



ANZEIGE

ceramill sintron®

Ceramill Sintron - jetzt online erleben!

by Knut Müller

AMANNGIRRBACH

www.amanngirrbach.com

Die NEM-Revolution in CAD/CAM.

Lückenlose Versorgung gefordert

Flüchtlinge brauchen mehr als nur (zahn-)medizinische Akutversorgung, fordert die BLZK.

Die große Zahl von Flüchtlingen und Asylbewerbern und deren gesundheitlicher Zustand erfordern neue Wege bei der medizinischen und zahnmedizinischen Betreuung sowie eine zusätzliche adäquate Finanzierung. In einigen Bundesländern erhalten Flüchtlinge über eine Gesundheitskarte Zugang zur regulären gesundheitlichen Versorgung. In anderen Bundesländern, wie in Bayern, wird über das Asylbewerberleistungsgesetz (AsylbLG) lediglich die ärztliche wie auch die zahnärztliche Behandlung akuter Erkrankungen und Schmerzzustände gewährleistet. Sogenannte „geduldete“ Asylbewerber erhalten diese Leistungen nur, soweit dies im Einzelfall nach den Umständen unabweisbar geboten ist (§ 1a AsylbLG). Nun hat sich der Präsident der Bayerischen Landeszahnärztekammer (BLZK), Christian Berger, Kempten, dafür ausgesprochen, Flüchtlinge und Asylbewerber in den Praxen nicht nur in Schmerzfällen zu be-



© Syta Productions

treuen: „Eine an die zahnärztliche Erstbehandlung anschließende endodontologische, konservierende oder prothetische Behandlung ist derzeit nicht vorgesehen. Das bringt den Zahnarzt unter Umständen in Konflikt, Zähne zu entfernen, die erhalten werden könnten.“

▶ Seite 2

ANZEIGE



Freiräume für Ihren Laborerfolg schaffen.

Hat auch Ihnen die Klärung einer strittigen Abrechnungsfrage schon mal den halben Arbeitstag geraubt? Haben Sie häufiger aufwendig recherchiert, weil eine drängende Frage des Sozialrechts, des Werkvertragsrechts, der Gewährleistung, der Produkthaftung oder des Medizinproduktrechts geklärt werden musste?

Ihre Innung berät und betreut Sie in diesen und weiteren Fragen. Das spart Zeit, in der Sie sich auf Ihren Laborerfolg konzentrieren können.

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

ZT Aktuell

Zwischen Rationalität und Emotionen

Experte Ralf Koschinski gibt Tipps für das effektive Einstimmen auf den Kunden.

Wirtschaft
▶ Seite 6

Monolithische Geschwister

Eine komplikationsfreie, schnelle und einfache Lösung der individuellen Restauration steht im Fokus des Fachbeitrages.

Technik
▶ Seite 10

Qualität „made in Germany“

Roman Dotzauer stellt das Fräszentrum white digital dental vor.

Service
▶ Seite 18

Im Dialog

Das Dentallabor Kruchen Zahntechnik erhielt Besuch aus der Politik.

Andreas Ehlert, Präsident der Handwerkskammer Düsseldorf, und Thomas Jarzombek, MdB für den Wahlkreis Düsseldorf-Nord, besuchten gemeinsam das Dentallabor Kruchen Zahntechnik auf der Achenbachstraße in Düsseldorf. Die Betriebsbesichtigung diente der allgemeinen Information über die Verfahrensabläufe der Zahntechnik mit ihren technologischen Veränderungen, aber auch den speziellen Problemen des Handwerks. Dominik Kruchen, Obermeister der Zahntechniker-Innung Düsseldorf, erläuterte

Erleben Sie unsere Drucksysteme in der Praxis.

www.dentona.de

ANZEIGE

die besonderen Anforderungen an den Nachwuchs und ging speziell auf die unzureichende



▶ Seite 2

Präsident A. Ehlert, Mitarbeiterin M. Menzel, ZT S. Kruchen, ZTM D. Kruchen, MdB T. Jarzombek.

Erster Hinweis auf Depression

Studie der DGMKG untersucht den Zusammenhang von Gesichtsschmerz und Depression.

Wenn wir zu häufig im wahrsten Sinne des Wortes „die Zähne zusammenbeißen“, kann das gravierende und häufig schmerzhaftige Auswirkungen auf unseren Biss und die gesamte Körpergesundheit haben. In einer umfangreichen Studie wurde untersucht, inwieweit Depressionen und Angststörungen Risikofaktoren für die Craniomandibuläre Dysfunktion (CMD) sind – ein

Sammelbegriff für die Fehlregulation der Kiefermuskulatur und -gelenke. Geschätzte 8 % der Bevölkerung leiden an CMD. Die vielschichtigen Symptome erschweren oftmals eine eindeutige Diagnose. Häufig schmerzen die Kiefermuskulatur oder die Kiefergelenke beim Kauen. Die Schmerzen können in die Zähne, den Mund, das Gesicht, den Kopf-, Nacken-, Schulter-

und Rückenbereich ausstrahlen. Für das Schmerzsyndrom existieren verschiedene Therapieansätze bis hin zu MKG-chirurgischen Eingriffen. Da sich die CMD häufig nachts zeigen, sind sie ein wichtiger Faktor für die Schlafmedizin. Das stellte auch die Forschungsgruppe¹ der Universität Greifswald fest.

▶ Seite 2

ANZEIGE

www.yodewo.com
DAS DENTALPORTAL

- @ kostenfreie Unternehmensprofile
- @ Produktinformationen
- @ Dental Stellenanzeigen

Suche nach: medical milling

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

Zirkon, so wie es sein sollte!

★★★★★

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

Erster Hinweis auf Depression

ZT Fortsetzung von Seite 1

Die Greifswalder MKG-Chirurgen gingen außerdem in der Studie von der Vermutung aus, dass psychische Erkrankungen eine hohe Bedeutung für die Entstehung einer CMD haben.

Dieser Zusammenhang ist in der Vergangenheit auch bereits in anderen wissenschaftlichen Arbeiten beschrieben worden, über die wirkliche Ursache der CMD wird jedoch weiterhin aktiv diskutiert. Ein Grund dafür liegt sicherlich in den bisherigen methodischen Unsicherheiten. Bei der aktuellen Greifswalder Untersuchung handelt es sich erstmals um eine bevölkerungsrepräsentative Längsschnittstudie über fünf Jahre. Dabei wurden sowohl die Depression und die Angststörung (Com-

posite International Screener) als auch die CMD (durch eine klinische Untersuchung mit Palpation²) entsprechend definiert. Nach Ausschluss der Studienteilnehmer, die bereits zu Beginn Kiefergelenkschmerzen aufwiesen, verblieben 3.006 Studienteilnehmern mit einem mittleren Alter von 49 Jahren. Von diesen wiesen 122 Teilnehmer Zeichen von Gelenkschmerzen auf. Personen mit Symptomen einer Depression hatten ein erhöhtes

Risiko für Kiefergelenkschmerzen auf Palpation (Rate Ratio: 2,1; 95 % CI: 1,5–3,0; P < 0,01). Angststörungen waren mit Gelenk- und Muskelschmerz verbunden. Daher rät die DGMKG: Depressionen und Angststörungen sollten als Risikofaktoren für eine CMD bedacht und gegebenenfalls angemessen bei der Therapie berücksichtigt werden. **ZT**

Quelle: DGMKG



1 Dr. Dr. Stefan Kindler, Prof. Dr. Dr. Hans Robert Metelmann, Dr. Matthias Schuster, Prof. Dr. Hans Grabe, Dr. Christian Schwahn, Universität Greifswald

2 Untersuchung des Körpers durch Betasten

Lückenlose Versorgung gefordert

ZT Fortsetzung von Seite 1

Die Erfolge der Zahnärzteschaft bei der Vorbeugung von Erkrankungen zeigen deutlich auf, dass Vorbeugen auch preiswerter ist als die Versorgung von Spätschäden. Prophylaxe bei Kindern, Frühversorgung von Karies, die noch nicht schmerzhaft ist, und eine präventionsorientierte Zahnmedizin – all das wird bei der Behandlung von Flüchtlingen nicht vergütet. Gleiches gilt für die Vorbeugung und Behandlung von Parodontitis und viele andere Leistungen. Einfache prothetische Versorgungen sollten nach einer Karenzzeit ohne großen bürokratischen erlaubt sein.“ Diese Behandlungen nicht durchzuführen, verschärfe in vielen Fällen das Problem. Berger: „Wir müssen uns darauf einstellen, dass eine große Zahl der allein in diesem Jahr rund 800.000 Flüchtlinge und Asylbewerber, die nach

Deutschland kommen, dauerhaft in unserem Land bleiben. Wenn wir sie zahnmedizinisch heute nur in

ANZEIGE

LABOR-DOPING

Das Richtige tun, um die Zukunft zu meistern. Nutzen Sie unser **KNOWHOW** aus über 100 Jahren Erfahrung für Ihr Labor: Legierungen, Galvanotechnik, Lasersintern, Experten für CAD/CAM, Metoxit, 3Shape, GC, Roland u.w. Partner – Mit dem Plus an Service! Tel. 040 / 86 07 66 · www.flussfisch-dental.de

since 1911

FLUSSFISCH

Schmerzfällen betreuen, werden die Spätschäden ausgebliebener Versorgung künftig teurer sein als deren Frühbehandlung. Dabei ist selbstverständlich, dass diese Leistungen nicht aus den bestehenden Budgets der Krankenkassen finanziert werden können.“ Berger schließt sich damit einer Forderung des Präsidenten der Bundesärztekammer, Prof. Dr. Frank Ulrich Montgomery, an, Ärzte und Zahnärzte nicht zu Sozialrichtern hinsichtlich notwendiger Untersuchungen und Behandlungen zu machen. Zugleich verweist der Präsident der BLZK darauf, dass Zahnärzte bereits vielerorts Flüchtlinge kostenfrei behandeln. Nun sei die Politik am Zug, nicht nur Mittel für die Unterbringung zur Verfügung zu stellen, sondern auch für die ärztliche und zahnärztliche Versorgung. **ZT**

Quelle: BLZK

Im Dialog

ZT Fortsetzung von Seite 1

Lohnentwicklung der Mitarbeiter ein. Hier müsse die Erlössituation der Betriebe deutlich verbessert werden, um ein Austrocknen des Handwerks zu verhindern. Von Beteiligten wie Politik und Vertragspartnern, insbesondere den Krankenkassen, forderte er die Bereitschaft zum Umdenken und aktiven Unterstützung für die Belange der Zahntechniker ein.

Präsident Ehlert und Herr Jarzombek zeigten sich beeindruckt von der Vielfalt der herzustellenden Produkte, wie z. B. von Anti-Schnarchgeräten, Teleskopprothesen oder vollkeramischen Kronen und Brücken. Beide sagten zu, sich der Anliegen der Zahntechniker gegenüber weiterhin offen und aufmerksam zu zeigen. **ZT**

Quelle: Zahntechniker-Innung Düsseldorf



ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

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

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

LASSEN SIE IHRE MARGEN EXPLODIEREN!

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



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

20 Jahre Meisterausbildung in Ronneburg

Ronneburger Meisterschule für Zahntechnik feiert Jubiläum.

„Meistern Sie ihre Zukunft – Wir nehmen uns für Sie Zeit.“ Unter diesem Motto bildet die Meisterschule für Zahntechnik Ronneburg seit 20 Jahren erfolgreich Zahntechnikmeister aus – im mitt-

allen Absolventen und Unterstützern, welche maßgeblich zum Erfolg der ersten privaten Vollzeit-Meisterschule für Zahntechnik in Deutschland beigetragen haben.

Referenten an der Ronneburger Meisterschule tätig sind.

Auch Geschäftsführer Torsten Oemus richtete einige Worte an die Jubiläumsgäste und verwies dabei vor allem auf die Bedeutung der digitalen Medien für die Zukunft der Zahntechnikmeisterausbildung. So soll eine eigene E-Learning-Plattform das Ausbildungsangebot der Meisterschule künftig ergänzen und Schülern und Absolventen ermöglichen, sich digital zu vernetzen und ihr Wissen in Online-Kursen aufzufrischen und auszubauen.

Bei einer Führung durch die Räumlichkeiten der Meisterschule bekamen die Gäste einen Einblick in den Ausbildungsalltag eines künftigen Zahntechnikmeisters. Ein vielfältiges Büfett und die Musik der Dixie Mix Altstars bildeten den gelungenen Ausklang der Veranstaltung. Der 39. Meisterkurs der Meisterschule Ronneburg beginnt am 2. November 2015 und läuft bis zum 4. Mai 2016 (Vollzeit- oder Splittingvariante). Anmeldungen sind noch möglich. **ZT**



ZTM Cornelia Gräfe

lerweile 38. Meisterkurs und mit insgesamt 450 Absolventen. Am Samstag, dem 5. September 2015, lud das Unternehmen zur Feier seines 20-jährigen Jubiläums nach Ronneburg ein.

180 Gäste, Absolventen und Wegbegleiter der Schule, begrüßte Schulleiterin Cornelia Gräfe in der Bogenbinderhalle, die unmittelbar neben der Meisterschule gelegen ist. In ihrer Festrede ließ sie 20 Jahre Meisterschule Revue passieren und warf einen Blick voraus. Ihr Dank galt

Seit der Gründung der Schule im Jahr 1995 durch Zahnarzt Dr. Reiner Oemus ist Gräfe Schulleiterin des Unternehmens und hat bereits den 1. Meisterkurs mit damals zunächst neun Teilnehmern bei der Weiterbildung begleitet. Mittlerweile bildet die Schule zweimal jährlich 15 Teilnehmer in einem 6,5-monatigen Vollzeit-Meisterkurs aus. Mit Stolz verwies Gräfe auf die zahlreichen Laborneugründungen ihrer Absolventen und darauf, dass einige von ihnen inzwischen selbst als

ZT Adresse

Meisterschule für Zahntechnik
Bahnhofstr. 2
07580 Ronneburg
Tel.: 036602 921-70/-71
Fax: 036602 92172
info@zahntechnik-meisterschule.de
www.zahntechnik-meisterschule.de

ANZEIGE

Dreve Store

Alle Produkte. Jederzeit.

Dreve



www.shop.dreve.de

Datenschutz im Labor

Zahntechniker-Innung Köln bietet Seminar an.

ANZEIGE



Am 21.10.2015 geht es in einem dreistündigen Kompaktseminar um den Datenschutz im Dentallabor. Die Zahntechniker-Innung Köln konnte für dieses Seminar den erfahrenen IT-Fachmann Karsten Schulz gewinnen. Schulz ist Datenschützer, Lehrbeauftragter an der Fachhochschule Dortmund und Datenschutz-Referent für die TÜV NORD Gruppe. Durch seine Erfahrungen aus der Beratungstätigkeit für Dentalabore und Zahnarztpraxen kennt er sich mit den Besonderheiten in der Zahntechnik sehr gut aus. In diesem Seminar wird besprochen, wie viel Datenschutz ein Dentallabor haben muss, welche Meldepflichten und Besonderheiten es

bei Gesundheitsdaten gibt und welche kritischen Bereiche es im digitalen Workflow und der Kommunikation mit den Zahnarztpraxen gibt.

Die Teilnehmer erhalten viele praktische Tipps zur direkten Umsetzung, beispielweise für die eigene Webseite, für Facebook, für die Datensicherung und für praktische Schutzmaßnahmen für die eigene IT-Infrastruktur. Fehlen darf natürlich auch nicht, was man als Dentallabor tun sollte, falls wirklich mal eine Datenschutzpanne passiert.

Das Datenschutzseminar findet am 21.10.2015 von 16.00 Uhr bis 19.00 Uhr in Köln statt. Anmeldeunterlagen und weitere Informationen finden Interessierte auf den Webseiten der Innung unter www.zik.de **ZT**

ZT Adresse

Zahntechniker-Innung Köln
Hauptstr. 39
50859 Köln
Tel.: 0221-503044
Fax: 0221-503046
info@zik.de
www.zik.de

Besondere Ehrung

Für sein 40-jähriges Wirken bekam ZTM Lothar Katnawatos den silberne Ehrenmeisterbrief.

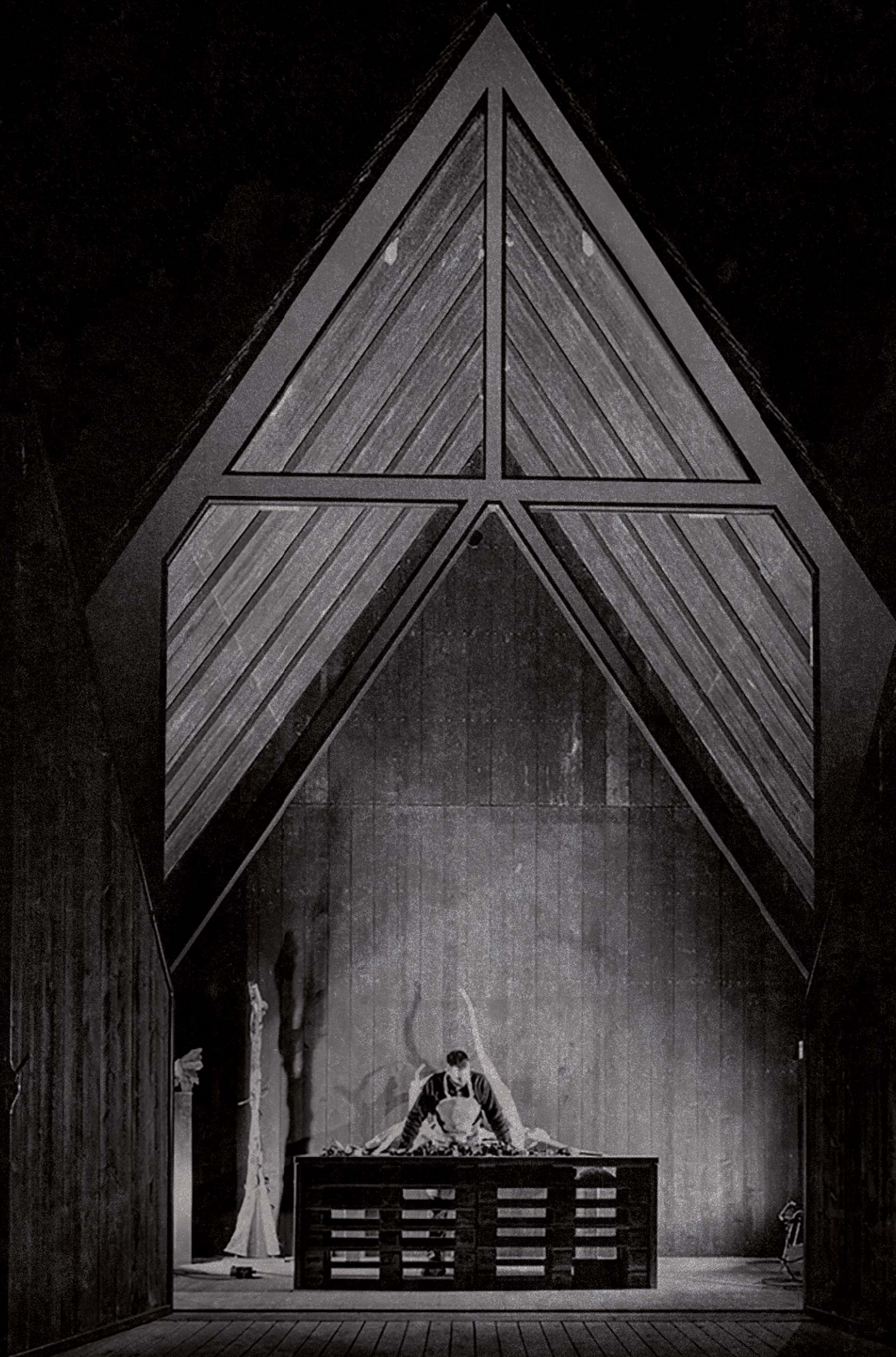
Zur 40-jährigen Wiederkehr seiner Meisterprüfung erhielt Lothar Katnawatos den silbernen Ehrenmeisterbrief der Handwerkskammer Wiesbaden. Dieses Jubiläum wurde – gemeinsam mit Meisterjubiläen anderer Handwerke – am 8. Juli in feierlichem Rahmen im Meistersaal der Kammer gewürdigt. Dieser Ehrenmeisterbrief spiegelt gleichzeitig die nahezu 40-jährige Tätigkeit des Jubilars als selbstständiger Zahntechnikermeister wider. Denn mit dem Bestehen seiner Prüfung in der Meisterschule Köln im Jahr 1975 erfüllte sich Lothar Katnawatos einen lang gehegten Wunsch: die Gründung eines eigenen zahntechnischen Labors. Lothar Katnawatos hat in den 40 Jahren seiner Tätigkeit viele zahnmedizinisch-zahntechnische Entwicklungen in sein Labor integriert. So die gnathologische Kauflächengestaltung, die Implantatprothetik, die verbinderfreie Gestaltung konusgetragener Prothesen oder die Verarbeitung von Biowerkstoffen. Ein besonderes Anliegen ist ihm die Kiefergelenkvermessung mit elektronischer Stützstiftanalyse (IPR). Dem Interesse von Lothar Katnawatos am Menschen und an ganzheitlichen (zahn-)medizinischen Therapieansätzen sowie seinem geschätzten Wissen als Fachmann ist es zu verdanken, dass viele Zahnärzte seit Jahren mit Zahn-



technik Katnawatos zusammenarbeiten. Damals wie heute ist die Zahntechniker-Meisterprüfung Voraussetzung für die Selbstständigkeit sowie für die Anleitung von Gesellen und Auszubildenden in einem zahntechnischen Labor. Da dieses Gesundheitshandwerk – entsprechend zahnärztlicher Verordnung – Patienten mit Medizinprodukten versorgt, ist für deren individuelle Fertigung ein besonderes Wissen von der Anatomie und Funktion der Kauorgane notwendig. Diese Kenntnisse in Theorie und Praxis werden durch die Meisterprüfung dokumentiert. **ZT**

Quelle: Zahntechnik Katnawatos

Zirkonzahn®



DIE ZIRKONZAHN SCHULE

... in acht Sätzen zwischen Rationalität und Emotionen

In einem Orchester ist das stimmige Zusammenspiel unterschiedlicher Instrumente, verschiedener Menschen sowie deren mannigfacher Fertigkeiten erfolgsentscheidend für den perfekten und stimmungsvollen Klang.

Auch im Dentallabor gilt es, sich richtig auf den Kunden einzustimmen. Ob es um das Erstgespräch mit einem Zahnarzt oder das Beratungsgespräch mit einem Patienten geht – beides gelingt am besten mit einer wirkungsvollen Komposition aus Ratio und Emotionen.

Diplom-Psychologe Dr. Hans-Georg Häusel ist sich sicher: „Den rationalen und bewussten Kunden gibt es nicht. Viele Kaufsignale eines Produkts oder einer Dienstleistung werden vom Gehirn in direktes Kaufverhalten umgesetzt, ohne dass das Bewusstsein des Kunden etwas davon mitbekommt. Produkte oder Dienstleistungen, die keine Emotionen auslösen, sind für das Gehirn wertlos.“ Umso wichtiger ist es auch für den Zahntechniker, die komplexen Zusammenhänge zwischen Vernunft- und

Gefühlswelt leichter einzuordnen sowie im Verkauf (und nichts anderes ist ein Beratungsgespräch!) anzuwenden.

Vier von acht – die Ouvertüre der Extraklasse

Zahntechniker haben auf der handwerklichen Seite immer weniger Spielraum. Viel zu viele Wettbewerber bieten vergleichbare Leistungen zu vergleichbaren Konditionen an. Umso wichtiger ist es, dass Zahntechniker ihre emotionalen Werkzeugeschärpen. Wer zukünftig im Vertrieb eines Dentallabors Erfolg haben will, braucht neben einem gut geschnürten „technischen Paket“ vor allem empathisches Charisma.

Dafür ist eine stimmige Verbindung zwischen Rationalität und



sind, und das lange bevor wir dem Zahnarzt und/oder Patienten gegenüberstehen oder ein Konzert geben, werden wir erfolgreich sein. Nur wenn Zahntechniker sich selbst in einen guten Zustand versetzen können, werden sie im Verkaufsgespräch auch ihrem Gegenüber ein positives Gefühl vermitteln. Nur wenn sie willens sind, sich immer wieder vorzubereiten, auf den jeweiligen Kunden, die Situation und die

gemeinsamen Ziele, sind sie auch in der Lage, Abschlüsse zu machen.

2. Satz: Erwartungen erfüllen

Stellen wir uns Zuschauer vor, die im Konzertsaal sitzen: Der Vorhang wackelt gerade ein wenig und weckt die Erwartung, dass er bald auf- und es bald losgeht. Selbstverständlich wird erwartet, dass sich dahinter das Orchester befindet. Und auch beim Stück selbst erweckt die Ouvertüre, in der die Hauptthemen angespielt werden, die Erwartung des Zuhörers auf mehr. Nicht viel anders ist es im Verkauf: Gelingt es einem Zahntechniker nicht, im Kopf des Patienten eine Erwartung zu erzeugen, die ihn neugierig macht, wird es im weiteren Verlauf des Verkaufsgesprächs schwierig. Worauf soll sich der Patient denn freuen? Und auch Zahnärzte wollen für ihre Patienten die bestmögliche Lösung haben. Eine zentrale Auf-

ANZEIGE

Gold Ankauf/Verkauf

Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de
 Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:
www.Edelmetall-Handel.de

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

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

gabe jedes Zahntechnikers ist es daher, neue Perspektiven zu eröffnen und die Aussicht zu erzeugen auf etwas Neues, etwas Besseres. Zahntechniker, die diese Erwartung nicht nur initiieren, sondern inszenieren, heben die Beziehung sowohl zum Zahnarzt als auch zum Patienten auf ein ganz anderes Niveau. Vom Pro-

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!

Emotionen gefragt. Der folgende Auszug in vier Sätzen bietet einen Überblick über den ratiomotion® 8E Verkaufsprozess. Das Beratungs- oder besser Verkaufsgespräch bleibt damit nicht nur eine Aufführung, sondern avanciert zu einem Konzert der Extraklasse.

1. Satz: Engagement zeigen

Engagement ist ein Begriff, der gerne verwendet wird, wenn es um den persönlichen Einsatz für eine Sache geht. Zugleich ist er eine wesentliche Grundlage des Verkaufs. Ob ehrenamtlich oder im Beruf – wenn das Feuer in uns tatsächlich brennt, empfinden wir die Anstrengung dabei durchaus als leicht. In der Musik ist Engagement doppeldeutig zu verstehen: Auf der einen Seite bezeichnet es die vertragliche Verpflichtung eines Künstlers, beispielsweise als Mitglied eines Orchesters, auf der anderen Seite ist es die persönliche Leidenschaft des Musikers. Sie lässt ihn Tag für Tag und oft stundenlang üben. Schließlich möchte er sein Leistungsniveau halten und sich weiterentwickeln. Was würde wohl passieren, wenn Zahntechniker mit dem gleichen Engagement, das sie im Labor beim Fertigen des Zahnersatzes an den Tag legen, an ihren eigenen verkäuferischen Fähigkeiten arbeiten? Erst wenn der innere Antrieb stimmt, können herausragende Ergebnisse erzielt werden. Das ist in der Musik und im Verkauf ähnlich. Nur wenn wir motiviert

Fortsetzung auf Seite 8 



Vertraute Qualität. Jetzt auch als Ronde.

Lava™ Plus hochtransluzentes Zirkoniumoxid

- Verfügbar in 98 mm Ronden für offene Frässysteme
- Hohe Transluzenz ohne Abstriche bei der Festigkeit
- Warme und natürliche Ästhetik durch patentierte 3M Einfärbetechnologie

3M ESPE. Qualität, die begeistert.



Lava™ Plus
Hochtransluzentes Zirkoniumoxid

3M ESPE

www.3MESPE.de/Lava-Shop

ZT Fortsetzung von Seite 6

duktverkauf über den Lösungsverkauf wird der Zahntechniker der neuen Generation immer öfter zum „Sales-Client-Coach“. Er ist nicht mehr nur Berater, sondern erkennt Ursachen sowie Wirkungszusammenhänge der Patientensituation und kann darauf aufbauend als Ideenlieferant und Impulsgeber wirken. Letztendlich erfüllt er die Hoffnung und Erwartung des Patienten, dass er der richtige Gesprächspartner ist.

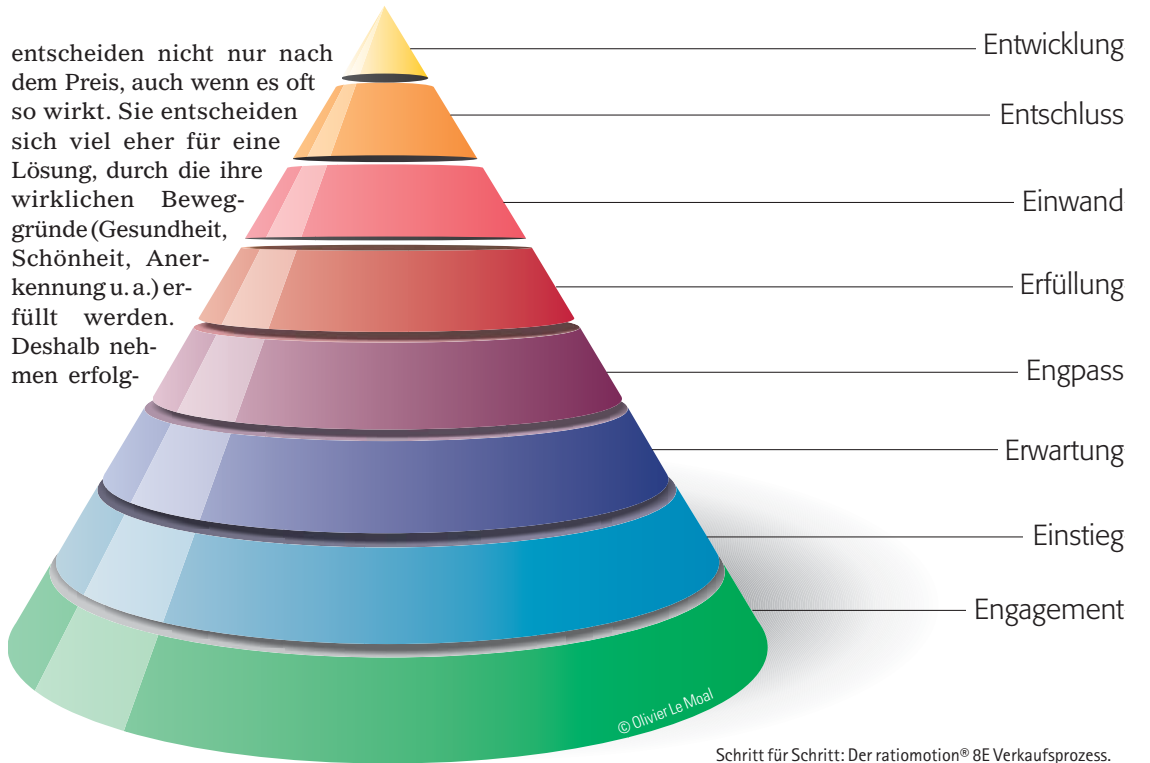
3. Satz: Engpass identifizieren

Schmale Stelle, Durchgang, Durchbruch – die ursprüngliche Bedeutung des Wortes Engpass ist uns vertraut. Ebenso kennen wir den Begriff in seiner übertragenen Bedeutung als Barriere oder Mangelercheinung. Im Verkauf ist ein Engpass etwas, das Kunden hemmt, das sie als Mangel empfinden und dessen Be-

seitigung sie erfolgreicher oder glücklicher machen könnte. Engpässe sind die Quelle der wirklichen Kundenwünsche. Deshalb ist es Aufgabe des Zahntechnikers, diesen Engpass, der das eigentliche (Wunsch-)Motiv des Patienten ist, mit viel Geschick und Methodik herauszufinden. Auch Musiker beschäftigen sich vor einem Konzert oder Auftritt intensiv mit der Titelauswahl, dem Repertoire des Abends, um die Bedürfnisse ihres Publikums zu befriedigen: „Was wollen die Leute hören? Wie kann eine möglichst hohe Begeisterung erreicht werden? Und welche Töne gilt es zu finden, damit die Musik richtig anklingt?“ Übertragen und essentiell auf den Verkauf komprimiert, heißt das: „Was ist beim Patienten nicht oder nicht ausreichend vorhanden? Wovon braucht er mehr?“ Derjenige, der Probleme für Patienten optimal löst, ist letztendlich der Gewinner und darf auf weitere Aufträge von der Zahnarztpraxis hoffen. Motive sind also Antriebe, die zur Entscheidung führen. Patienten

entscheiden nicht nur nach dem Preis, auch wenn es oft so wirkt. Sie entscheiden sich viel eher für eine Lösung, durch die ihre wirklichen Beweggründe (Gesundheit, Schönheit, Anerkennung u. a.) erfüllt werden. Deshalb nehmen erfolg-

reiche Zahntechniker die Suche nach dem Engpass, den Behandlungsmotiven ihrer Patienten auf, um die Verkaufsbühne so richtig zu rocken.



Schritt für Schritt: Der ratiomotion® 8E Verkaufsprozess.

4. Satz: Entwicklung antreiben

Faszinierte Zuhörer eines Konzerts rufen Zugabe oder geben den Musikern Standing Ovationen. Sie sind rundum begeistert und drücken dies gerne aus. Auch Zahntechniker sollten täglich nach dem Applaus ihrer Kunden streben. Deshalb gehört zur Entwicklung im Verkauf das Spielen auf der Klaviatur der Kundenbegeisterung. Entwicklung bedeutet zum einen, die zugesagten Laborleistungen zuverlässig abzuliefern, zum anderen, die Kundenbeziehung weiter auszubauen. Wird bei Ersterem eher die Ratio bedient, bezieht sich der zweite Bereich stärker auf die Emotionen. Es geht also nicht nur um Kundenzufriedenheit durch eine reine und inzwischen fast selbstverständliche Leistungserbringung, sondern um positive Emotionen, wie Neugierde, Überraschung und Spaß. Kunden – sowohl die Zahnarztpraxis als auch den Patienten – als selbstverständlich zu betrachten, ist ein großer Fehler so mancher Zahntechniker.

Der Wettbewerb schläft nicht und lauert meist nur darauf, bis der Konkurrent nachlässig wird. Wer im Hinblick auf die Kundenbeziehung nachlässt, verpasst nicht nur wertvolle Entwicklungsmöglichkeiten, sondern stagniert meist in allen Bereichen. Es gilt, auch nach dem Abschluss und der zahntechnischen Leistungserbringung einzigartig zu bleiben.

„Wie können Zahnärzte und Patienten auf kreative Weise an das Labor gebunden werden?“ Die wiederkehrende Beantwortung dieser Frage stellt eine nachhaltige Entwicklung sicher. Erfolgreiche Zahntechniker begeistern durch eine zuverlässige Umsetzung und hören auf Zwischentöne. Sie gleichen aufgekommene Dissonanzen zwischen den Erwartungen des Patienten und der realen Umsetzung durch ihre Persönlichkeit

aus. Auf diese Weise geben sie ihrem Wettbewerb erst gar keinen Spielraum für Störsignale. Jeder Zahntechniker hat in seiner Rolle als Verkäufer die Möglichkeit, seinen Zahnarzt zu beeindrucken, für seinen Patienten wichtig und prägend zu sein. Er kann ermutigen, inspirieren und seinen beiden Kunden andere, neue, emotionale Erfahrungen bereiten. Wenn im Vertrieb tatsächlich Musik liegen soll, ist das verbindende Element zwischen Rationalität und Emotionen gefragt. Nur wer selbst be-

ruhrende Emotionen sendet, erreicht sein Gegenüber. Dann kommt neben der Vernunft und allen logisch sinnvollen Elementen auch der wichtige emotionale Part nicht zu kurz und aus einer Aufführung wird ein (Verkaufs-)Konzert der Extraklasse. **ZT**



ZT Buchtipp



Musik liegt im Vertrieb – Kunden emotional erreichen
Ralf Koschinski
€ 29,95
ISBN 978-3-648-06724-6

ZT Adresse

Ralf Koschinski
Am Anger 2
99102 Klettbach
Tel.: 036209 469409
info@ralf-koschinski.de
www.ralf-koschinski.de

ANZEIGE

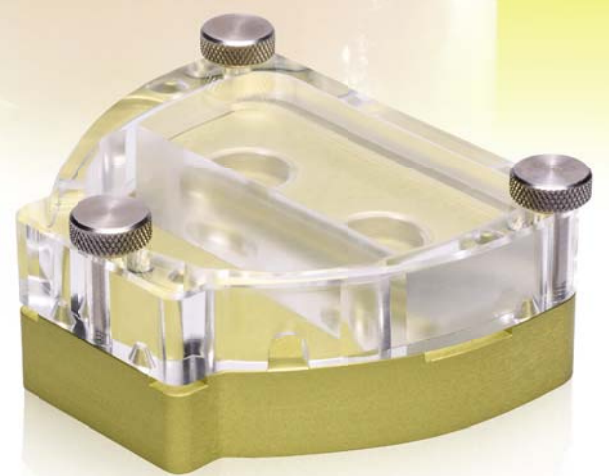
Eisenbacher Dentalwaren ED GmbH
Dr.-Konrad-Wiegand Straße 9
63939 Woerth am Main

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

SR Nexco®

Das lichthärtende Labor-Composite

Naturgetreue
Optik:
leicht gemacht



SR Nexco® – Überraschend viele Anwendungen im Labor

- **Micro-Opal-Füller** für naturoptische Ästhetik bei unterschiedlichen Platzverhältnissen
- **Flexible Applikation** bei gerüstgestützten und gerüstfreien prothetischen Versorgung
- **Effizientes Pressen** von Verblendungen mit der SR Nexco Flask

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH

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

ivoclar
vivadent
passion vision innovation

Monolithische Geschwister

Jeder Patient, der die Zahnarztpraxis mit dem Wunsch nach einem schöneren Lächeln aufsucht, möchte in der Regel einen möglichst komplikationsfreien, schnellen und einfachen Lösungsvorschlag. IPS e.max CAD LS₂ und Zenostar ZrO₂ für die monolithische Fertigung individueller Restaurationen bieten hierbei Unterstützung, den Traum Wirklichkeit werden zu lassen.



Abb. 1: Ausgangssituation: Lippenbild. – Abb. 2: Ausgangssituation mit OptraGate®. – Abb. 3: Ausgangssituation mit OptraGate®, seitliche Ansicht. – Abb. 4: Klinische Situation nach Entfernen der oberen Kronen. – Abb. 5: Wieland-Arbeitsstation mit Zenotec Mini und ZrO₂-Disc. – Abb. 6: Konstruktion der Brücke 23 bis 26 in der 3Shape-Software. – Abb. 7: Konstruktion der Brücken 33 bis 35 mit Anhänger 36 und 45 bis 47. – Abb. 8: Virtueller Artikulator zur Erarbeitung der funktionellen Gegebenheiten. – Abb. 9: Monolithische Zirkoniumoxid-Brücken vor der Eingliederung.

Dank der Lithiumdisilikat-Keramik (LS₂) IPS e.max® CAD in Verbindung mit einem CAD/CAM-System (hier CEREC®-System von Sirona, Deutschland) ist es möglich, die Bisshöhe und den Zahn-

bogen ästhetisch und funktionell innerhalb eines einzigen Tages zu sanieren. Für das Einartikulieren verwenden wir die T-Scan®-Technologie (Tekscan, USA) und erzielen hiermit optimale Ergebnisse.

Bisher standen wir vor einem zeitlichen Problem, wenn ein Lückenschluss im Seitenzahngebiet angestrebt war und die Patienten eine Implantattherapie ablehnten. Die Lösung sind in solchen Fällen

Zirkoniumoxid-Brücken. Um unsere Patienten binnen weniger Stunden – maximal binnen zwei Tagen – behandeln zu können, suchten wir nach einer Möglichkeit, die das Behandlungsverfahren beschleunigt beziehungsweise vereinfacht. Angesichts der Ergebnisse wissenschaftlicher Studien, die die Unterschiede der Oberflächeneigenschaften und Abrasion verschiedener polierter ZrO₂-Restaurationen (monolithisch) untersuchten, haben wir uns entschlossen, mit dem Zenotec® CAD/CAM-System von Wieland zu arbeiten. Damit können wir auch größere Zirkoniumoxid-Brücken schleifen.

Metallkeramikrestaurationen zurückzuführen war. In Abbildung 4 ist ersichtlich, dass eine Erhöhung der Bisshöhe notwendig war.

Mithilfe des Bleach-Farbschlüssels entschied sich die Patientin für die Farbe Bleach BL2 ohne zusätzliche Anpassungen mit dunkleren Farbtönen. Wir entschlossen uns, zur Herstellung der Zenostar®-Brücken die uneingefärbte Farbvariante und IPS e.max CAD LT-Blöcke in der Farbe Bleach BL2 zu verwenden (Abb. 5). Normalerweise verwenden wir zur Herstellung dreigliedriger Brücken bis zum zweiten Prämolaren immer IPS e.max CAD. In diesem Fall mussten wir jedoch viergliedrige Brücken und eine Freidendbrücke im Seitenzahnbereich herstellen; diese Anwendungen gehören nicht zum Indikationsbereich von IPS e.max CAD.

Nach dem Entfernen der alten Versorgungen wurden die Zähne 21, 23, 35, 44 und 45 mit FRC Postec®-Wurzelstiften aus glasfaserverstärktem Composite und Composite-Aufbauten aus MultiCore® Flow behandelt. Danach ersetzten wir alle Einzelversorgungen mit Kronen aus IPS e.max CAD. Zu deren Herstellung verwendeten wir das CEREC MCXL CAD/CAM-System und IPS e.max CAD LT-Blöcke in der Farbe BL2 (Maltechnik). Die Bisshöhe wurde am gleichen Tag angehoben und mit Telio® CAD-Brücken provisorisch stabilisiert. Die unteren Frontzähne wurden mit Veneers aus IPS e.max CAD (Maltechnik) versorgt. Vor der Eingliederung der provisorischen Telio CAD-Brücken mit Telio CS Link wurden Abformun-

ANZEIGE

pritudenta®
pioneering dentistry

FRÄSEN & SCHLEIFEN

MATERIAL

CAM

CAD

SCANNEN

Sie wählen – wir integrieren

MADE IN GERMANY

www.pritudenta.com
E-Mail: info@pritudenta.com
Phone: +49 (0) 711.3206.56.0

pritudenta® GmbH
Meisenweg 37
70771 Leinfelden-Echterdingen

Fallbeschreibung

Im dargestellten Fall handelt es sich um eine 60-jährige Patientin. Die Dame war im Frontzahnbereich mit metallkeramischen Kronen und im Seitenzahngebiet mit Brücken versorgt. Sie beklagte die Farbe und die Länge der Zähne. Sowohl beim Sprechen als auch beim Lächeln blieben die Zähne vollständig verdeckt (Abb. 1–3). Die Patientin wünschte sich ein strahlendes Lächeln in „Hollywood-Weiß“. Eine implantatprothetische Versorgung zum Lückenschluss im Seitenzahnbereich lehnte sie ab. Somit fiel die Wahl hier auf vollkeramische Brücken. Geplant wurden eine Brücke auf den Zähnen 23 bis 26, eine Freidendbrücke auf den Zähnen 33 bis 35 mit Anhänger 36 und eine Brücke auf den Zähnen 45 bis 47. Das Weichgewebe sah ungesund aus, was hauptsächlich auf die Wirkung der

gen (Virtual® 380) vorgenommen. Die Registrierung der neuen Bisslage erfolgte mit Virtual CADbite-Silikonmaterial. Zur Herstellung der Brücken wurden der Wieland-Scanner und eine Zenotec mini-Fräseinheit verwendet.

Zur Konstruktion der Restaurationen diente die 3Shape-Software (Abb. 6–8). Für die Erarbeitung der Brücke 23 bis 26 wurden der Eckzahn sowie der erste und zweite Prämolare des ersten Quadranten gespiegelt; der erste Molar wurde mittels Daten aus der 3Shape-Bibliothek konstruiert. Die Gestaltung des Molaren war auf den ersten Blick detailliert und scharf umrissen. Eine zusätzliche manuelle Anpassung der Fissuren war nicht notwendig. Nach dem Fräsen wurden die Brücken in einem Programat® S1-Sinterofen gesintert und danach mit den Malfarben des Zenostar Art Modules in der Maltechnik individualisiert. Schließlich erfolgte die Politur der okklusalen Kontaktpunkte (Abb. 9).

Am zweiten Tag wurden die temporären Telio CAD-Brücken entfernt und die Zähne mit chlorhexidinhaltiger Cervitec® Liquid-Spüllösung gereinigt. Die Einprobe erfolgte problemlos ohne zusätzliche Anpassungen. Die Restaurationen wurden mit Ivoclean® gereinigt und mit Monobond® Plus silanisiert. Nach einer Vorbehandlung der Präparationen mit Multilink® Automix Primer A+B konnten die Restaurationen mit Multilink Automix-Befestigungsmaterial (Farbe Yellow) eingegliedert werden. Nach dem Vorhärten mit einem Bluephase®-Lichthärtungsgerät und dem anschließenden

solchen Fällen das Zenostar-Gerüst vor dem Sinterprozess mit dem Zenostar Color Zr-Einfärbeliquid einfärben und so die Helligkeitswirkung angleichen. Die Alternative wäre, eine bereits vorgefärbte Disc zu verwenden, statt die Farbe im Nachhinein mittels Maltechnik zu korrigieren. Für die Patientin ist mit dem strahlenden Lächeln ein Wunsch in Erfüllung gegangen (Abb. 12 und 13). Aus unserer Sicht konnten wir mit der 3Shape-Software die Arbeit effizient ausführen. Die Zahnformen ließen sich einfach kopieren. Ein erster Vorschlag bezüglich der Gestaltung der Okklusionsflächen der seitlichen Zähne stand unmittelbar zur Verfügung und konnte schnell sowie vorhersehbar angepasst werden. Die Ergebnisse waren auch nach dem Fräsen mit der 4-Achsen-Fräsmaschine sowie auf dem Monitor glatt an der Oberfläche und mit klar konturierten Fissuren. Die Restaurationen konnten unverzüglich eingefügt werden und erforderten keine weiteren Anpassungen.

In der klinischen Anwendung zeigen monolithische Zirkoniumoxid-Restaurationen eine ebenso hohe, wenn nicht gar reduzierte Abnutzung des Zahnschmelzes des Antagonisten im Vergleich zu keramischen Restaurationen.

Durch den Einsatz monolithischer Restaurationsverfahren können gewisse Behandlungsfälle innerhalb eines Tages abgeschlossen werden. Wenn wir uns die aktuellen Vergleichsstudien zu monolithischen Zirkoniumoxid-Kronen und deren Abrasionseigenschaften im Vergleich mit anderen Ke-



Abb. 10



Abb. 11



Abb. 12



Abb. 13

Abb. 10: Eingegliederte monolithische Restauration nach elf Monaten: Restaurationen aus IPS e.max CAD und Zenostar Zr. – **Abb. 11:** Frontansicht der eingegliederten Restaurationen. – **Abb. 12:** Lippenbild: Die Patientin zeigte sich sehr zufrieden mit dem Ergebnis. Ihr Wunsch wurde erfüllt. – **Abb. 13:** Nahaufnahme der in der Maltechnik hergestellten monolithischen IPS e.max CAD-Kronen.

den Entfernen der Überschüsse wurden die Restaurationen unter mehrmaliger Anwendung des Turbo-Programms permanent befestigt. Die okklusalen Kontaktpunkte und die Artikulation prüften wir mithilfe eines T-Scan-Gerätes und polierten danach die Okklusionsflächen (Abb. 10 und 11).

Fazit

Zwischen den Zenostar Zirkoniumoxid-Brücken und den IPS e.max CAD-Kronen besteht ein geringfügiger Helligkeitsunterschied. Deshalb würden wir zukünftig in

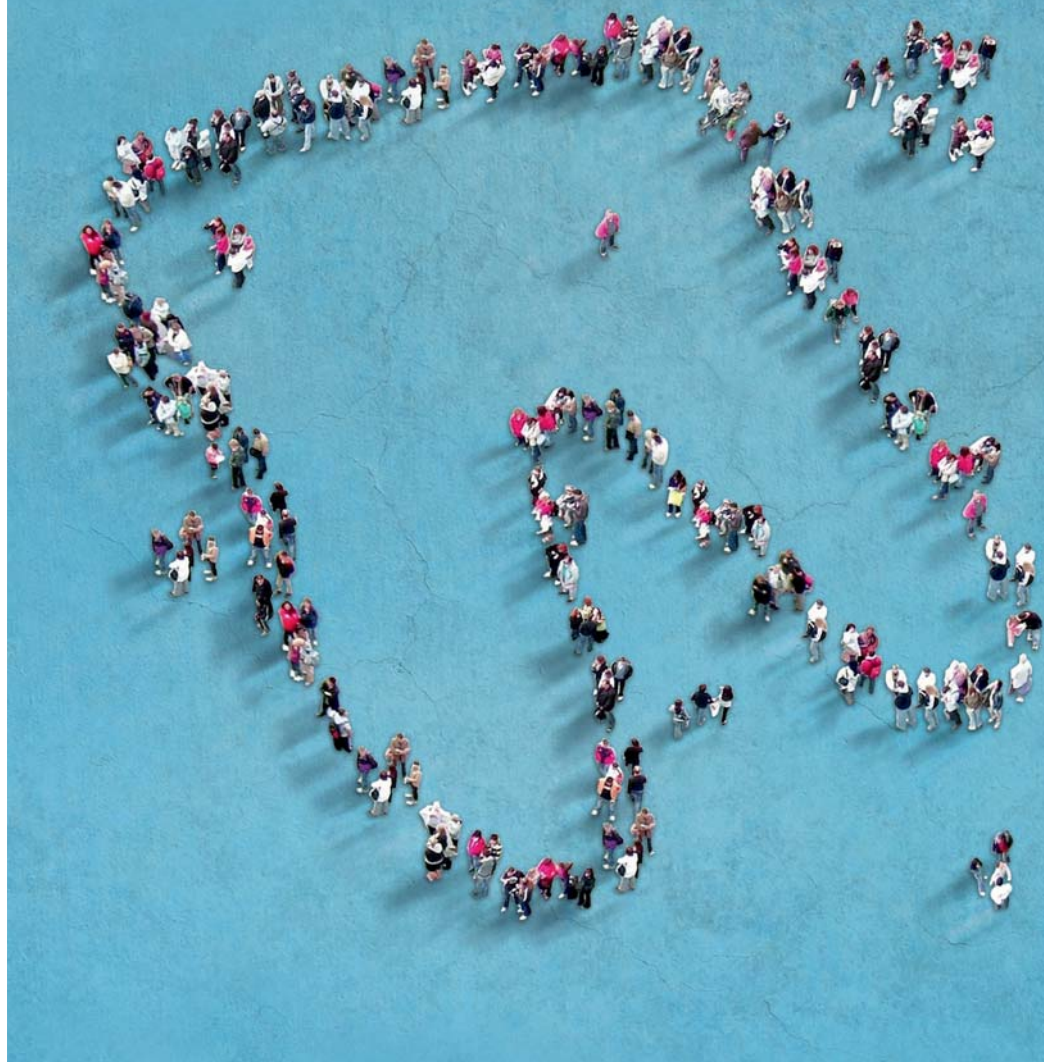
ramikwerkstoffen und mit natürlichem Zahnschmelz vor Augen führen, haben wir uns für eine sinnvolle und funktionelle Lösung entschieden (Enamel wear caused by monolithic zirconia crowns after 6 months of clinical use – T. Stober, J.L. Bermejo, P. Rammlersberg, M. Schmitter). **ZT**

ZT Adresse

MUDr. Petr Hajný
Nerudova 9
118 00 Prag 1
Tschechische Republik
cerec.hajny@email.cz

75
Jahre
Mitten im Markt

Messe Stuttgart
Mitten im Markt



Mit den Highlights der IDS

FACH DENTAL SÜDWEST 2015

23. – 24. OKTOBER
MESSE STUTTGART

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-suedwest.de

Eintrittskarten-Gutscheine erhalten Sie bei Ihrem Dental-Depot!

DAS GEHEIMNIS HINTER EINEM ÜBERZEUGENDEM LÄCHELN

**DIE KUNST UND WISSENSCHAFT
DER ZIRKONVERARBEITUNG**



EUROPÄISCHE PREMIUM QUALITÄT

Verbesserte ästhetische
Eigenschaften für vollanatomische
Arbeiten mit 25% mehr Transluzenz

Fragen Sie jetzt kostenlos unseren Katalog per e-mail.
info@keroxdental.net

100 JAHRE
LEBENS-LANGE GARANTIE

KEROX
DENTAL

www.kerxsdental.net

Kerox Dental GmbH.

2038 Sósokút, Kerox u. 1. - Ungarn
Telefon: +36 23 382 006/149 | Fax: +36 23 545 215
E-mail: sales@kerxsdental.net

Vertrieb/Deutschland: Tibor Berecz +49 (0) 151 16058298
E-Mail: tibor.berecz@kerxsdental.com

ZT PRODUKTE

Systemangebot für Lichtpolymerisation

Die Dreve Dentamid GmbH führt gleich zwei Geräte für die Polymerisation im Portfolio.



Für die schnelle, gesicherte Lichtpolymerisation bietet die Dreve Dentamid GmbH zwei Geräte zur Auswahl, die ähnlich klingen, aber auf die unterschiedlichen Bedürfnisse in Labor und Praxis abgestimmt sind. Die EyeEvolution®-Grundidee – langlebige LED-Lichtwellen, schnelle Polymerisationszeiten, einfache Arbeitsweise und zeitloses Design – dient als Basis für die Entwicklung dieser hoch spezia-

lisierten Lichthärtungsgeräte. Neu ist EyeEvolution® MAX. Gebaut für Composite, erzielt er durch speziell für Labor-Verblendkomposite positionierte LEDs optimale Tiefenpolymerisation in Rekordzeit. Moderne DWL® DoubleWaveLength-Technologie realisiert in Kombination mit einem oszillierenden Spiegelteller garantiert optimale Durchhärtungen von Kompositen. Zudem ist der EyeEvolution®

MAX mit nahezu unbegrenzter LED-Lebensdauer sehr nachhaltig konzipiert und dank seiner kompakten Stellfläche gut als Einzelplatzgerät nutzbar. Etabliert ist EyeEvolution®: Bereits seit zwei Jahren erfolgreich in den Laboren im Einsatz, härtet er mit sehr hoher Lichtleistung alle marktüblichen Basismaterialien optimal ohne thermische Belastung aus. Aufbaukunststoffe, Löffelmateriale, Versiegelungslacke, Ausblockkunststoffe – die Anwendungsgebiete sind sehr vielfältig.

Ob solitär oder in Kombination: Die EyeEvolution®-Polymerisationsgeräte stellen immer ein gut abgestimmtes Systemangebot dar. **ZT**

Infos zum Unternehmen



ZT Adresse

Dreve Dentamid GmbH
Max-Planck-Straße 31
59423 Unna
Tel.: 02303 8807-40
Fax: 02303 8807-55
dentamid@dreve.de
www.dreve.de/eyeevolutionmax

Gusstechnik oder CAM-Fertigung?

Eisenbacher Dentalwaren bietet ein umfassendes Spektrum an NEM-Legierungen zur Gerüsterstellung.

Orientiert an individuellen Kundenbedürfnissen, produziert die Eisenbacher Dentalwaren ED GmbH biokompatible NEM-Legierungen für die unterschiedlichsten Anforderungen und Indikationen. Gerade für die Gusstechnik kann der Kunde aus über neun verschiedenen Legierungen für die Kronen- und Brückentechnik sowie für die Modellgusstechnik wählen. Gern können Gratisproben angefragt werden.

Die Frässhleibe Kera®-Disc wurde speziell für die Anforderungen im Dentalmarkt entwickelt. Die Materialeigenschaften und die ausgewählte Zusammensetzung der Legierung wirken sich gut auf die positiven Zerspanungseigenschaften aus. Die thermische Nachvergütung (HIP) im Herstellprozess sorgt dazu für eine sehr gleichmäßige und homogene Gefügestruktur. Die Frässhleibe ist für alle Indikationen bis 16 Glieder freigegeben und kann mit allen hochschmelzenden Keramikmassen verblendet werden.

Für Fräslabore und Fertigungszentren, die Stangenware in ihren Maschinen verarbeiten, gibt es jetzt die Kera®-Disc auch



als Frässtange in verschiedenen Durchmessern und ist als Kera®-Line bei Eisenbacher Dentalwaren ED GmbH erhältlich. Der Legierungsspezialist stellt passend zu den Gusslegierungen die phosphatgebundene Universaleinbettmasse Kera®-Vest vor. Die „speedfähige“ Einbettmasse mit kontrollierter Expansion sorgt für feine Gussresultate beim Vergießen von Dentallegierungen und ist für das Verarbeiten von Presskeramiken auch optimal geeignet. Die Eisenbacher Qualitätsgipse

sind in den Typen Artikulationsgips, Sockelgips sowie Hart-(Typ 3) und Superhartgips (Typ 4) in verschiedenen Farben erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

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

Upgrade-Modul zur Visualisierung von Daten

Der „Ceramill Dicom Viewer“ stärkt die Kommunikation zwischen Labor und Behandler.

Das Ceramill Mind Upgrade-Modul „Ceramill Dicom Viewer“ ist eine Visualisierungs- und Kommunikationssoftware. Sie erlaubt, Daten aus CT- oder DVT-Geräten (DICOM-Format) ein-



Dicom Viewer eingelesene dreidimensionale Röntgenbilder aufschluss über den Verlauf der Kiefer- und Gesichtsnerven, die Lagebeziehungen der Zähne zueinander oder die Knochenbeschaffenheit. Dabei lassen sich die darzustellenden Anteile und anatomischen Ebenen über die Erkennung der Gewebisdichte regulieren, wodurch eine genauere Vorausplanbarkeit der Versorgung erreicht werden kann.

Als STL-Datensatz abgespeichert, können die Patientendaten zur Kontrolle oder Information, z. B. bei der Konstruktion von Abutments, in der Ceramill Mind-Konstruktionssoftware aufgerufen werden. **ZT**

zulesen, darzustellen und mit STL-Daten zusammenzuführen, um tiefer liegende oder oberflächige anatomische Strukturen des Patienten sichtbar zu machen. Verschiedene Visualisierungsoptionen erlauben eine einfachere, präzisere und damit qualitätsgesichere Kommunikation zwischen Behandler und Labor. So geben in Ceramill

ZT Adresse

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

Qualitätssiegel für gutes Design

Das neue Packaging Design von CANDULOR wurde mit dem angesehenen Red Dot Design Award ausgezeichnet.

Für das Packaging Design erhielt CANDULOR AG im Red Dot Award: Communication Design 2015, einem der größten und renommiertesten Designwettbewerbe, den begehrten Red Dot. In mehrtägigen Sitzungen bewertete die internationale Jury jede der 7.451 Einreichungen live und vor Ort. Dabei wurden nur die Besten mit dem Qualitätssiegel für Gestaltung ausgezeichnet.

CANDULORAG hat zur Internationalen Dental-Schau 2015 ihren Markenauftritt einem kompletten Facelifting unterzogen. Das neu designte hochwertige Packaging Design ist nur ein Teilbereich – neben zum Beispiel der neuen Homepage, Broschüren und Katalog –, in dem man das neue CANDULOR Design entdecken kann. „Wir freuen uns über diese Auszeichnung und die Bestätigung des Anspruches, den wir hineingesetzt haben“, so Alexander Ewert, Marketing Director CANDULOR AG.

Der Red Dot Design Award

Bereits seit 60 Jahren zeichnet das Design Zentrum Nordrhein-



Westfalen herausragende Gestaltungen aus. Der Name und die Marke des heute international bekannten Wettbewerbs wurde in den 1990er-Jahren von Prof. Dr. Peter Zec entwickelt. Der begehrte Red Dot hat sich als anerkanntes Qualitätssiegel etabliert und wird in den Disziplinen Product Design, Design Concept und Communication Design vergeben. Mit 7.451 Einreichungen aus 53 Ländern steht alleine im Jahr 2015 der Red Dot Award: Communication Design mehr denn je für die interna-

tional besten Kampagnen, Marketingstrategien und Kreativlösungen aus den unterschiedlichsten Branchen. **ZT**

ZT Adresse

CANDULOR AG
Pünten 4
8602 Wangen/ZH
Schweiz
Tel.: +41 44 8059000
Fax: +41 44 8059090
candulor@candulor.ch
www.candulor.com

ANZEIGE



FRISOFT – FÜR EINE PERFEKTE FRIKTION

Mit **Frisoft** haben Sie die Möglichkeit, die Friktion bei Teleskopkronen wiederher- und individuell einzustellen. Das stufenlose Ein- und Nachstellen kann auf jeden Pfeiler abgestimmt werden.

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

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

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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

Bitte senden Sie mir kostenloses Infomaterial

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

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

Stempel

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

VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

*Preis zzgl. MwSt. und Versand

Neue Keramikpinselserie

CHARMING Dentalprodukte erweitert Portfolio.

Außergewöhnliches Design, perfekte Ergonomie und edle Materialien zeichnen die neue Keramikpinselserie EASY Genesis aus. Die Pinsel können im Stehen gelagert werden, dies

Pinselhaare ist durch die Multifunktionskappe gegeben. Alle EASY Genesis-Pinsel werden in Handarbeit nach bewährter Tradition in Deutschland hergestellt. **ZT**



verhindert Ablagerungen von Wasser und Keramikpartikeln in der Zwinde. Die EASY Genesis-Serie gibt es in Kolinsky-Echthaar und alternativ in SynArt mit Synthetikhaar. Die besondere Haarqualität gewährleistet eine sehr hohe Spannkraft, Elastizität und Lebensdauer. Optimaler Schutz der hochwertigen

ZT Adresse

CHARMING Dentalprodukte GmbH
Zur Beeke 25
59457 Werl
Tel.: 02922 8400-210
Fax: 02922 8400-239
info@charming-dental.de
www.charming-dental.com

Präzision punktgenau

Das DiVARIO® Pinbohrgerät M15 ist die Innovation des Jahres von Mälzer Dental.

Mit seinem schicken und ergonomisch exakt angepassten Design besticht das neue Pinbohrgerät von Mälzer Dental nicht nur im Bereich Funktionalität. Die Anwendungseigenschaften sind klar und verständlich auf die Herstellung von Präzisionsmodellen ausgerichtet und ermöglichen ein müheloses Auslösen der Bohrungen. Durch die Höhenverstellbarkeit des Bohrers sind der Bohrerwechsel und dessen Fixierung ebenso einfach wie präzise durchzuführen wie der Bohrvorgang selbst. Ein Lichtlaserpunkt sorgt für exaktes Positionieren und Bohren

aufnahme dabei elektromagnetisch fixiert, um die Bohrposition unverrückbar zu machen. Die präzise Führung der Bohrmechanik sichert identisch tiefe Bohrlöcher

ANZEIGE

Acry Plus Evo
Der CAD-CAM Zahn der die Zeit überdauert

www.logo-dent.de
LOGO-DENT Tel. 07663 3094

in den Sockelplatten und garantiert eine präzise und wirtschaftliche Modellherstellung. Die unkontrollierbare Gipsexpansion bei der herkömmlichen Herstellung von Sägemodellen entfällt, womit die größte Fehlerquelle bei der Modellanfertigung ausgeschlossen werden kann. Die Patientendaten werden punktgenau wiedergegeben und die Modelle erreichen ein hohes Maß an Passgenauigkeit und Präzision. Das spart nicht nur Kosten in der Herstellung, sondern auch wertvolle Zeit im darauffolgenden Anpassungsprozess für Patient und Zahnarzt. **ZT**

ZT Adresse

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

bei allen Lichtverhältnissen und Modellmaterialien. Durch Drücken der Auslösertaste wird der Laser aktiviert und die exakte Bohrposition festgelegt. Der Bohrvorgang wird per Knopfdruck ausgelöst und die Platten-

Totalprothetik mit Leidenschaft

ZTM Volkmar Schmidt spricht über die Anwendung des Prothesenzahnes Creapearl.

Die Totalprothetik fristet in vielen Laboren ein eher stiefmütterliches Dasein; so stehen Keramikrestorationen und Kombinationstechniken oft höher im Kurs als Konfektionszähne aus Kunststoff. Nicht so bei Volkmar Schmidt aus Wiesbaden. Der Zahntechnikermeister ist seit vielen Jahren begeisterter Totalprothetiker. Sein Lieblingszahn: Creapearl von Creation Willi Geller. Der Konfektionszahn, der in diesem Jahr seinen 20. Geburtstag feiert, gehört seit vielen Jahren zum festen Bestandteil seiner Arbeit. Umso gespannter war Schmidt auf die Markteinführung von Creapearl 2 zur IDS 2015.

ZT Herr Schmidt, als anerkannter Totalprothetiker verwenden Sie schon sehr lange den Creapearl-Zahn. Was macht ihn Ihrer Meinung nach aus?

Ich habe in meinem Berufsleben schon viele Konfektionszähne gesehen und getestet. Creapearl besitzt für mich jedoch eine Alleinstellung am Markt. Der Konfektionszahn wurde von Willi Geller mit Herzblut und Können gestaltet und ist auch nach 20 Jahren immer noch etwas Besonderes. Er ist für mich der einzige nicht extrahierte natürliche Zahn aus Kunststoff. Nur mit ihm bin ich in der Lage, die Illusion einer natürlichen Zahnreihe herzustellen.

ZT Nicht alle Zahntechniker sind von dem Konfektionszahn so angetan wie Sie. Woran liegt das?

Weil sie ihn nicht richtig einsetzen! Das größte Missverständnis, das dieser Zahnlinie anhaftet, ist die Geschichte mit dem „gelben Kern“. Viele Zahntechniker wurden in ihrer Ausbildung auf die Idealkreisbahn getrimmt. Viele Patienten passen jedoch nicht in dieses Ideal und haben Zähne, die aus dem Bogen herausragen. Wenn ich Creapearl nun um mehrere Millimeter einschleife, sticht die Farbe des Kerns heraus, es sieht aus wie ein Spiegelei. Das ist natürlich nicht akzeptabel. Aber wer zwingt mich dazu, den Zahn ideal aufzustellen, um ihn dann mit Schleifarbeiten wieder zu vernichten?

ZT Für Sie ist das kein Produkt, sondern ein Anwenderfehler?

Ja, der zudem noch sehr viel Zeit kostet. Ich muss nicht immer die Idealkurve fahren, nur weil ich das früher so gelernt habe. Ich kann den Zahn auch tiefer aufstellen, also in die vorhandene Position einsetzen. Creapearl muss einfach dahin gestellt werden, wo der natürliche Zahn steht, dann wirkt er von ganz alleine. Willi Geller hat den gelben Dentinkern nicht aus Gedankenlosigkeit gemacht, das ist ja gerade die Charakterstärke dieses lebendig wirkenden Zahns. Durch seine hoch chromatische Dentineinfärbung ergibt sich eine viel bessere farbdynamische Tiefenwirkung. Für mich bedeutet das: Wenn ich den Creapearl-Zahn

als Creapearl-Zahn und nicht als x-beliebigen Konfektionszahn verwende, kann ich Zahnersatz fertigen, der von der Natur kaum noch zu unterscheiden ist.

ZT Creation hat mit Creapearl 2 zur IDS 2015 eine neue Zahnlinie herausgebracht. Sie haben die Prothesenzähne schon mehrfach getestet. Wie lautet Ihr Urteil?

Auch in Creapearl 2 steckt wieder das ganze Wissen und Know-how von Willi Geller, aber auch seine Leidenschaft. Was dem Zahntechniker gefällt, das übertreibt er gern. Nicht so Willi Geller! Er macht nicht das, was ihm gefällt, sondern das, was ihm die Natur vormacht. Für mich hat Geller damit eine zweite Evolutionsstufe gezündet, die den bewährten Creapearl-Zahn nicht alt aussehen lässt, die aber in Bezug auf eine naturästhetische Prothetik einen neuen Maßstab setzt. Kurz: Creapearl 2 ist noch weniger Konfektionszahn und dafür noch mehr Natur.



ZTM Volkmar Schmidt

ZT Was macht diesen Zahn für Sie so besonders?

Geller hat es geschafft, einen Zahn so in seiner äußeren und inneren Morphologie zu kreieren, dass er der Erwartungshaltung des Betrachters zu 100 Prozent entspricht. Das Gehirn bekommt keine Reibungspunkte gemeldet, denn das Auge hinterfragt den Zahn nicht, es akzeptiert ihn vielmehr als Natur. Der Knaller ist für mich die feine Opaleszenz im inzisalen Bereich, dieser blauorangene Ton lässt sich mit Keramik extrem schwer herstellen. Diese Opaleszenz, die einen nicht sofort anspricht, hat etwas mit natürlichen Lichtreflexen zu tun. Kurz: Hatte ich früher den ein oder anderen Fall, bei dem ich dachte, hier hätte ich gern noch ein bisschen mehr „Wow“ im Zahn, bietet mir Creapearl 2 nun genau das an.

ZT Wird das Vorgängermodell nun überflüssig?

Nein, beide Zähne haben ihre Berechtigung. Creapearl 2 ist eine Weiterentwicklung, die das ältere Modell aber nicht sofort alt aussehen lässt. Wenn Sie so wollen, ist der neue Prothesenzahn ein moderner Porsche, mit dem jeder über

ANZEIGE

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

die Rennstrecke fahren und unglaubliche Rundenzeiten erzielen kann. Creapearl ist ein solider Porsche, mit dem man sehr viel Spaß haben kann, auf den man sich aber auch einstellen sollte. So ist Creapearl 2 als Einstiegszahn besser geeignet. Er überzeugt garantiert auch die jungen Zahntechniker, die hauptsächlich Keramik schichten wollen, aber noch nicht so weit sind. Denn um einen solch hochwertigen und hochästhetischen Zahn in Keramik zu schichten, gehört schon sehr viel Erfahrung und Können dazu.

ZT Wie lautet Ihre Maxime als Totalprothetiker?

Wir Zahntechniker müssen selbstbewusst sein, Stellung beziehen und Fehler machen dürfen. Nur so kommen wir weiter. Wir machen keine Idealzähne, wir machen individuelle Zähne. Ich will kein Kronentechniker, sondern Zahntechniker sein. Meine Maximalforderung lautet daher: maximaler Ausdruck bei minimalem Aufwand! Und die Creapearl-Zähne kann ich einfach in der Natur verschwinden lassen. Gibt es etwas Schöneres, als wenn unsere prothetische Arbeit übersehen wird?

ZT Herr Schmidt, vielen Dank für dieses Gespräch.

ZT Information

**Prothetikkurs:
„High-end for no teeth“**

Da die Kombination aus erstklassiger Funktionalität und Ästhetik dem ganzheitlichen Totalprothetikkonzept von ZTM Volkmar Schmidt entspricht, hat er vor Kurzem eine kleine Creapearl 2-Kursserie gestartet, um sein umfangreiches Wissen weiterzugeben und um mit dem Vorurteil aufzuräumen, dass individuelle Totalprothetik schwer sei.

Weitere Informationen unter: www.creation-willigeller.com/news/kurse

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

Unsere Produktneuheit:

Das DIVARIO® Pinbohrgerät



über
**30%
Rabatt**

Gültig bis zum 30. September 2015:



für 100
Modelle

DIVARIO® „EINSTEIGERPAKET“

DIVARIO® Pinbohrgerät M15 1.950,- €
+ DIVARIO® Einsteigerset 440,- €

~~2.390,- €~~

1.669,- €

Oder Sie erhalten **500,- € Rabatt** bei Inzahlungnahme eines gebrauchten Girrbach, Zeiser oder Pindex® Pinbohrgerätes auf unseren Listenpreis.



Vorteile im Detail

Präzision auf den Punkt gebracht:

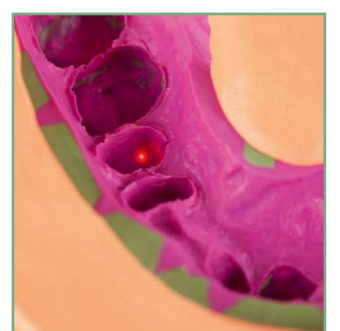
Das DIVARIO® Pinbohrgerät dient zur Herstellung von Präzisionsmodellen. Die Anwendungseigenschaften sind klar und verständlich, um sowohl Bohrerwechsel und Fixierungen sowie den eigentlichen Bohrvorgang selbst mühelos und präzise durchführen zu können.

Der Laser wird durch Drücken der Auslöser Taste aktiviert und die exakte Bohrposition festgelegt. Dann wird der Bohrvorgang per Knopfdruck ausgelöst und die Plattenaufnahme dabei elektromagnetisch fixiert, um die Bohrposition unverrückbar zu sichern. Die präzise Führung der Bohrmechanik sichert identisch tiefe Bohrlöcher in den Sockelplatten und garantiert eine präzise und wirtschaftliche Modellherstellung!

- einfacher Auffinden der Bohrposition durch feinen Laserstrahl
- magnetische Automatikfixierung der DUO Plattenaufnahme bei Auslösen des Bohrvorgangs
- der automatische Vorschub sichert die identische Tiefe der Bohrlöcher
- schneller Wechsel und einfache Höhenverstellung des Bohrers
- verwendbar für Modellsysteme nach Zeiser®-Prinzip
- Ergonomisches Design



Automatische elektromagnetische Fixierung der Plattenaufnahme beim Auslösen des Bohrvorganges.



Feiner Laserpunkt für die exakte Bestimmung der Bohrposition.

Pindex® ist eine eingetragene Marke der Coltène/Whaledent GmbH + Co. KG, 89129 Langenau, DE · Zeiser® ist eine eingetragene Marke der Zeiser Dentalgeräte GmbH, 71282 Hemmingen, DE · DIVARIO® ist eine eingetragene Marke von C. Althaus, 31515 Wunstorf, DE

Jetzt telefonisch bestellen unter **0 50 33 / 963 09 90**
oder im Internet unter **www.maelzer-dental.de**

Schlesierweg 27 · 31515 Steinhude · E-Mail: info@maelzer-dental.de

mälzer dental

Keramikpinsel mit persönlicher Gravur

BRIEGELDENTAL gibt Zahntechnikern Unikate an die Hand.



Der Zahntechnikermeister David Christopher Briegel hat sich für seine Kunden und Kollegen einen ganz besonderen Service einfallen lassen: Auf Wunsch lässt er Keramikpinsel individuell gravieren. Die Modellierpinsel der MPF Brush Company (hpdent) haben sich als dazu besonders geeignet erwiesen.

Am beliebtesten sind hier die Pinsel im Nondas-Design, kreiert von dem prominenten Zahntechniker Nondas Vlachopoulos aus Athen, Griechenland. Sie bestehen aus Aluminium und zeichnen sich durch eine optimale Balance aus. Die präzisen Pinselspitzen sind aus echtem Kolinsky-Haar und lassen sich durch die

integrierte Feder ganz leicht und unkompliziert wieder in Form bringen. Ein Dorn am Ende des Pinselgriffes ermöglicht das Lösen von Stumpfsegment aus dem Modellsockel. Damit wird das Keramikschichten nicht zur Anstrengung.

Gegen einen geringen Aufschlag lässt BRIEGELDENTAL diese hochwertigen Pinsel individuell und professionell gravieren und macht sie so zu einem ganz persönlichen Lieblingswerkzeug. **ZT**

ZT Adresse

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

ANZEIGE

CHARMING = EASY GENESIS

° Außergewöhnliches Design, perfekte Ergonomie und edelste Materialien zeichnen die neue Keramikpinsel Serie EASY Genesis aus. Optimaler Schutz der hochwertigen Pinselhaare ist durch die Multifunktionskappe gegeben. Die Pinsel können im Stehen gelagert werden, dies verhindert Ablagerungen von Wasser und Keramikpartikel in der Zwinge.

Die besondere Haarqualität gewährleistet eine sehr hohe Spannkraft, Elastizität und Lebensdauer. Die EASY Genesis Serie gibt es in Kolinsky Echthaar und alternativ in SynArt mit Synthetikkaar. Die Pinsel werden in Handarbeit nach bewährter Tradition in Deutschland hergestellt.

° EASY Genesis Kolinsky Set
(Naturhaar) 179,50€ 149,90€

° EASY Genesis SynArt Set
(Synthetikkaar) 154,50€ 129,90€

° EASY Genesis Lederetui
99,90€ 79,90€

° Alle Pinsel sind auch einzeln erhältlich



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

Neue Kunststoff-artikulationsplatten

Klasse 4 bietet Platten zur Artikulation.



Klasse 4 Dental GmbH bietet ab sofort Kunststoffartikulationsplatten für die Systeme „Adesso Split“ (eingetragenes Markenzeichen der Baumann-Dental GmbH) und „Splitex“ (eingetragenes Markenzeichen der Amann Girschbach AG) an. Material und Verarbeitung erlauben eine herausragende Präzision im Artikulator – die Arbeit damit wird zum Genuss.

Der schlagfeste Präzisionskunststoff adaptiert verzugsfrei an der Adesso Split® und Splitex® Sockelplatte und sorgt für gleichbleibende Präzision und Qualität bei der Artikulation der Modelle im Artikulator. Die Kunststoffartikulationsplatte ersetzt den Gipssockel aus

der Mater und ist wiederverwendbar.

Die Platten sind „made in EU“ und werden von Klasse 4 zu sehr attraktiven Preisen angeboten. Für beide Systeme sind die Platten in blau, mintgrün, gelb, rot, schwarz und weiß erhältlich, die Platten für „Adesso Split“ zusätzlich in orange und grau. **ZT**

ZT Adresse

Klasse 4 Dental GmbH
Bismarckstr. 21
86159 Augsburg
Tel.: 0821 608914-0
Fax: 0821 608914-10
info@klasse4.de
www.klasse4.de

Modern Working

Eine komplett neuentwickelte Labcam LC 10 HD geht bei der Firma RIETH. Dentalprodukte an den Start.

Unter dem Motto „Modern Working“ versteht man die innovativen Zahntechniker, welche mit Unterstützung des Labcam-Systems direkt am Monitor augenschonend arbeiten und visualisieren. Eine neue, professionelle Lösung für das Labor, dies zu erreichen, ist die Labcam LC 10 HD. In ergonomisch korrekter Arbeitshaltung können die vergrößerten Arbeiten in Blickrichtung simultan zum Originalobjekt entspannt betrachtet und bearbeitet werden. Mit der zoombaren 30-fachen optischen Vergrößerung in HD-Qualität und dank des High-Speed-Autofokus lassen sich auch feine Details gestochen scharf darstellen. Dabei unterstützen drei HDMI-Ausgänge auch die Telekommunikation und digitale Dokumentation über Videoclips und Einzelbildaufnahmen direkt vom Arbeitsplatz. Diese Besonderheiten des Gerätes eignen sich zudem optimal für Schulungen und Demonstrationen, die simultan über Großbildschirme oder Videobeamer



übertragen werden. Das System besteht des Weiteren aus einer flimmerfreien LED-Tageslicht-Kameraleuchte und Junction-Box. Die Kameraeinheit als auch die Gesamtleuchte sind voll beweglich. Die Position der Kameraleuchte ist individuell einstellbar. **ZT**

ZT Adresse

RIETH. Dentalprodukte
Im Rank 26/1
73655 Plüderhausen
Tel.: 07181 257600
Fax: 07181 258761
info@a-rieth.de
www.a-rieth.de

ZT SERVICE

Ausprobieren statt nur informieren!

Lichthärtendes Verblendcomposite: 3M ESPE bietet kostenlose Sinfony™-Testaufstellung.

Was geschieht, wenn ein Unternehmen seinen Mitarbeitern Zeit und Ressourcen für die Arbeit an eigenen Ideen einräumt? Es werden Innovationen geschaffen, die langfristig etwas bewegen. Ein perfektes Beispiel ist

1 3M™ ESPE™ Sinfony™ 5-year Clinical Performance. The Dental Advisor, Vol. 22, No. 1, January/February 2005, (www.dentaladvisor.com).

2 Alves PB, Brandt WC, Neves AC, Cunha LG, Silva-Concilio LR. Mechanical properties of direct and indirect composites after storage for 24 hours and 10 months. Eur J Dent. 2013 Jan; 7(1):117–22.

3 Stawarczyk B; Egli, R; Roos, M; Ozcan, M; Hämmerle, C H F. The impact of in vitro aging on the mechanical and optical properties of indirect veneering composite resins. Journal of Prosthetic Dentistry, Vol. 106(6), 2011, 386–398.

3M™ ESPE™ Sinfony™ Lichthärtendes Kronen- und Brücken-Verblendcomposite. Interessenten wird es nun gratis zum Testen bereitgestellt.

Das beliebte Material mit seiner honigartigen Konsistenz ist das Resultat konsequenter Weiterentwicklungen eines der ersten lichthärtenden Verblendcomposite überhaupt. Erfahrungen aus der ursprünglichen Pionierarbeit und der langjährigen klinischen Anwendung seiner Vorgänger haben es zu dem werden lassen, was es heute ist: Dem marktführenden Produkt seiner Klasse.

Seine Fans schwärmen insbesondere davon, dass sich das Material aufgrund seiner besonderen Konsistenz wie kerami-



Produktspezialistin Beate Bittner.

sche Massen schichten lässt, um klassische Verblendungen oder auch unverstärkte Verblendschalen herzustellen. Zudem erhielt Sinfony in klinischen Tests¹

u. a. für den Bruchwiderstand und die Ästhetik ausgezeichnete Bewertungen. Wissenschaftliche Studienergebnisse attestieren auch eine hohe Alterungsbeständigkeit, welche anderen Materialien teilweise sogar überlegen ist.^{2,3}

Wer das System aus Composite-massen, Intensivfarben und Zubehör einmal in der eigenen Arbeitsumgebung testen möchte, setzt sich am besten mit der Produktspezialistin und Zahn-technikerin Beate Bittner direkt in Verbindung. Sie ist über die Kundenhotline von 3M ESPE unter der Telefonnummer 0800 2753773 sowie per E-Mail (beate.bittner@mmm.com) erreichbar und vereinbart gerne einen Termin für die Testaufstellung. Zu-

dem steht sie für die Produktberatung sowie zur Beantwortung individueller Fragen zur Verfügung – ein Service, den auch bestehende Anwender seit Jahren schätzen. Weitere Informationen sind erhältlich unter www.3mespe.de/Sinfony



ZT Adresse

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

ANZEIGE

„Heißester“ Kurs aller Zeiten

Das Keramikseminar unter ZTM Rainer Semsch war von sommerlichen Temperaturen begleitet.

Bei fast 40 Grad Celsius fand vom 3. bis 4. Juli 2015 im CDC (Centrum Dentale Kommunikation), dem Fortbildungszentrum der Denta-urum-Gruppe, der Kurs „Aesthetic Concept“ statt. An diesem heißen Wochenende wurden zwei Frontzähne im Oberkiefer und zwei im Unterkiefer erarbeitet, wobei die Materialwahl für die Gerüste

lichkeiten immer noch den absoluten Standard dar. Ganz gleich, was der Techniker verwendet, die ceraMotion®-Keramikk Massen sind in der Verarbeitung unkompliziert und sicher – hiermit werden hochästhetische Ergebnisse erzielt. Die Teilnehmer waren begeistert von dem Know-how des Referenten, der auf jeden Ein-

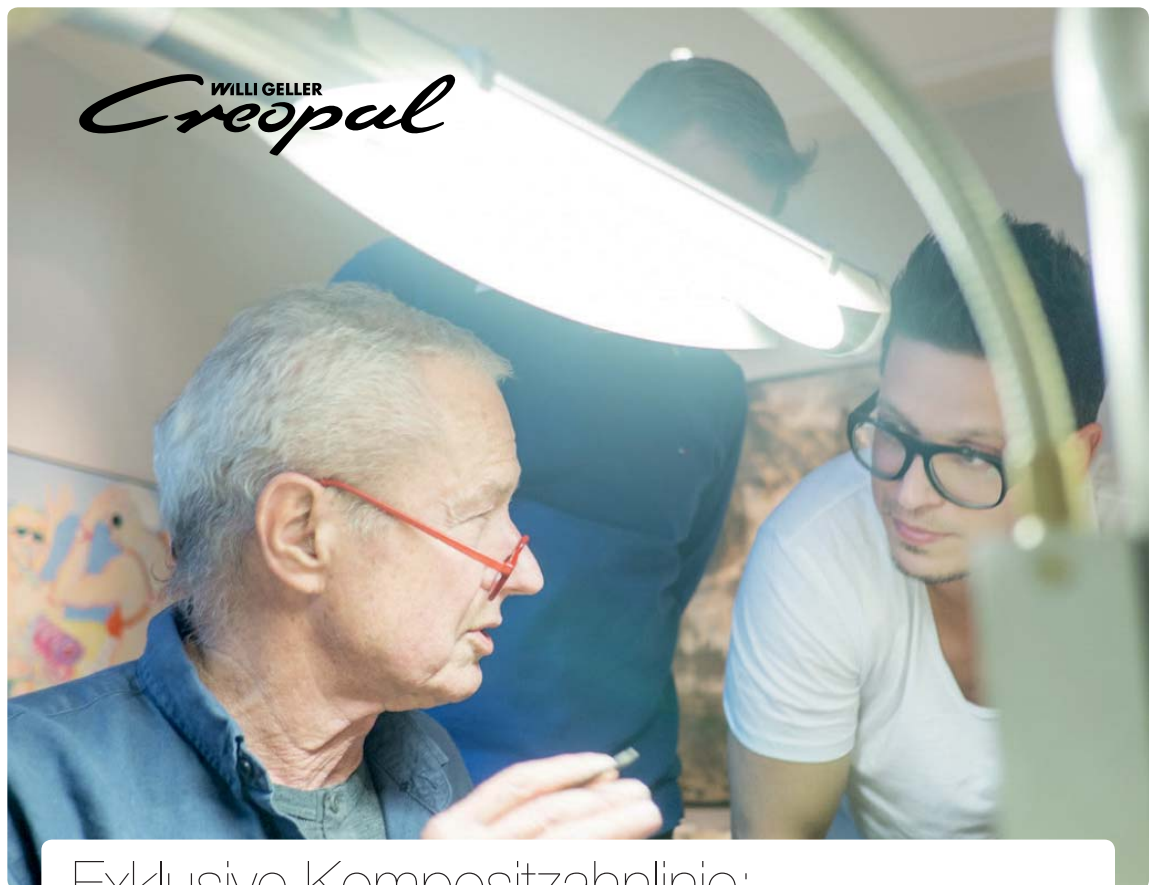


freigestellt wurde. ZTM Rainer Semsch sprach u. a. Themen wie Helligkeitssteuerung, Farb- und Transluzenzaufbau, Morphologie, Oberflächengestaltung und Finish an. Er machte deutlich, dass der Techniker von heute in beiden Bereichen – sowohl Vollkeramik als auch Metallkeramik – fit sein muss. Die Vollkeramik, ob gepresst oder gefräst, bietet optimale Möglichkeiten in Bezug auf Natürlichkeit, Lichtflusseigenschaften, Festigkeit und Bearbeitbarkeit. Die Metallkeramik stellt mit hervorragenden Langzeitergebnissen und einwandfreien ästhetischen Mög-

lichkeiten immer noch den absoluten Standard dar. Ganz gleich, was der Techniker verwendet, die ceraMotion®-Keramikk Massen sind in der Verarbeitung unkompliziert und sicher – hiermit werden hochästhetische Ergebnisse erzielt. Die Teilnehmer waren begeistert von dem Know-how des Referenten, der auf jeden Ein-

ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Centrum Dentale Kommunikation
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-470
Fax: 07231 803-409
kurse@dentaurum.de
www.dentaurum.de



Exklusive Kompositzahnlinie: facettenreiches Farb- und Formenspiel

DIE BRILLANZPUNKTE VON CREOPAL UND CREOPAL SHELL:

- Systemunabhängiger, naturanaloger Kompositzahn
- Erhöhte Opaleszenz und Fluoreszenz in multiplen Schichten
- Zähne und Facetten – identisch in Form, Farbe und Helligkeit
- Tief geschlossene Interdentalräume für eine ästhetische Papillengestaltung
- Universelle Indikationen – unabhängig von der „Angelklasse“

Prothetik mit System: CREOPAL und CREOPAL SHELL
Neue Ideen werden im Team entwickelt.

Creation Willi Geller – simply brilliant



WILLI GELLER
Creation
D E U T S C H L A N D

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

„Eine gute Vernetzung ist grundlegend“

Im Interview steht Roman Dotzauer, Geschäftsführer der white digital dental GmbH, Rede und Antwort.



Roman Dotzauer

white digital dental unterstützt zahntechnische Laboratorien bei der Umsetzung von CAD-konstruierten Versorgungen. Das Unternehmen setzt bei der Produktion auf die innovative 5-Achs-Bearbeitung mit Automation. Damit können nicht nur komplexe zahntechnische Lösungen gefertigt werden, die white-Kunden profitieren auch – dank der automatisierten Fremdfertigung – von einer deutlichen Zeitersparnis.

Von der Produktion der Kronen- und Brückenversorgungen bis hin zu komplexen Implantatversorgungen ist alles umsetzbar. Der Qualitätsfaktor „made in Germany“ hat für white einen hohen Stellenwert – und damit auch die Prämissen Schnelligkeit, Präzision und Sicherheit für den Patienten. Eine solche Sicherheit gibt white auch seinen bis zu 350 Kunden durch den täglichen Support und mithilfe regelmäßiger Schulungen. In diesem Jahr finden sechs Veranstaltungen statt. „Teleskope CAD/CAM“ und „Hybrid Scan & Design in der Implantologie und Teleskoptechnik“ sind in diesem Jahr im Fokus der white-Workshops. Geschäftsführer Roman Dotzauer steht im Interview Rede und Antwort.

ZT Herr Dotzauer, white digital dental hat seinen Ursprung in einem meistergeführten Dental-labor mit mehr als 65 Jahren Markterfahrung. Das Unternehmen white digital dental gibt es seit dem Jahr 2011. Wie kam es zur Gründung?

Das stimmt, das Fräszentrum white hat seinen Ursprung in einem meistergeführten Dental-

labor. Im Jahr 2010 setzten sich Trends wie Digitalisierung, Fräs-technologie und rationelle Fertigungssysteme in der Zahntechnik immer stärker durch. Vor diesem Hintergrund investierte ich in ein neues Fertigungszentrum für zahntechnische Versorgungen und gründete zum Jahresbeginn 2011 das Fräszentrum white digital dental in Chemnitz.

ZT Wie macht sich Ihre Markterfahrung bemerkbar und welche Vorteile ergeben sich dadurch für Ihre Kunden?

Durch die enge Zusammenarbeit mit dem hauseigenen Labor haben wir bereits einen hohen Erfahrungsschatz gesammelt, sodass wir sagen können: Wir kennen die täglichen Herausforderungen eines Dental-labors. Die Fertigung in unserem Fräszentrum trägt zur Reduzierung der Fixkosten unserer Kunden bei und verleiht ihnen Flexibilität. Sie können jederzeit adäquat auf Auftragsschwankungen reagieren, wodurch die



white digital dental schafft mehr Raum für seine Mitarbeiter.

engagierten KOOS-Mitarbeiter haben das Ihrige getan: auch die Mitarbeiter von white haben Know-how bewiesen. Ihr umfangreiches Fachwissen in Zahn- und CNC-Technik schuf das Fundament für eine erfolgreiche Zukunft. Durch das Zugehen auf Implantathersteller sind wir in der Lage, zum Beispiel CAMLOG® Original-Rohlinge für individuelle Abutments zu verarbei-

verwendeten Materialien sorgfältig ausgewählt und unterziehen sie regelmäßig einer strengen Qualitätsprüfung.

Besonders hervorzuheben ist unsere Neuheit: das white ZiHT. Es handelt sich hierbei um ein hochtransluzentes Zirkoniumdioxid, welches in seinem Transluzenzverhalten mit dem Werkstoff Lithiumdisilikat vergleichbar ist. Es überzeugt nicht allein durch seine hohe Ästhetik, sondern auch mit einer Festigkeit von mindestens 680 MPa und einer optimalen Biokompatibilität. Des Weiteren gehören Werkstoffe wie Keramiken, Hybridwerkstoffe, Metalle und PMMA zu unserem Angebotspektrum.

ZT Bieten Sie neben der Ausführung von Fräsdienstleistungen auch andere Produkte an?

Ja. Wir unterstützen und beraten die Zahntechniker bezüglich der Anwendung von Scanner-technologie und CAD-Software. Angefangen bei CAD-Bibliotheken, Systemen und Lösungen der Implantatprothetik über Workshops bis hin zu unserem Scan- und Designservice. Des Weiteren bieten wir unseren Kunden mit dem white uploader ein System an, welches den Datenversand um einiges vereinfacht. Aber auch der Lizenzverkauf von Softwarelösungen für 3Shape oder exocad verzeichnet eine hohe Nachfrage.

ZT Welche Rolle spielt das Qualitätsmanagement in Ihrem Unternehmen?

white verfügt über ein zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem. Mithilfe ständiger Testverfahren und Audits liefern wir unseren Kunden einen stets hohen Standard und wahren deren höchstes Maß an Sicherheit. Zudem ist white für die Verarbeitung verschiedener Werkstoffe von den jeweiligen Herstellern zertifiziert bzw. autorisiert.

ZT Wodurch heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab?

Kurz: Kompetenz, Kundennähe und Individualität.

Die Kompetenz spiegelt sich zum einen in dem Know-how des geschulten Fachpersonals wieder. Zum anderen natürlich in der entsprechenden Ausstattung unseres Fräszentrums. Um komplexe Versorgungen mittels CNC-Technik produzieren zu können, sind beide Faktoren die Grundlage für die Schaffung von Qualitätsprodukten.

Durch unsere flache Hierarchiestruktur können wir flexibel und schnell reagieren. So sind wir in der Lage, dem Kunden individuelle Lösungen – fernab der Standardprodukte – anzubieten. Von Sonderkonstruktionen bis hin zu komplexen Versorgungen. Eine starke Kundenbindung, veranlasst durch persönliche Kundenbetreuung und -beratung, sowie eine transparente Arbeitsweise sind hierbei oberste Priorität.

ZT Welche Trends sehen Sie in den nächsten fünf Jahren?

Ein Trend ist die verstärkte In-house-Fertigung von Zahnarzt und Labor. Hier wird sich allerdings erst in Zukunft zeigen, ob die Versprechen der Industrie die Erwartungen der Laborinhaber tatsächlich erfüllen. Fakt ist: Durch eine angewandte In-house-Fertigung der Zahnarztpraxen entsteht ein hoher Wettbewerbsdruck auf die Dental-labore. Wenn ein Labor hierauf keine Antwort findet, könnte es wirtschaftlich sehr eng werden! Auch hier entwickeln wir derzeit eine Lösung, wie wir unserem Kunden diesen Wettbewerbsdruck nehmen können. **ZT**

ZT Adresse

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



Das Team von white digital dental.

Dentallabore wiederum ihren Kunden eine konstante Performance auf hohem Niveau bieten können.

ZT Was meinen Sie, Herr Dotzauer, wie konnte white es schaffen, ein Marktteilnehmer mit derartiger Präsenz zu werden?

Eine gute Vernetzung mit anderen Unternehmen ist grundlegend für jedes Geschäft. Wir konnten durch eine Kooperation mit dem Unternehmen KOOS Edelmetalle GmbH einen kompetenten Vertriebspartner gewinnen. Und die nachfolgenden Jahre zeigten: diese Zusammenarbeit hat sich bewährt! Der Bekanntheitsgrad von white wuchs rasant und sollte auch in den nächsten Jahren nicht abnehmen. Aber nicht allein die

ten. Unser hochmodernes Fräszentrum verfügt derzeit über die Ressourcen und die Ausstattung, um die gesamte Produktpalette der Zahntechnik anzubieten, welche mittels CNC-Technik gefertigt werden kann.

ZT Welche Indikationen bieten Sie an?

Vom Inlay über 14-gliedrige Brücken bis hin zu komplexen Steg- oder Suprakonstruktionen, für eine Vielzahl verschiedener Implantatsysteme. Kurzum: eine breite Produktpalette!

ZT Können Sie eine solche Breite auch in der Werkstoffauswahl bieten?

Wir bieten eine Vielzahl an Werkstoffen. Und dabei legt white Wert auf Qualität. Wir haben die

ANZEIGE

Unsere seit Jahren
dauerhaft günstigen

Reparatur-Festpreise.

Qualität made in Germany.

Mehr unter

www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Goldenes Geschenk

ESG bietet Feingoldbarren in einer attraktiven Geschenkbox mit verschiedenen Motiven.



Die Kapsel kann problemlos geöffnet und der Motiveinleger mit einer persönlichen Widmung versehen werden, ohne den Goldbarren zu beschädigen. So wird trotz Personalisierung des Geschenkes der spätere Wiederverkaufswert des Goldes nicht gefährdet.

Insgesamt stehen über 40 verschiedene Motive im ESG-Onlineshop zur Auswahl. Wer etwas mehr verschenken möchte, kann auch je ein Gramm Gold, Silber, Platin und Palladium als „Quattro Preziosi“ in einer Motivbox erwerben. **ZT**

Der als Geburtstagsgeschenk gedachte Ein-Gramm-Feingoldbarren wird mit Zertifikat in der attraktiven Motivbox „Sternzeichen Jungfrau“ als Flipmotiv (Kippbild) ausgeliefert. Die Motivbox zeigt links neben dem eingelegten Ein-Gramm-Goldbarren das Sternzeichenmotiv. Der Goldbarren wird von dem LBMA-zertifizierten Hersteller Valcambi SA in der Schweiz produziert und mit einem Zertifikat in einer DIN A8-großen Plexikapsel ausgeliefert. So können sich Schenker und Beschenkte sicher sein, dass es sich um Anlagegold mit einem garantierten Feingehalt von 999,9 handelt.

ZT Adresse

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

Neue Fortbildungsreihe

Die praxisorientierte Fortbildung „Zahntechnische/r Laborsekretär/in“ geht in die 11. Runde.

Gerade in Zeiten, die von steigender Komplexität der Aufgabenstellungen im Laborsekretariat geprägt sind, verlangt es nach Foren, Seminaren und Übungen, in denen intensiver Austausch mit praxisvertrauten Experten und gleichgesinnten Teilnehmern stattfinden kann. Dazu Frau Prof. Dr. Ina Nitschke, MPH (Mitinitiatorin): „Wir haben erkannt, dass für die Verantwortlichen im Sekretariat an der Schnittstelle (zahntechnisches Labor und zahnärztliche Praxis, Steuerbüro, gesetzliche Rahmenbedingungen eines Labors, Personalbetreuung) am Markt wenige Fortbildungen vorhanden sind. Mit den zunehmenden Anforderungen an die zahntechnischen Betriebe ist es für die Laborinhaber sinnvoll, eine qualifizierte Assistenz in der Geschäftsführung an der Seite zu haben“. Die Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg bietet in Kooperation mit der Dienstleistungsgesellschaft Gesundheit mbH die Fortbildungsreihe zur zahntechnischen Laborsekretärin in diesem Jahr in der 11. Auflage an, Start ist am Samstag, dem 26.9.2015.

Es werden Themen aus den Bereichen: 1. Zahntechnische Arbeitsabläufe und Abrechnung, 2. Kaufmännische Büroleitung, 3. Softskills Kommunikation und PC, 4. Recht und gesetzliche Vorgaben behandelt und Wissen vermittelt, welches das umfassende Aufgabenspektrum einer

sekretärin im Hinblick auf das Anforderungsprofil zu einer modernen und leistungsorientierten „Büromanagerin“ zu qualifizieren und dadurch den Laborchef zu entlasten. Weitere Informationen sind erhältlich unter www.dlg-news.de/ fortbildungen oder bei der



Laborsekretärin vorstellt, Kenntnisse und Fähigkeiten erweitert und wichtige Empfehlungen für die tägliche Arbeit gibt. Mit der Fortbildungsmaßnahme wird dazu beigetragen, die Labor-

DLG Gesundheit mbH, E-Mail: info@dlg-news.de, Telefon 030 39909961. **ZT**

Quelle: Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg

ANZEIGE

microtec

...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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

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

platzieren

modellieren

aktivieren

Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

Auch als STL-File für CAD/CAM-Technik verfügbar!
Compatible with **exocad**

Bitte kreuzen Sie an:

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

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

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880



» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

kunden. Um die Ziele im Rahmen der Neukundengewinnung zu erreichen, wird eine neue Position im Unternehmen geschaffen – der Außendienst. Dieser Position obliegt es, die geplanten Umsätze aus Neukunden zu generieren. Die technischen Kunden-

betreuer sind dafür verantwortlich, durch eine professionelle und umfassende Kundenbetreuung die Umsatzziele bei den Bestandskunden zu realisieren.

Der neue Mitarbeiter für den Außendienst ist schnell gefunden, und für dessen Ausbildung beauftragt man das Team von C&T Huhn. So kann es zügig mit der Akquise losgehen. Das geografisch sinnvolle Akquisegebiet umfasst ca. 500 Nichtkunden.

Der Außendienst kann auf Basis einer sinnvollen Akquisestrategie zwischen 140 und 160 Nichtkunden gleichzeitig in der Akquise ansprechen.

Mit jedem Besuch erhält er mehr Informationen zu dieser Praxis. Zum Beispiel: Namen der Helferrinnen, Outfit der Praxis, Auslastung der Praxis, Praxiskompatibilität bezüglich Zielkundenbild, Informationen über den Behandler, Wettbewerber und/oder Praxislabor.

Diese und hoffentlich noch viele Informationen mehr wird der Außendienst in den nächsten Monaten herausfinden. Informationen, deren Besitz und Sicherung für Sie als Unternehmen sehr wertvoll sind. Zum einen, weil sie für eine professionelle Akquise immer wieder verwendet werden müssen, und zum anderen, weil andere Mitarbeiter aus ihrem Unternehmen zu einem späteren Zeitpunkt, nämlich dann, wenn der Nichtkunde zum Kunden geworden ist, zwingend darauf zugreifen müssen. Ganz nebenbei ist die Dokumentation des Außendienstes auch die Basis für eine effektive Mitarbeiterführung.

Fahren wir in unserem Beispiel fort: Dem Außendienst gelingt es, zügig einen neuen Kunden zu ge-

winnen. Für die erste Arbeit sind Rahmenbedingungen vereinbart, die machbar, aber so für Ihr Labor unüblich sind. Der neue Kunde ruft zur Beauftragung dieser Arbeit in Ihrem Labor an und spricht, wie üblich, mit der Rezeption. Die Arbeit kommt ins Haus und wird in gewohnter Weise abgearbeitet und nach Fertigstellung in die Praxis geliefert. Zum Einsetztermin klingelt das Telefon und die Praxis ruft irritiert an, weil die von ihr zuvor abgesprochenen Wünsche nicht alle berücksichtigt wurden. So oder so ähnlich werden viele Labore die beschriebene Situation kennen. Aus ihr können wir vollumfänglich den Anspruch an eine kundenorientierte Dokumentation ableiten:

1. Dokumentiert werden müssen alle Informationen, die für eine erfolgreiche Akquise und eine daran anschließende, professionelle Bestandskundenbetreuung notwendig sind. Hier sei insbesondere auch auf die weichen Informationen, also Persönliches über den Behandler und das Praxisteam, hingewiesen.

2. Alle Mitarbeiter im Kundenkontakt müssen auf diese Dokumentation zugreifen können. Am besten in „Echtzeit“.

3. Alle Mitarbeiter im Kundenkontakt müssen diese Dokumentation ergänzen, also weiterpflegen können.

Was sich auf den ersten Blick als sehr umfangreich gestaltet, kann allen Mitarbeitern nach einer gewissen Anlaufzeit in Fleisch und Blut übergehen und sichert Ihrem Unternehmen einen konsequent professionellen Außenauftritt in der Akquise und in der Bestandskundenbetreuung.

Das für eine professionelle Dokumentation notwendige Instrumentarium ist für die Kunden von C&T Huhn Bestandteil der Ausbildung.

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

Brauche ich eine Kundendokumentation und wenn ja, was muss ich dokumentieren?

Claudia Huhn: Die Frage ist einfach zu beantworten: Ja, Sie brauchen eine Dokumentation und am besten dokumentieren Sie so viel wie möglich. Lassen Sie mich zur Erläuterung ein Praxisbeispiel heranziehen: Ein mittelgroßes Dentallabor hat sich dazu entschieden, den Vertrieb im Labor zu professionalisieren. Hierunter versteht das Unternehmen eine erfolgreiche Neukundengewinnung sowie die professionelle und umfassende Betreuung der Bestands-

Minimalinvasiv oder evidenzbasiert?

Ivoclar Vivadent organisiert Experten-Symposium zum Thema „Minimalinvasive & funktionelle Rekonstruktionen – auch bei Bruxismus?“

Immer mehr weitgehend vollbezahlte Patienten weisen generalisierte Abrasionen und Biokorrosionen mit exponiertem, hypersensiblen Dentin und Verlust der VDO (Vertikaldimension der Okklusion) auf. Diese Veränderungen können zu fortschreitenden

in Offenbach statt. Es soll Antworten zu dieser Fragestellung liefern. Die Veranstaltung richtet sich an alle Zahnärzte und Zahn-techniker, die sich hierzu informieren lassen wollen.

Fünf anerkannte Experten zeigen mit spannenden Fallbeispielen

Ivoclar Vivadent. Speziell die seit sechs Jahren laufenden Fortbildungsreihen mit Prof. Dr. Daniel Edelhoff und Dr. Diether Reusch sind überaus erfolgreich. Mehr als 7.000 Zahnärzte und Zahntechniker haben seit 2010 an einem der insgesamt 38 Intensivseminare teilgenommen. Beide Referenten sind hochgeschätzte Experten und Praktiker, die ihre langjährigen klinischen Erfahrungen mit minimalinvasiven Therapiekonzepten anhand zahlreicher dokumentierter Patientenfälle vermitteln.

Das Experten-Symposium in Offenbach bietet Gelegenheit, sich von fünf erfahrenen Praktikern über Möglichkeiten und Grenzen minimalinvasiver Therapiekonzepte und bewährter vollkeramischer Materialien zu informieren. Der Besuch des Symposiums wird mit 8 Fortbildungspunkten gemäß DGZMK-/BZÄK-Leitlinien bewertet.

Anmeldung und weitere Details zum Programm unter www.ivoclarvivadent.de/fortbildung oder Telefon 07961 889-193.

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH
Dr.-Adolf-Schneider-Straße 5
73479 Ellwangen, Jagst
Tel.: 07961 889-0
Fax: 07961 6326
info@ivoclarvivadent.de
www.ivoclarvivadent.de

Update Implantatprothetik

Zur 4. Potsdamer Runde klärt ZTM Andreas Kunz über moderne Konzepte der Implantatprothetik auf.

Mehrmals im Jahr organisiert das Unternehmen Dental Balance die Potsdamer Runde. An einem Abend stehen ein konkretes Thema und ein Referent im Mittelpunkt. Für den 7. Oktober 2015 lädt Dental Balance dazu ein, sich über fundierte implantatprothetische Konzepte zu informieren und mit dem Experten ZTM Andreas Kunz (Berlin) zu diskutieren.

Implantatprothetik im Fokus

Der versierte Zahntechniker spricht auf der 4. Potsdamer Runde über Verankerungselemente bei Implantat-Suprakonstruktionen. Mit einem didaktisch erstklassig aufbereiteten Vortrag wird er erläutern, bei welcher Indikation Teleskope, Stege oder Locatoren angeraten sind und wann zum Beispiel die Galvanotechnik langfristig gute Erfolge bieten kann.

Außerdem spricht er über Materialien sowie Technologien und thematisiert die Sinter-Verbundkrone. Dieser Abend bietet eine intensive Auseinandersetzung mit der komplexen Implantatprothetik. Viele Aspekte werden beleuchtet und gemeinsam diskutiert. In der kollegialen Atmosphäre der Potsdamer Runde sind Fragen erwünscht. ZTM Kunz wird individuell darauf eingehen und Möglichkeiten zum Trouble-



ZTM Andreas Kunz

shooting aufzeigen. Die Potsdamer Runde mit ZTM Andreas Kunz findet am Nachmittag des 7. Oktober 2015 von 18 Uhr bis ca. 21 Uhr im Restaurant GARAGE du PONT, Berliner Straße 88, statt. Nach dem Vortrag bleibt genügend Zeit für individuelle Gespräche mit Referenten und Kollegen.

Informationen und Anmeldung direkt über Dental Balance.

ZT Adresse

Dental Balance GmbH
Mangerstraße 21
14467 Potsdam
Tel.: 0331 887140-70
Fax: 0331 887140-72
info@dental-balance.eu
www.dental-balance.eu

Minimalinvasive & funktionelle Rekonstruktionen – auch bei Bruxismus?

für Zahnärzte & Zahntechniker



Prof. Dr. Matthias Kern



Priv. Doz. Dr. M. Oliver Ahlers



Dr. Diether Reusch



Prof. Dr. Daniel Edelhoff



Prof. Dr. Roland Frankenberger

Experten SYMPOSIUM
Offenbach, 26. September 2015

JETZT ANMELDEN

25 % Rabatt für Kurzentschlossene bei Anmeldung bis 22.09.2015

funktionellen, mastikatorischen, phonetischen und ästhetischen Störungen führen. Wenn aus zahnärztlicher Sicht hier eine Gesamtrehabilitation klinisch indiziert ist, stellt sich die Frage: Welche Rekonstruktionsform der verloren gegangenen Zahnhartsubstanz ist zu empfehlen?

Das von Ivoclar Vivadent neu konzipierte Experten-Symposium „Minimalinvasive & funktionelle Rekonstruktionen – auch bei Bruxismus?“ findet am 26. September



Infos zum Unternehmen

Problemstellungen und Lösungen im Praxis- und Laboralltag auf und beantworten Fragen der Teilnehmer. Es referieren Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers, Prof. Dr. Daniel Edelhoff, Prof. Dr. Roland Frankenberger, Prof. Dr. Matthias Kern und Dr. Diether Reusch.

Das spannende Thema „Minimalinvasive vollkeramische Restaurationen“ ist schon seit Jahren ein fester Bestandteil der Competence-Fortbildungsevents von

Zahntechnik 4.0 – made in Berlin

Dirk Schmoldt, Leiter Marketing und Vertrieb, spricht über Neuigkeiten aus dem Fräszentrum DeMaTec. Art of Frame.

Wie schon in der April-Ausgabe der ZT berichtet, setzt DeMaTec. Art of Frame neben dem herkömmlichen Geschäftsfeld als innovativer Fräsdienstleister (Verarbeitung u. a. folgender Materialien wie Zirkonoxid FTL, Zirkonoxid HTL für Vollanatomie, Zirkonoxid Smile, Zirkonoxid BruxZir, Zirkonoxid Noritake, NEM = CoCr-Legierungen, PMMA, Wax, Nano Composite High Class, Titan, 3M ESPE Lava Ultimate, Ivoclar IPS e.max, PEEK, VITA ENAMIC, VITA TRILUX und VITA SUPRINITY),

wurde in eine separate Abteilung mit einer Fertigungsstraße für deren Serienproduktion am Berliner Produktionsstandort investiert. In der jetzigen Phase werden in erster Linie Kleinserien kompatibel mit den am Markt am häufigsten nachgefragten Implantatsystemen und -serien produziert. In der Serienproduktion gefertigte Produkte sind z. B. Titan-Abutments, Abutmentschrauben aus Titan, Titan-klebebasen, Scanbodies, Modellanaloge und Premills (Preformen, Prefabs) mit den dazugehörigen

dabei kostengünstig zu sein, verhält sich auch die Preisgestaltung in der Implantologie dementsprechend. Preise und Verfügbarkeiten der Produkte können jederzeit in der Berliner Zentrale angefragt werden. Mit der neuen Produktlinie ist DeMaTec in diesem Jahr erstmals auf der „Dental-Expo Moskau“ in der russischen Hauptstadt mit einem eigenen Stand vertreten. Bei der 38. Ausgabe der Fachmesse für Zahnmedizin, die vom 28. September bis 1. Oktober 2015 im „Crocus Expo Exhi-

ANZEIGE

Modern Working
Labcam LC 10 HD

- Bequem vergrößern
- Augenschonend
- Ergonomisch arbeiten
- Visualisieren
- Kommunizieren
- Dokumentieren

neu



www.rieth-dentalprodukte.de

RIETH.

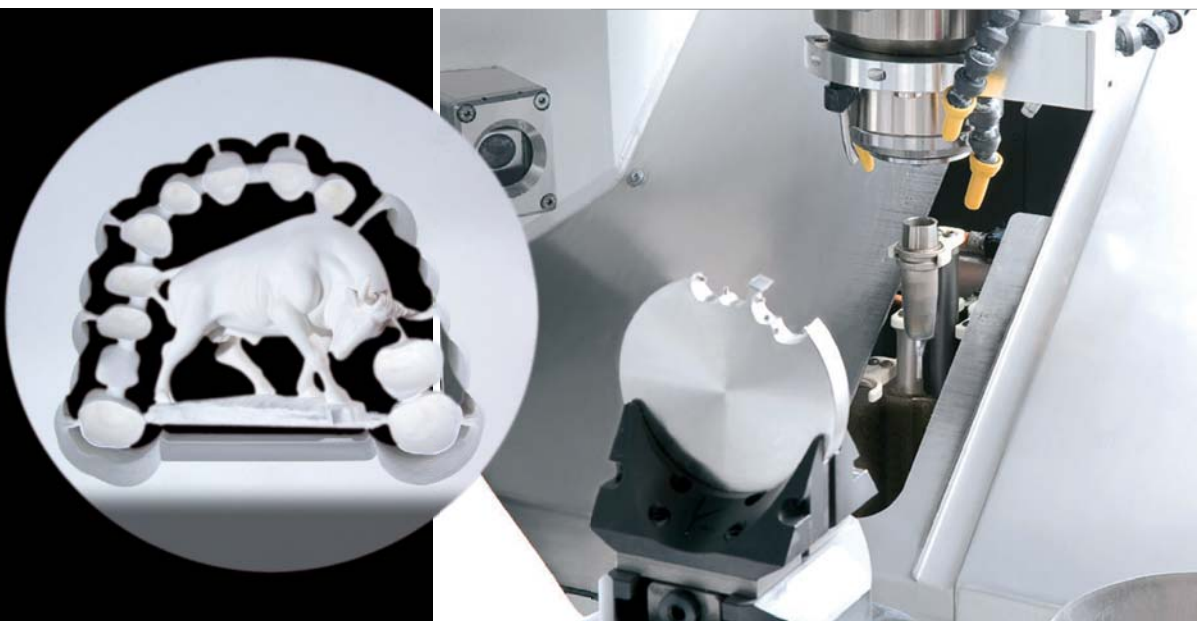
Darüber hinaus ist das Unternehmen offizieller 3Shape-Partner in Deutschland und vertreibt als Vertragspartner 3-D-Scanner für das Labor und 3-D-Intraoral-scanner für die Praxis der neuesten Generation. Umfassendes Fachwissen für die Kunden bereitzustellen und jederzeit professionellen Support zu gewährleisten, stehen für DeMaTec. Art of Frame auch im Bereich „Zahntechnik 4.0“ an oberster Stelle. DeMaTec bietet bei allen 3Shape-3-D-Scannern neben dem klassischen Kauf auch individuelle Leasingmöglichkeiten an und nimmt auf Wunsch den alten 3-D-Scanner oder 3-D-Intraoral-scanner in Zahlung, ganz gleich von welchem Hersteller. Weitergehende Informationen zu allen Angeboten und Leistungen rund um die Themen Fräsen, Scannen, Modellieren, Konstruieren, 3-D-Druck, Produktion von Implantatteilen und -zubehör, die Welt der 3Shape 3-D-Scan-Technologie und vieles mehr finden Sie auf www.dematec.org oder Sie vereinbaren einfach

einen ganz individuellen Termin direkt bei DeMaTec in Berlin, um einmal einen persönlichen Einblick in die Produktion vor Ort zu bekommen und sich umfassend über die Möglichkeiten innovativer und zukunftsorientierter Zahntechnik zu informieren. ZT



ZT Adresse

DeMaTec. Art of Frame
Holzhauser Straße 158B
13509 Berlin
Tel.: 030 49791210-11
Fax: 030 4913559
milling@dematec.org
www.dematec.org



nun auch verstärkt Akzente auf die Entwicklung, die Herstellung und den Vertrieb von Implantatteilen und -zubehör zur Weiterverarbeitung im Dentallabor und Praxislabor. Eigens dafür

Gebrauchsanweisungen zur weiteren Be- und Verarbeitung im Dentallabor. Da DeMaTec. Art of Frame als Fräszentrum dafür bekannt ist, qualitativ sehr hochwertig und

bition Center“ veranstaltet wird, handelt es sich um ein internationales Forum mit Ausstellungsbereichen für Zahnmedizin und die größte Veranstaltung ihrer Art in Russland.

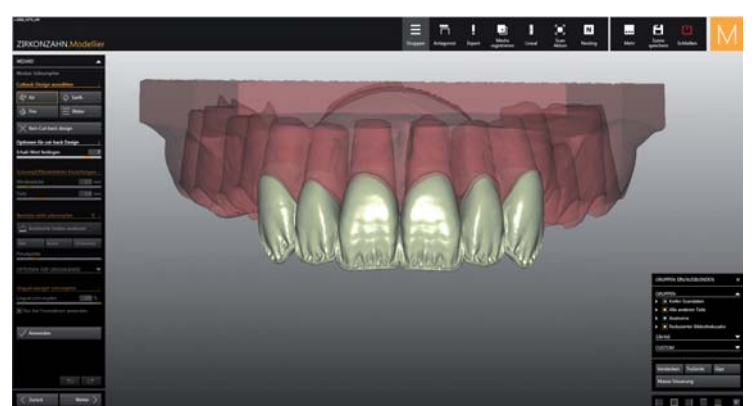
Bewährtes, Innovatives und Aktuelles

Zirkonzahn-Firmengründer Enrico Steger zieht auf seiner Vortragstour Resümee.

Auf seinen Vorträgen, welche mittlerweile unter deutschen Zahntechnikern einen gewissen Bekanntheitsgrad erlangt haben, trifft man Zirkonzahn-Firmengründer Enrico Steger stets in seiner Bestform an. Engagiert und voller Elan berichtet er über Aktuelles, stellt Produktinnovationen aus dem Hause Zirkonzahn vor und bringt den Zuhörern seine Sichtweisen näher.

Bei Stegers aktueller Tour, die ihn in die Bundesländer Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen führt, legt er den Fokus seines Vortrages auf das neue Softwaremodul Totalprothese zur virtuellen Generierung von Prothesenbasen und Zähnen sowie auf die neu überarbeitete Zirkonzahn-Software. Computerunterstütztes Arbeiten ist für den Zahntechniker mitt-

lerweile Selbstverständlichkeit geworden. Deshalb ist eine gut funktionierende Bearbeitungssoftware unerlässlich, um qualitativ hochwertige Endprodukte erstellen zu können. Mit dem Update der Zirkonzahn-Software ging es den Softwareentwicklern in erster Linie darum, ein Produkt zu erschaffen, das intuitiv bedienbar und leicht anwendbar ist. Großer Wert wurde auf Design und Benutzeroberfläche gelegt, die beide ansprechend für den Benutzer sein sollten. Die bewusst puristische Gestaltung der Benutzeroberfläche soll den Fokus auf das Wesentliche lenken und dem User gleichzeitig eine intuitive Bearbeitung ohne jegliche Einschränkungen ermöglichen. Die leichte Bedienbarkeit lässt sich nicht nur am Design erkennen, sondern auch an den zahlreichen arbeitserleichternden Features, wie beispielsweise der Möglichkeit der automatischen Simulation des Fräsergebnisses,



der automatischen Blockregistrierung via Webcam, neuen und präziseren Frässtrategien, Ergänzung der Zahnbibliothek Heroes Collection mit vier Cut-back-Designs, die gleichzeitige Berechnung mehrerer Arbeiten und viele mehr. Steger wird die Vorteile der neuen Softwareversion eingehend erläutern und den Zuhörern anhand praktischer Beispiele näherbringen. Auf seiner Vortragstour macht Enrico Steger noch Halt in Münster (23.9.2015), in Braunschweig

(24.9.2015) und in Paderborn (25.9.2015). Anmeldungen sind noch möglich auf www.zirkonzahn.com ZT

ZT Adresse

Zirkonzahn Worldwide
An der Ahr 7
39030 Gais-Südtirol, Italien
Tel.: +39 0474 066660
Fax: +39 0474 066661
info@zirkonzahn.com
www.zirkonzahn.com



„Übung macht den Meister!“

Angehende Zahntechnikermeister besuchten Workshop in Liechtenstein.

Im Mai reiste der Zahntechniker-Meisterkurs der Handwerkskammer (HWK) Dortmund nach Liechtenstein. Grund war der Besuch bei der Firma Ivoclar Vivadent. Die 26 Teilnehmer, die

zusammen mit zwei Dozenten aus Dortmund angereist waren, durchliefen ein dreitägiges Schulungsprogramm mit theoretischen und praktischen Inhalten. Die praxisorientierten Work-

shops waren für die Teilnehmer eine große Bereicherung, nicht zuletzt durch die perfekte Vorbereitung des Dozententeams um Zahntechnikermeister Kurt Fiedler und Claudia Stückler. Bei einem gemeinsamen Abendessen auf der mittelalterlichen „Schattenburg“, zu dem Gastgeber Ivoclar Vivadent eingeladen hatte, konnten sich die Meisterschüler schließlich in geselliger Runde austauschen. Bereits in den vergangenen Jahren hatten die jeweiligen Meisterkurskurse der HWK Dortmund die Gelegenheit, nach Liechtenstein zu reisen und von den Workshops zu profitieren. Man freut sich darauf, im nächsten Lehrgang wieder zueinander zu kommen. **ZT**



Ivoclar Vivadent AG, Schaan | ICDE Training | Mai 2015



Quelle:
Meisterschule Dortmund

Motorradtour durch die Alpen

Bei C.HAFNER wird Fortbildung mit Biker-Leidenschaft verknüpft.



Die motorradbegeisterten Teilnehmer: Unterwegs ist auch mal Zeit für touristische Aktivitäten.

Sie sind nun schon eine Institution, die Motorradtouren von C.HAFNER. Sie bieten Fortbildung mit hohem Niveau, gepaart mit dem Gefühl von grenzenloser Freiheit. Eine dieser Touren ging im Juni 2015 über Fronleichnam

nach Kärnten, Italien und Slowenien. Die Fortbildung beschäftigte sich diesmal mit dem Themenkomplex CMD. Hierfür referierte mit Frank Scheuchl ein bekannter Osteopath über sein Fachgebiet und die Schnittstellen zur Zahnmedizin. Interessant war zu hören, welche Einflüsse das Kiefergelenk auf den Körper hat, und es gab zahlreiche Tipps zum Thema „Wie stelle ich den richtigen Biss wieder her?“. Weiterhin wurde beleuchtet, inwieweit Systeme wie DIR® eine Möglichkeit geben, hier korrektiv einzugreifen.

Fahrerisch sorgten anspruchsvolle Touren für gute Stimmung, z.B. führte eine der Touren über Tarvisio – Passo Predil – Soca Tal – Kobarid (mit Forellenessen in toller Location) – Tolmin – Triglav Nationalpark – Bleder See zum Wurzenpass.

Neben Motorradtouren hat C.HAFNER auch schon zu einigen anderen Abenteuern eingeladen – 2014 wurde z.B. auf der Soca geradelt, 2013 stand Gleitschirmfliegen auf dem Programm. Alles in allem bietet das Unternehmen mit diesen Events ein Rundum-

sorglos-Paket, welches interessante Fortbildung mit Freizeitaktivitäten in idealer Weise verknüpft und den Teilnehmern ein intensives Erlebnis bietet. Viele Gespräche, ob fachlicher Natur oder Biker-Latein führen zu neuen interessanten Kontakten und Netzwerken oder sogar Freundschaften. Die beiden Organisatoren, Dirk Tompel und Joachim Schmuck von C.HAFNER, freuen sich darauf, auch 2016 wieder Kunden und Interessenten auf eine spannende Reise mitzunehmen. Voraussichtlich wird es sogar noch im Herbst 2015 eine sogenannte „Back to the roots“-Tour für hohes fahrerisches Können nach Slowenien geben, bei der das Thema CMD vertieft werden soll. **ZT**

ZT Adresse

C.HAFNER GmbH + Co. KG
Maybachstraße 4
71299 Wimsheim
Tel.: 07044 90333-0
Fax: 07044 90334-0
info@c-hafner.de
www.c-hafner.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

Bionator mal anders ...

FORESTADENT Kurs vermittelt praktische Fähigkeiten rund um die Herstellung eines tiefgezogenen, flexiblen Bionators mit weichen Einbissen.

ANZEIGE



„Bionator mal anders ...“ – so lautet der Titel einer FORESTADENT Fortbildung am 17. Oktober 2015 in Berlin. Referent der Ein-Tages-Veranstaltung ist ZT Christian Born.

Eines der wichtigsten funktionskieferorthopädischen Geräte neben Aktivator oder Funktionsregler stellt der Bionator dar.



Der tiefgezogene, flexible Bionator mit weichen Einbissen steht im Mittelpunkt der Ein-Tages-Fortbildung „Bionator mal anders ...“ mit ZT Christian Born.

In der Regel bei Kindern und Jugendlichen während der Wachstumsphase zur Korrektur von Zahn- und Kieferfehlstellungen eingesetzt, findet die Apparatur aber auch bei Erwachsenen Anwendung (z. B. bei Wirbelsäulenproblemen). Das Wirkungsprinzip ist dabei immer das gleiche: Durch Nutzung körpereigener Muskelkräfte beim Schlucken oder Sprechen wird das Gerät aktiviert und die Stellung von Zähnen und Kiefern durch Umorientierung der Muskulatur auf natürliche Art und Weise geformt. Die somit in ihre korrekte Position überführten Kiefer haben dabei nicht nur einen positiven Effekt auf den Mundraum, sondern auch auf die Atmung, Belüftung der Nebenhöhlen, (Kopf-)Haltung oder die Gesamtstatik der Wirbelsäule.

Der einst von Balters und später durch Ascher weiterentwickelte Bionator hat im Laufe der Jahre

einige Modifikationen erfahren, durch die das Anwendungsspektrum des Gerätes erweitert werden konnte.

Im Mittelpunkt des Kurses „Bionator mal anders ...“ wird der tiefgezogene, flexible Bionator mit weichen Einbissen stehen. Als Ergänzung zur Alignerschiene, Klasse II-Behandlung oder als Retentionsgerät mit Positionierfunktion eingesetzt, wird der Fokus der Fortbildung neben der Vermittlung theoretischer Grundlagen vor allem auf der Fertigung der Apparatur liegen.

Die Tiefziehtechnik wird im Allgemeinen sehr stark unterschätzt, wobei sehr viele Fehler geschehen. Das wird mit diesem Kurs richtiggestellt – vom korrekten Tiefziehen bis zum richtigen Polieren. Ob das Tiefziehen von weichen und harten Folien sowie deren Kombination, das Arbeiten mit Fixator/Artikulator in der Tiefziehtechnik oder das Einlegen von Drahtelementen – es werden alle Arbeitsschritte detailliert von der Modellvorbereitung bis zur finalen Politur praktisch durchge-

führt. Durch selbst mitgebrachte Patientenmodelle und Konstruktionsbissnahmen kann dieser Kurs sehr praxisbezogen gestaltet werden. Hinweise bezüglich korrekter Abrechnung der Apparatur runden die Veranstaltung ab.

Der Kurs „Bionator mal anders ...“ findet am 17. Oktober 2015 von 9 bis ca. 16 Uhr im Bildungszentrum (BTZ) der Handwerkskammer Berlin statt und richtet sich an Zahntechniker sowie Zahnärzte. Die Teilnahmegebühr beträgt 250,- € zzgl. MwSt. **ZT**

ZT Adresse

FORESTADENT
Bernhard Förster GmbH
Helene Würstlin
Tel.: 07231 459-126
Fax: 07231 459-102
helene.wuerstlin@forestadent.com
www.forestadent.com

„Goldener Herbst“ bei ARGEN

Bei ARGEN Dental wird der Herbst wieder golden.



Mit aufwendiger apparativer Ausstattung garantiert ARGEN eine genaue Feilungsanalyse und -auswertung.

Nicht nur die Blätter verfärben sich und fallen bald von den Bäumen – auch für Labore fällt bei der Scheidgut-Aktion „Goldener Herbst“, die am 1. September begann, einiges ab. Das Düsseldorfer Unternehmen gewährt auf alle Einsendungen von Gussresten, Feilungen, Gekrätz, Altgold, Kronen und Brücken eine 50-prozentige Reduzierung der Analyse- und Scheidkosten. Die Aktion dauert bis zum Ende des Jahres.

„Als weltgrößter Hersteller von Edelmetall-Dentallegierungen sagen wir höchste Qualität und Zuverlässigkeit bei der Analyse, Aufbereitung und Abrechnung zu“, verspricht Geschäftsführer Hans Hanssen. „Wir behandeln das Scheidgut individuell und mit größtmöglicher Sorgfalt.“ Jede einzelne Partie wird dokumentiert, aufgearbeitet und mit modernster Technik analysiert. Die Metallproben werden über ein Vakuum-Glasröhrchen an drei verschiedenen Stellen der flüssigen Schmelze entnommen; dieses Verfahren stellt die absolute Homogenität der Metall-

probe sicher. Die ARGEN-Metallurgen analysieren die Edelmetall-Legierungen auf die Elemente Gold, Platin, Palladium und Silber.

ARGEN Dental garantiert eine schnelle und transparente Rechnungsabwicklung. Grundsätzlich wird am Tag der Abrechnung der Edelmetallpreis entsprechend dem Second London Fix zugrunde gelegt. Das Labor hat jederzeit die Möglichkeit, den ausbezahlten Gutschriftsbetrag nachzuvollziehen.

Kunden und Interessenten wenden sich an ihren ARGEN-Berater oder an die Unternehmenszentrale in Düsseldorf. Sammelboxen und Tonnen werden kostenlos gestellt. **ZT**

ZT Adresse

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

„Können müssen wir selbst!“

Egal, ob analog oder digital: Teilnehmer des 19. Prothetik Symposiums von Merz Dental und dem Quintessenz Verlag erwartet ein Update.

Immer schneller, immer digitaler – die Digitalisierung in der Dentalbranche ermöglicht maßgeschneiderte Lösungen verbunden mit Effizienzsteigernden Auswirkungen für Zahnmediziner und Zahntechniker. Welche Trends und Versorgungsstrategien die Branche im Bereich der Prothetik – sowohl digital als auch analog – erwartet, damit setzt sich das nunmehr 19. Prothetik Symposium von Merz Dental und dem Quintessenz Verlag am 28. November 2015 in Berlin auseinander. „Abnehmbarer Zahnersatz – überhaupt noch aktuell?“ lautet eine Frage, die im Rahmen des Symposiums beleuchtet wird. Weitere wissenschaftliche und praxisorientierte Vorträge beschäftigen sich

heute schon zum Alltag; die Veranstalter zeigen, wie dies vereinfacht auch für jedermann realisierbar ist. Erfahrungsberichte über die Auswirkungen der angepassten Schienentherapie auf Schlafapnoe und den Einsatz von funktionsunterstützenden Systemen bei abnehmbarem Zahnersatz schließen sich an. Die digital gefertigte Totalprothese, die Betrachtung von CAD/CAM-Fertigungstechnologien von herausnehmbarem Zahnersatz sowie deren Einbindung in den digitalen Workflow komplettieren das fachliche Programm des Prothetik Symposiums. Zahnmediziner und Zahntechniker erwartet ein Update der gegenwärtigen Fer-



mit heutigen funktionellen Erfassungsmethoden, der virtuellen „Wachseprobe“ mithilfe eines Gesichtsscanners oder mit den Auswirkungen des Antikorruptionsgesetzes in Praxis und Labor. Die digitale Fotografie bei Visualisierung und Dokumentation intraoraler Patienteninformation gehört für die Kommunikation im Dialog Zahnarztpraxis, Patient und Dentallabor



tigungsstrategien in dem für das Prothetik Symposium charakteristischen Mix aus Wissenschaft und Praxis, wobei in Zahntechnik und Zahnmedizin trotz der digitalen Entwicklung immer noch gilt: Können müssen wir selbst! Das Prothetik Symposium findet traditionell am 1. Adventssamstag im Hotel Pullman Berlin Schweizerhof statt. Zahnärzte erhalten acht Fortbildungspunkte nach

ANZEIGE

Gold Ankauf/Verkauf

Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de

Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:
www.Edelmetall-Handel.de

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

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

den Richtlinien der BZÄK. Nach dem Kongress sind alle Teilnehmer zu einem informativen Austausch zwischen Referenten, Teilnehmern und Organisatoren im Rahmen eines Gettogether eingeladen.

Anmeldungen unter www.quintessenz.de/prothetik2015 **ZT**

ZT Adresse

Merz Dental GmbH
Eetzweg 20
24321 Lütjenburg
Tel.: 04381 403-0
Fax: 04381 403-100
info@merz-dental.de
www.merz-dental.de

ZT Veranstaltungen September/Oktober 2015

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
21.–25.9.2015	Bremen	Topfit in die Gesellenprüfung Referent: N. N.	BEGO Tel.: 0421 2028-372 fortbildung@bego.com
30.9.2015	Meckenheim	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich, ZT Udo Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
6.10.2015	Neuler	CAD/CAM Milling INTRO Referent: N.N.	Zirkonzahn Tel.: +39 0474 066650 education@zirkonzahn.com
8./9.10.2015	Langen	Leistungskurs Totalprothetik (Teil 2) Referent: Karl-Heinz Körholz	VITA Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
9./10.10.2015	München	Moderne Zahntechnik – von analog bis digital Referenten: ZTM Michael Seitz, ZTM Maurizio Vitomarco	Straumann Tel.: 0761 4501-444 education.de@straumann.com
14./15.10.2015	Pforzheim	CAD/CAM Basic – Map Referent: ZT Thomas Gienger	Amann Girschbach Tel.: 07231 957224 germany@amanngirschbach.com
31.10.2015	Bonn	CA® CLEAR ALIGNER Anwendertreffen Referenten: Dr. Knut Thedens, Dr. Hisham Hamad, ZTM Peter Stückrad	SCHOU-DENTAL Tel.: 02374 9288-22 y.maden@schou-dental.com

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

Weitere Informationen unter
www.millhouse.de/events-details/scan-cafe.html

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Fakten auf den **Punkt** gebracht.

CERAMAGE^{UP}

So schichtet man heute



Unlimited Performance

Das neue, fließfähige High-End Mikro-Hybrid-Komposit für die freie Schichttechnik



www.shofu.de