautet wie folgt: Aus jedem Gespräch, in dem Sie den Behandler persönlich sprechen konnten, sollten Sie zwingend mit einem Folgetermin für eine Aktivität herausgehen, die einen Bedarf dieser Praxis deckt. Dies gilt es im Gespräch mit dem Behandler per Fragen herauszufinden. Fragen stellen statt Monologe halten ist hier die Devise. Für jeden Kontakt in einer Zahnarztpraxis, in der Sie weder den Behandler persönlich sprechen noch einen Termin für ein Gespräch verabreden konnten, erarbeiten Sie einen abwechslungsreichen und interessanten Aktivitätenplan, der mit Themen gefüllt ist, die es Ihnen erlauben, in regelmäßigen Abständen wieder in diese Praxis zu gehen, ohne als lästiger Zeitdieb empfunden zu werden. Diesen Aktivitätenplan nennen wir in unserer Akqui-



selogik „Jahres-Vertriebsplan“ und er enthält ein Potpourri an Themen aus allen Bereichen Ihres Unternehmens. Planen Sie die Praxen ohne konkreten Termin in Ihrer Besuchsplanung in regelmäßigen Abständen wieder ein, sodass Sie eine Chance haben, auch dort in kleinen Schritten eine Beziehung aufzubauen.

Das Fazit ist: Besuchen Sie grundsätzlich nur so viele Zahnarztpraxen, wie Sie auch in regelmäßigen Besuchen wieder aufsuchen können. Niemals mehr. Erstellen Sie sich Ihren persönlichen Vertriebsplan, der es Ihnen erlaubt, in regelmäßigen Abständen immer wieder in der Praxis zu sein. Nur dann haben Sie auf lange Sicht gesehen die realistische Chance, einen oder mehrere neue Kunden zu gewinnen. **ZT**

C&T Huhn – coaching & training GbR  
Tel.: 02739 891082  
Fax: 02739 891081  
claudia.huhn@ct-huhn.de oder  
thorsten.huhn@ct-huhn.de  
www.ct-huhn.de

## Fachdental Awards 2015: Hightech für ein gesundes Lächeln

Mobile Kariesscanner treten gegen selbstätzende Glaskeramik-Primer an.

Die Aussteller der Fachdental Leipzig und der Fachdental Südwest schicken in diesem Jahr erstmals ihre innovativsten Ideen, aktuellen Prototypen und Produkteinführungen gegeneinander ins Rennen. Die Besucher entscheiden, welche Teilnehmer hinsichtlich Innovationsgrad, Nutzen und Design am meisten überzeugen und prämiert werden sollen. Mit der Auszeichnung und der dazugehörigen Sonderschau möchte die Messe Stuttgart die hohe Innovationskraft der Branche darstellen. Das Teilnehmerfeld repräsentiert mit Medizintechnik-, Material-, Laborausstattungs- und Softwareanbietern die gesamte Branche. Während beider Messen haben Besucher die Möglichkeit, eingereichte Produkte auf dem „Marktplatz der Ideen“ kritisch zu prüfen und dann an Termi-



nals abzustimmen. Bereits vorab präsentieren sich die Kandidaten online auf einer Voting-Seite, auf der ebenfalls abgestimmt werden kann. Die Prämierung der Preisträger des ersten, zweiten und dritten Platzes des Fachdental Leipzig Awards und des Fachdental Südwest Awards erfolgt jeweils am Abend des ersten Messtags. Unter allen abstimmenden Besuchern wird in Leipzig und in Stuttgart jeweils eine Apple Watch Sport verlost. **ZT**

Quelle: Landesmesse Stuttgart

## Technik & Taktgefühl

Das Straumann Forum Zahntechnik gibt Einblicke in die tägliche Arbeit und die neuesten Entwicklungen.



Renommierte Referenten beleuchten am 13. November 2015 in Duisburg beim Straumann Forum Zahntechnik, wie im Labor Präzision optimiert und mit neuen Lösungsansätzen umgegangen wird. Denn das PURE Keramik Implantat, das Versorgungskonzept Pro Arch, aber auch die Verarbeitung von Zirkon sowie die damit verbundenen Verfahrenstechniken sind Herausforderungen, denen sich die Zahntechnik heute stellen muss. Ein weiteres Fokusthema beim Forum ist die Zusammenarbeit im Team, die besonders in der digitalen Prozesskette entscheidend ist.

Als besonderes Highlight wird Christian Gansch, Dirigent, Musikproduzent und Coach, einen

originellen und inspirierenden Blick hinter die Kulissen der Orchesterwelt werfen. Das Straumann Forum Zahntechnik findet im Landschaftspark Duisburg statt – einer bekannten Natur- und Kulturlandschaft.

Schnell und einfach anmelden unter [www.straumann.de/forum-zahntechnik](http://www.straumann.de/forum-zahntechnik) 

### ZT Adresse

Straumann GmbH  
Jechtinger Straße 9  
79111 Freiburg im Breisgau  
Tel.: 0761 4501-480  
Fax: 0761 4501-490  
events.de@straumann.com  
[www.straumann.de](http://www.straumann.de)

## Harley-Trip für Zahntechniker

ARGEN-Kunden tourten durch den Südwesten der USA.

Von einem Naturwunder zum nächsten – im Mai tourten acht Zahntechniker-Kunden der ARGEN Dental GmbH, Düsseldorf, zusammen mit ARGEN-Kundenberater Gerd Klusendick auf Harley Davidsons durch den Südwesten der USA. Auf dem Programm stand natürlich auch ein Besuch des weltweiten Unternehmenssitzes der ARGEN Corporation in San Diego.

Nach ihrer Ankunft am Flughafen von Los Angeles nahm die Gruppe aus Good Old Germany erst einmal ihre Maschinen in Empfang und machte sich dann auf der Küstenautobahn nach San Diego auf. Dort wurden sie am Firmensitz der ARGEN Corporation am Oberlin Drive von der Eigentümerfamilie Woolf herzlich begrüßt und durch die Unternehmenszentrale, die Produktionsstätten für die Legierungsherstellung und das weitläufige Digitalzentrum von ARGEN geführt. So konnten sie sich von dem großen Leistungsspektrum und dem hohen technologischen Standard bei ARGEN persönlich ein Bild machen und Informationen aus erster Hand erhalten. Nach einem weiteren Tag in San Diego starteten die Zahntechniker dann zu ihrem Trip, der sie zu den Highlights des Südwestens führte. Erste Etappe war Palm Springs, von wo aus es auf der legendären Route 66 durch

die Wüste nach Kingman in Arizona und weiter zur spektakulären Schleife des Colorado River, dem Horseshoe Bend, ging. Eine Bootstour auf dem Stausee Lake Powell, der Las Vegas mit Strom versorgt, schloss sich an. Natürlich durfte auch der nahe gelegene Grand Canyon nicht fehlen, an dessen dramatischer Abbruchkante mit ihren phänomenalen Aussichtspunkten man

lebnissen, wieder nach Deutschland ging. „Wir freuen uns sehr“, blickt Gerd Klusendick zufrieden zurück, „dass wir unseren guten Kunden etwas Besonderes bieten konnten – zum Glück sitzt unser Mutterhaus in einer der schönsten und interessantesten Gegenden der Welt. So konnten wir Dentaltechnik und Freizeitvergnügen ideal miteinander verbinden.“ 



einen ganzen Tag verbrachte. Das Spielerparadies und Lichthimmel Las Vegas, die Gluthölle des Death Valley und das Städtchen Lone Pine in der Sierra Nevada waren die weiteren Stationen der Tour, bevor es zurück nach Los Angeles und von dort aus, nach einer prall gefüllten Woche mit vielen unvergesslichen Er-

### ZT Adresse

ARGEN Dental GmbH  
Werdener Straße 4  
40227 Düsseldorf  
Tel.: 0211 355965-218  
Fax: 0211 355965-19  
info@argen.de  
[www.argen.de](http://www.argen.de)

## Investition per Mausklick

Beim Kauf von Gold und weiteren Edelmetallen im Internet ist Vorsicht geboten.

Wer heutzutage nach der Möglichkeit einer Geldwertanlage sucht, greift oftmals zu Gold, Silber, Platin oder anderen Edelmetallen. Diese lassen sich in verschiedenen Formen wie Barren oder Münzen einfach und unkompliziert erwerben, aufbewahren und bei Bedarf auch wieder veräußern. Die Edelmetalle können Interessenten im stationären Fachhandel kaufen, aber auch im Internet bei verschiedenen Händlern. „Bei Onlinebestellungen gibt es jedoch ein paar Feinheiten zu beachten“, weiß Daniel Klee, IT- und Marke-

tingeleiter der ESG Edelmetall-Handel GmbH & Co. KG. „Mit ein paar Tipps finden Käufer seriöse Anbieter für ihren Investitionswunsch.“

Wer im Internet nach einem geeigneten Edelmetallanbieter sucht, stößt auf ein großes Angebot unterschiedlichster Online-Shops. Der Kauf von hochwertigen Gütern wie Edelmetallen setzt Vertrauen voraus. Daher sollte vorab eine sorgfältige Recherche über die Anbieter erfolgen. „Seriöse Unternehmen geben detaillierte Auskunft über Preise und Konditionen. Da der Goldpreis,

genauso wie Öl, an der Börse gehandelt wird, ändert sich dieser ständig. Zur Vermeidung von großen Preissprüngen sollten sich die Preise des Anbieters regelmäßig aktualisieren“, sagt Daniel Klee. Beim Überprüfen der Daten des Unternehmens sollten Käufer auf jeden Fall das Impressum beachten. Hier ist ersichtlich, wo das Unternehmen seinen Sitz hat und um welche Unternehmensform es sich handelt. Des Weiteren stellen Presseberichte und Erfahrungen anderer Käufer – eventuell durch Kundenbewertungen im Internet – einen wichtigen Anhaltspunkt dar. Bestenfalls lassen sich Kundenbewertungen über einen verifizierten Drittanbieter, wie beispielsweise ekomi oder Trusted Shops, erheben und abrufen, um so deren Echtheit zu gewährleisten.

In jedem Fall sollten Kunden die Angaben zur jeweiligen Lieferzeit beachten. Denn hier entstehen oft lange Wartezeiten, die zu Unsicherheiten beim Käufer führen können. Hier unterscheiden sich in der Regel Anbieter mit einem eigenen Lager von denen, die Ware erst anfordern müssen. Während Erstere innerhalb weniger Tage liefern, kann es bei an-

ANZEIGE

deren auch einige Wochen dauern. „Unsere Kunden investieren durchschnittlich mehrere Tausend Euro und möchten verständlicherweise nicht lange auf ihre Edelmetalle warten. Darum informieren wir sie unmittelbar über jeglichen Prozessfortschritt wie Bestellung, Zahlung, Versandankündigung und Versandübergabe und verschicken die Ware umgehend nach Zahlungseingang“, erklärt Daniel Klee. Auch den jeweiligen Bestell- und Zahlungsarten kommt beim Onlinekauf ein besonderer Stellenwert zu. Bezahlungsmöglichkeiten, die Käuferschutz bieten, beispielsweise via PayPal, lassen auf seriöse Händler schließen. „Das Thema Bezahlprozess spielt eine

große Rolle“, weiß Daniel Klee. „Oft wird vergessen, dass nicht nur Kunden ein Risiko beim Onlinekauf eingehen, sondern auch das jeweilige Unternehmen. Daher ist es in vielen Fällen nicht möglich, Zahlungen per Rechnung oder Kreditkarten anzubieten. Die zu erwartenden Zahlungsausfälle oder die Absicherungen gegen diese müssten Unternehmen wiederum durch erhöhte Preise ausgleichen und so würden diese Anlage- und Geschenkprodukte preislich unattraktiv werden.“

Bei größeren Transaktionen empfiehlt es sich, eine oder mehrere kleine Testbestellungen im Vorfeld zu tätigen, um so die Modalitäten der Kaufabwicklung auszuloten und das Vertrauen in den Händler aufzubauen. 

### ZT Adresse

ESG  
Edelmetall-Service GmbH & Co. KG  
Gewerbering 29b  
76287 Rheinstetten  
Tel.: 07242 5577  
Fax: 07242 5240  
info@scheideanstalt.de  
[www.scheideanstalt.de](http://www.scheideanstalt.de)



## Fachlicher Austausch

SCHEU-DENTAL bietet Anwendern die Gelegenheit des Dialogs zum Thema CA® CLEAR ALIGNER.

Der CA® CLEAR ALIGNER hat sich in der Praxis bestens bewährt. Mit über 100.000 behandelten Patienten ist ein beachtlicher Erfahrungsschatz entstanden, den SCHEU-DENTAL mit seinen zertifizierten CA® Partnern teilen möchte. Am Samstag, dem **31. Oktober 2015**, haben CA® Anwender in Bonn die Möglichkeit zum fachlichen Austausch mit renommierten Referenten wie Dr. Knut Thedens und Dr. Hisham Hamad. Zudem sind über die Jahre durch Anregungen und Ideen aus Praxen und Laboren neue Produkte entstanden, wie die „CA® SMART“ 4.0

der fachliche Austausch, die Präsentation interessanter klinischer Fälle und die Anwendung der neuen CA® Produkte im Vordergrund stehen, wird am Vorabend zum persönlichen Beisammensein in netter Runde eingeladen. Wer gerne teilnehmen möchte und bislang noch nicht CA® zertifiziert ist, kann dies noch nachholen, zum Beispiel am **28.8. in Düsseldorf**, **9.10. in München** oder am **10.10. in Dresden**.

Weitere Details zum Programm und zu den Referenten finden Sie unter [www.scheu-dental.com/caanwender-treffen](http://www.scheu-dental.com/caanwender-treffen).



Software, welche nun netzwerkfähig und für Aufnahmen im Seitenzahngelände zur Intrusions- und Angulationskontrolle geeignet ist, das CA® POWER GRIP Set mit neuen Varianten zur Tiefbissbehandlung und für körperliche Bewegungen im posterioren Bereich, die CA® Zangen zur Torquekontrolle mit bogenförmigem und mit ovalem Plateau und das ECHARRI PST Set zur „PROGRESSIVE STRIPPING THERAPY“ für die interdental Schmelzreduktion. Abgestimmt auf die Anwendungen in Labor und Praxis, wird für Ärzte und Techniker jeweils ein adäquates Programm in separaten Gruppen angeboten. Während am Samstag vorwiegend

Für Rückfragen, weitere Informationen und Anmeldung steht Ihnen Frau Yasemin Maden im Kurssekretariat unter der Telefonnummer 02374 9288-22 oder per E-Mail an [y.maden@scheu-dental.com](mailto:y.maden@scheu-dental.com) zur Verfügung.

### ZT Adresse

SCHEU-DENTAL GmbH  
Am Burgberg 20  
58642 Iserlohn  
Tel.: 02374 9288-0  
Fax: 02374 9288-90  
[service@scheu-dental.com](mailto:service@scheu-dental.com)  
[www.scheu-dental.com](http://www.scheu-dental.com)

## Pure Ästhetik im Mittelpunkt

Der „KERAMIK“ DAY geht am 14. November 2015 in Hattersheim in die zweite Runde.



Der 1. „KERAMIK“ DAY fand letztes Jahr im November statt. Der Austausch und die Inspirationen, die durch unsere Referenten und die teilnehmenden Zahntechniker stattfanden, machten diese Veranstaltung zu einem großen Erfolg. Nun möchte Kuraray die Erfolgsgeschichte weiterführen und lädt herzlich zu ihrem 2. „KERAMIK“ DAY am 14. November 2015 in Hatters-

heim ein. Das Unternehmen und ihr Partner, die Goldquadrat GmbH, freuen sich, wieder mit spannenden und aktuellen Vorträgen von namenhaften Referenten zu inspirieren. ZTM Alexander Fink sowie ZTM Andreas Piorreck, der einen Kombinationsvortrag mit seinem Kollegen ZA Jan Kurtz-Hoffmann hält, sind ein zweites Mal dabei. ZT Attila Kun wird,

nachdem er auf der IDS 2015 erfolgreich am Kuraray Noritake Stand seine Erfahrungen teilen konnte, sein Debüt geben. Den internationalen Part übernimmt dieses Jahr ZTM Daniele Rondoni aus Italien. ZTM Siegbert Witkowski wird die Gäste mit seiner gewohnten charmanten und fachlich kompetenten Art durch den Tag begleiten.

Eine schnelle Anmeldung per E-Mail an [info@goldquadrat.de](mailto:info@goldquadrat.de) oder per Fax an die 0511 44989744 lohnt sich, da das Platzkontingent begrenzt ist.



### ZT Adresse

Kuraray Europe GmbH, BU Medical  
Philipp-Reis-Str. 4  
65795 Hattersheim  
Tel.: 069 30535835  
Fax: 069 3059835835  
[dental@kuraray.de](mailto:dental@kuraray.de)  
[www.kuraraynoritake.eu](http://www.kuraraynoritake.eu)

## Fräsrohlinge nun online bestellbar

Die neue Website für ZCAD-Rohlinge von HPdent ist ab sofort online.

Unter der neuen Homepage [www.zcad-online.de](http://www.zcad-online.de) können Labore und Fräszentren ihre Blanks nun bequem online bestellen. Das Unternehmen bietet die folgenden Leistungen an:

### ZCAD Temp Esthetic

Ein echter Multi-Schicht PMMA-Rohling für die Fertigung von Frontzahnprovisorien mit natürlich wirkendem Schneideanteil. Der Rohling ist auch für den Seitenzahnbereich geeignet und liefert höchästhetische Ergebnisse.

### ZCAD Temp Fix

Für die kosteneffiziente Herstellung von Langzeitprovisorien

bietet HPdent kreuzvernetzte monochromatische PMMA-Fräsrrohlinge an.

### ZCAD Wax Press

Das Fräswachs für die Guss- und Presstechnik mit optimalen Fräseigenschaften verhindert ein „Zusetzen“ der Fräser. Diese sind auch in Weiß für die Herstellung von Mock-ups verfügbar.

### ZCAD Poly Cast

Die Acryl-Polymer-Blöcke lassen sich rückstandslos verbrennen und eignen sich zur Herstellung von Kappchen und Brücken im Ausbrennverfahren (Gießen + Pressen) sowie zur Herstellung von Bohrschablonen.

Die Rohlinge sind in verschiedenen Maßen und Geometrien für alle führenden CAD/CAM-Anlagen verfügbar. Über einen nutzerfreundlichen Konfigurator sind Maße und Farbe einfach auswählbar. Einfach in den Warenkorb und im Handumdrehen bestellen.

### ZT Adresse

HPdent GmbH  
Anneliese-Bilger-Platz 1  
78244 Gottmadingen  
Tel.: 07731 3811044  
Fax: 07731 3197123  
[kontakt@hp-dent.com](mailto:kontakt@hp-dent.com)  
[www.hp-dent.com](http://www.hp-dent.com)

## ZT Veranstaltungen August/September 2015

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
21.8.2015	Rosbach	Tizian CAD/CAM 1-Tages-Workshop Referenten: Mitarbeiter von Schütz Dental	Schütz Dental Tel.: 06003 814-0 <a href="mailto:info@schuetz-dental.de">info@schuetz-dental.de</a>
29.8.2015	Dresden	Easy Setup gegen den Prothetik-Blues – Die Gerber-Philosophie leicht gemacht (Grundkurs für Meisterschüler) Referent: ZT Helmut Kircheis	Candulor Tel.: 07731 79783-22 <a href="mailto:angelika.achenbach@candulor.de">angelika.achenbach@candulor.de</a>
3./4.9.2015	Hamburg	Perfekt umgesetzt: Metallkeramik neben Zirkon Referenten: ZTM Björn Czappa, Marita Heeren	VITA Tel.: 07761 562-235 <a href="mailto:u.schmidt@vita-zahnfabrik.com">u.schmidt@vita-zahnfabrik.com</a>
5.9.2015	Iserlohn	CA® CLEAR ALIGNER Set-up Grundkurs (praktischer Kurs) Referent: Peter Stückrad, ZTM, CDT	SCHEU-DENTAL Tel.: 02374 9288-22 <a href="mailto:y.maden@scheu-dental.com">y.maden@scheu-dental.com</a>
7.9.2015	Bremen	BEGO SPEEDSCAN® 3Shape Basic – CAD/CAM-Führerschein Referent: N.N.	BEGO Tel.: 0421 2028-372 <a href="mailto:fortbildung@bego.com">fortbildung@bego.com</a>
9.9.2015	Essen	Vintage LD Press Lithium-Disilikat – Kennenlernseminar Referent: ZTM Axel Seeger	SHOFU Tel.: 02102 8664-30 <a href="mailto:baumeister@shofu.de">baumeister@shofu.de</a>
11.9.2015	Frohburg	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich, ZTM Thomas Weiler, Jens Glaeske, ZT Udo Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 <a href="mailto:picodent@picodent.de">picodent@picodent.de</a>

## ZT Kleinanzeigen

**VERANSTALTUNG** Das ScanCafé richtet sich an Zahntechniker/-innen und gibt Raum zu Gesprächen rund um das Thema CAD im Dentallabor. Auf Wunsch scannen die Teilnehmer gemeinsam Patientenmodelle und konstruieren diese, um die Praxis mit dem 4D-Millhouse-Fräszentrum kennenzulernen.

**Termine**  
Duisburg: jeden 1. Donnerstag von 11.00 bis 15.00 Uhr  
Köln: jeden 2. und 4. Donnerstag von 11.00 bis 15.00 Uhr  
Ostwestfalen-Lippe: jeden 3. Donnerstag von 11.00 bis 15.00 Uhr

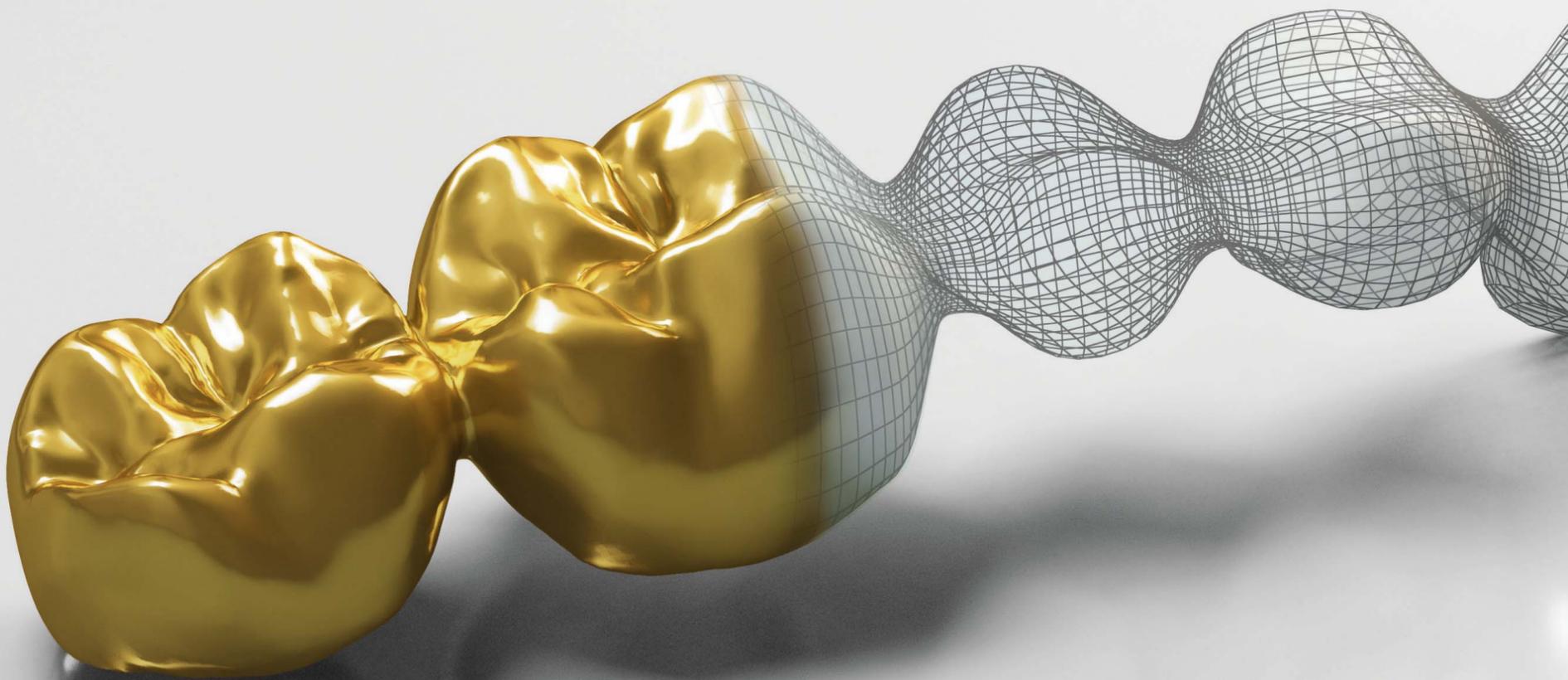
**Referentin**  
ZTM Candy Faust  
Millhouse GmbH • [candy.faust@millhouse.de](mailto:candy.faust@millhouse.de)

Weitere Informationen unter  
[www.millhouse.de/events-details/scan-cafe.html](http://www.millhouse.de/events-details/scan-cafe.html)



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

# Fräsen in Edelmetall.



Jetzt Scanner  
konfigurieren!  
[www.fraesen-in-edelmetall.de](http://www.fraesen-in-edelmetall.de)



ceha **GOLD**<sup>®</sup>  
Fräsen in Edelmetall



Sie verarbeiten viel, eher wenig oder kaum noch Edelmetall? Ihr Labor arbeitet erfolgreich im klassischen Gießverfahren? Sie setzen auf digitale Technologien und einen breiten Werkstoffmix? Edelmetallfräsen von C.HAFNER – für jedes Labor eine wirtschaftliche Lösung! **Mehr Informationen unter Tel. +49 7044 90 333-333 oder [www.c-hafner.de](http://www.c-hafner.de)**

C.HAFNER GmbH + Co. KG  
Gold- und Silberscheideanstalt  
71299 Wimsheim · Deutschland

Telefon +49 7044 90 333-0  
[dental@c-hafner.de](mailto:dental@c-hafner.de)  
[www.c-hafner.de](http://www.c-hafner.de)

**C.HAFNER**  
Edelmetall · Technologie

