

Laboreinrichtung

Wirtschaft |

**Erfolgreich und
glücklich sein**

ab Seite 6

Technik |

**Das Ziel sicher
erreichen**

ab Seite 20



— Kniesteuerggerät —
ULTIMATE XL-K

— Fußgerät —
ULTIMATE XL-F



— Tischgerät —
ULTIMATE XL-G



— Turmgerät —
ULTIMATE XL-D



- Kollektorloser Mikromotor
- Drehzahlbereich: 1.000 bis 50.000/min
- Leichtes, ergonomisches Handstück
- Exzellente Laufeigenschaften
- Patenteder Staubschutzmechanismus
- Automatische Geschwindigkeitsüberwachung
- Auto-Cruise-Funktion



Compact-Handstück (6,0 Ncm)

ULTIMATE XL



Torque-Handstück (8,7 Ncm)

Eine Kombination aus ruhigem Lauf und Stärke, die ihresgleichen sucht.

Seidenweicher Lauf und höchste Lebensdauer zeichnen die Labor-Mikromotoren der Ultimate XL-Serie aus. Die leichten und kompakten Handstücke ermöglichen ermüdungsfreies Arbeiten und bieten perfekte Balance in der Hand des Anwenders. Für zusätzlichen Komfort sorgt das 180°-Vektor-Kontrollsystem der Ultimate XL, welches für ein sanftes Anlaufen und Stoppen des Motors sorgt. Vier Steuergeräte und zwei Handstücke lassen keine Wünsche offen.

Der weltweit führende Labor-Mikromotor – nun noch sanfter und langlebiger.

PRESTO AQUA LUX



Präzision und Hochleistung
Schmierungsfree Luftturbine mit Wasserspraykühlung und LED

- Geschwindigkeit: 320.000/min
- Individuelle Wasserspray-Einstellung
- Minimale Geräusch- und Vibrationsentwicklung
- Schmierungsfree
- Einzigartiger Staubschutzmechanismus
- Kühlung über Tank und Festwasseranschluss
- Einfache Tankbefüllung
- LED-Licht integriert (32.000 Lux)
- Lichtintensität frei regelbar





Funktion und Gestaltung in harmonischem Miteinander

Rainer Däumling

Vertrieb strohm+maier dental medical

Den Großteil des Tages verbringen wir an unserem Arbeitsplatz. Ob als Techniker bei der Keramiksichtung, beim Konstruieren einer Krone mit der CAD-Software am Computer oder als Laborleiter in der Verwaltung – wichtig sind heutzutage nicht nur die Funktionalität der Laborräume, sondern auch das ästhetische Bild. Ein ansprechendes Design steht schon längst nicht mehr im Widerspruch zur Wirtschaftlichkeit, sondern kann gezielt durch durchdachte Planung in Einklang mit ihr gebracht werden, um auch für die Mitarbeiter ein Wohlfühlambiente, ein harmonisches Ganzes zu schaffen. Den Räumlichkeiten einen einzigartigen persönlichen Stil zu verleihen und dem Labor ein Gesicht zu geben, steht bei der Laborplanung ebenfalls im Fokus. Formen und Farben sowie nachhaltige hochwertige Materialien einzusetzen ist essenziell. Ein perfekt geplantes Labor ist neben umfassendem fachlichen Know-how ein wichtiger Baustein für hohe Effizienz. Eine wichtige Komponente effizienter Planung ist neben einer logistisch durchdachten Einrichtung der individuelle Einrichtungsstil des Labors. Besonders der Eingangsbereich spielt dabei eine zentrale Rolle, denn hier begegnen sich Mitarbeiter und Patienten. Eine Wohlfühlatmosphäre und damit ein produktives Umfeld entsteht, wenn die Einrichtung

dieses gelebte Miteinander widerspiegelt. Eine qualitativ hochwertige Einrichtung, die durch besondere Akzente eine persönliche Note enthält, kann dies unterstreichen und fördern.

Einen erfahrenen Laborplaner an der Seite zu haben, ist für die Neueinrichtung oder Umgestaltung eines Labors von enormem Vorteil. Seit 39 Jahren Partner auf diesem Gebiet ist strohm+maier. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, mit Produktdesign und Innovationen in Verbindung mit neuartigen Werkstoffen, ein Zeichen zu setzen. Bei uns stehen Funktion und Gestaltung in harmonischem Einklang. Charakteristisch für strohm+maier ist Eleganz, vereint mit einem vielseitig kombinierbarem Programm an Laboreinrichtungen, das spannungsreiche Akzente mit unverwechselbarer Technik verbindet. So wird Funktionalität durch technische Raffinesse zum ästhetischen Labormöbel.

Mit einem leistungsstarken Team entwickeln wir auf Ihr Labor zugeschnittene Einrichtungslösungen. Wir glauben an Designinnovationen am Arbeitsplatz!

Rainer Däumling

Vertrieb strohm+maier dental medical

Wirtschaft

- 6 Erfolgreich UND glücklich sein ist kein Widerspruch
- 10 Sie sind einzigartig!
- 14 Erfolgsfaktor Kooperation im Dentallabor

Technik

- 20 Das Ziel sicher erreichen
- 24 Stilvolle Botschaft der Räume – ein Laborporträt
- 30 Nachhaltigkeit ist mehr als nur ein Lippenbekenntnis
- 34 Der Gestaltungsfaktor Farbe im Dentallabor

Firmennews

- 38 Fokus

CAD/CAM

- 42 Zwei, die sich perfekt ergänzen

Interview

- 44 Mit Rat und Tat an der Seite des Kunden
- 46 Brandaktuell: Lithiumsilikat-Glaskeramik zum Sprühen
- 48 „Schön, wenn unsere Arbeit übersehen wird“

Veranstaltungen

- 51 Südtiroler Innovationsschmiede
- 54 Meisterschule feiert 20-jähriges Jubiläum

Rubriken

- 3 Editorial
- 4 Impressum
- 56 Produkte



Unterschiedliche Größen der Staubauffangbehälter für Laborabsaugung des CATTANI-Programms.

ZWP online

Diese Ausgabe als E-Paper auf www.zwp-online.info/publikationen

Verlagsanschrift: OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel. 0341 48474-0
Fax 0341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

Verleger: Torsten R. Oemus

Verlagsleitung: Ingolf Döbbecke
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

Projekt-/Anzeigenleitung: Stefan Reichardt
Tel. 0341 48474-222
reichardt@oemus-media.de

Produktionsleitung: Gernot Meyer
Tel. 0341 48474-520
meyer@oemus-media.de

Anzeigendisposition: Marius Mezger
Tel. 0341 48474-127
m.mezger@oemus-media.de

Bob Schliebe
Tel. 0341 48474-124
b.schliebe@oemus-media.de

Abonnement: Andreas Grasse
Tel. 0341 48474-201
grasse@oemus-media.de

Layout/Satz: Sarah Fuhrmann
Tel. 0341 48474-114
s.fuhrmann@oemus-media.de

Redaktionsleitung: Georg Isbaner
(V.i.S.d.P.)
Tel. 0341 48474-123
g.isbaner@oemus-media.de

Carolin Gersin
Tel. 0341 48474-129
c.gersin@oemus-media.de

Lektorat: Frank Sperling
Tel. 0341 48474-125
f.sperling@oemus-media.de

Druckerei: Löhnert Druck
Handelsstraße 12
04420 Markranstädt

Erscheinungsweise: ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor erscheint 2015 mit 6 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 18 vom 1.1.2015. Es gelten die AGB.

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. 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 Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sondereile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

Bezugspreis: Einzelheft € 5,00 ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. Jahresabonnement im Inland € 36,00 ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 2 Wochen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

Die Wunderwaffe im Labor.

MD 520 Abdruck-Desinfektion + Hygojet



Perfekt aufeinander abgestimmt, ist dieses System aus Hygiene und Technik besonders wirtschaftlich. Die geschlossene Desinfektions- und Reinigungsschleuse des Hygojets vermeidet Kreuzkontaminationen, die alkoholfreie Spezialrezeptur von MD 520 ermöglicht Formstabilität und mikrobiologische Wirksamkeit.

Mehr unter www.duerrdental.com

**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM

Erfolgreich UND glücklich sein ist kein Widerspruch

| Marc M. Galal



Bild: © Sunny studio

Viele Menschen fokussieren sich auf Erfolg. Haben sie ein Ziel erreicht, machen sie sich auf zum nächsten. Sie rennen immer weiter, ohne den Erfolg überhaupt bewusst wahrzunehmen oder gar zu feiern. Andere beharren auf ihrem angeblichen Glück und vertreten dabei Meinungen wie „Geld und Erfolg machen nicht glücklich!“ beziehungsweise „Entweder erfolgreich oder glücklich!“. Durch diese Sätze manifestiert unser Bewusstsein unsere späteren Handlungen unbewusst. Wir meinen, entweder im Privaten oder im Beruf etwas erreichen zu können. Unsere unterbewussten Überzeugungen machen uns zu „Oder“-Menschen und blockieren uns dadurch in der persönlichen Entwicklung.

Warum sehen wir statt des „Oder“ eigentlich nicht das „Und“? Erfolg UND Glück als Einheit verwirklichen? Privates UND Berufliches meistern? Reichtum UND Persönlichkeitsentwicklung? Selbst das isolierte Streben nach Erfolg oder Glück gewährleistet noch lange nicht, eines von beiden zu erlangen. Jeder Mensch will einfach nur glücklich UND erfolgreich sein. Umso sinniger scheint es, eine sture Konzentration auf Erfolg

ODER Glück aufzulösen, um beides zu suchen – und letzten Endes auch zu finden.

Eigene Kompetenzen entfalten

Jedes Jahr passiert in der Sonora-Wüste etwas Außergewöhnliches. Die Wüste verwandelt sich in ein prächtiges Blumenmeer mit den herrlichsten Farben. Ein oder zwei Tage im Jahr regnet es dort und die Wüste fängt an zu leben. Direkt unter der Oberfläche liegt die Saat der

eindrucksvollen Vielfalt und wartet nur darauf, sich zu offenbaren. Die Samen sind also da, auch wenn man sie nicht sehen kann. So wie das Blumenmeer aus dem scheinbar fruchtlosen Boden erwächst, sobald der Regen ausreichend Wasser bringt, so kann auch jeder Mensch wachsen. Denn alle Fähigkeiten zum Wachsen liegen schon in unserem Inneren bereit. Um jedoch Wachstum und Erfolg zu erfahren, müssen wir das Potenzial, das in uns schlummert,

wecken. Die Suche nach Ideen oder Möglichkeiten, die vielleicht irgendwie, irgendwo, irgendwann zu mehr Erfolg verhelfen könnten, ist dabei wenig förderlich. Menschen müssen ihre eigenen Fähigkeiten entfalten, die ihnen dabei helfen, der zu sein, der sie sein möchten. Die Formel „panta rhei“, die dem Philosophen Heraklit zugeschrieben wird, besagt, dass alles fließt, sich im Fluss befindet, veränderlich und unbeständig ist. In diesem Zusammenhang gilt: Nur das, worauf wir uns konzentrieren, wird sich verändern und wird wachsen. Weil unsere Gedanken reine Energie sind, verleihen wir dem, worauf wir uns konzentrieren, Energie. Konzentrieren wir uns also auf Erfolg, werden wir erfolgreich sein – aber wahrscheinlich nicht glücklich. Konzentrieren wir uns auf das Glück, werden wir höchstwahrscheinlich glücklich sein – aber vermutlich nicht erfolgreich. Konzentrieren wir uns aber in gleichem Maße auf beides, erfolgreich UND glücklich zu sein, können wir mit hoher Wahrscheinlichkeit auch beides erreichen. So wecken wir unser Potenzial und wachsen.

Mit Überzeugung an Glück und Erfolg arbeiten

Über allem im Leben steht in gewisser Weise eine Frage – die Frage nach dem Sinn. Um Glück und Erfolg zu vereinen, stellen wir uns noch andere Fragen: Was möchte ich wirklich? Wohin führt mein persönlicher Weg? Was macht mich erfolgreich UND glücklich? Und vor allem:



Was tue ich persönlich jeden Tag in beiden Bereichen dafür? Wer sich still in eine Ecke setzt oder die Füße hochlegt und darauf wartet, dass ihm Glück und Erfolg sprichwörtlich im Schlaf begegnen, wird enttäuscht werden. Nur wer mit Überzeugung an seinem Ziel arbeitet, Glück und Erfolg im Leben zu erfahren, wird dieses dauerhaft erreichen. Oftmals führen dabei temporäre Misserfolge, schlechte Erfahrungen oder Ängste dazu, sich selbst Grenzen zu setzen. Konzentrieren wir uns auf diese Angst, dann sind wir ängstlich. Konzentrieren wir uns auf unsere Grenzen, werden wir täglich an ebendiese stoßen. Das führt so weit, dass wir aufhören zu träumen. Wir hören sogar auf, an unsere tiefsten Wünsche zu glauben und unsere elementaren Ziele zu verfolgen. Der Elefant, der sein ganzes Leben in Ketten verbringt, wird, nimmt man ihm diese ab, in der Nähe der Ketten bleiben, weil er Angst vor dem Leben und der Freiheit hat. Um Glück und Erfolg zu erreichen, müssen wir vorerst unsere Ängste beseitigen. Erst wenn wir unsere Fesseln der Vergangenheit und Gegenwart erkennen, können wir diese eliminieren. Dabei ist es wichtig, an unseren Träumen festzuhalten, auch wenn wir nicht immer gleich so erfolgreich und glücklich sind, wie wir es uns vorstellen. Wer zu früh aufgibt, vergibt die Chance, sich weiterzuentwickeln, an und mit seiner Zielsetzung zu wachsen. Fehler zu begehen ist daher nicht schlimm, sofern wir an ihnen wachsen. Glück und Erfolg zu vereinen, erfordert Entschlossenheit, Beständigkeit und Ausdauer.

Will ich das? Wofür? Ist es überhaupt möglich?

Wir streben Ziele, Ideale und Lebensträume nur dauerhaft an, wenn wir dies aus einem echten, tiefen Bedürfnis heraus tun. Ansonsten sträubt sich unser Unterbewusstsein dagegen und flüstert uns alle erdenklichen Gründe ein: „Warum sollte das klappen?“ oder „Reicht es nicht, morgen damit anzufangen?“

Nur mit den richtigen Strategien und einem bewussten „Das will ich, das ist mein Ziel“ gelingt es, Bedürfnisse mit der Zielsetzung in Einklang zu bringen. Die Frage nach dem Wofür beantwortet die Motivation. Wenn wir uns die

Camlog®- kompatible Abutments

und dazu passend:

+ Scanbodys

+ Preforms*

+ Titanklebebasen*

(*) Verfügbar zur prothetischen Versorgung Ihrer Camlog®-Implantatfälle



**Auf Basis Ihrer Gestaltung
fertigen wir individuelle einteilige
Abutments aus Titan oder Hybrid-
abutments auf Titanbasen.
Die zugehörige CAD-Bibliothek
für 3shape® und exocad®
erhalten Sie auf Wunsch bei uns.**

millhouse GmbH
Technologiezentrum

Johannes-Gutenberg-Str. 7
D-65719 Hofheim-Wallau

Support-Hotline: +49 (0) 6122 52 02 05

E-Mail: support@millhouse.de



Bld. © Aysezigimeli

„**Der Glaube an sich selbst** ist ein wesentlicher **Grundstein** einer erfolgreichen und zugleich **glücklichen Persönlichkeit.**“

Gründe immer wieder bewusst machen, motivieren wir uns schnell wieder selbst und verfolgen unsere übergeordneten Ziele stärker. Der Hintergrund hinter jeder Handlung darf nicht mit unserem Streben nach Glück und Erfolg in Widerspruch stehen. Nur wer von seinem Ziel überzeugt ist, kann sich auf Dauer selbst motivieren. Eine empirische Studie belegt, dass Selbstwirksamkeit ein wichtiger Faktor zur Selbstmotivation ist. Selbstwirksamkeit bedeutet, an sich selbst zu glauben, eine Aufgabe optimistisch anzugehen, „Ja, ich werde das auf jeden Fall schaffen!“ oder konkreter „Ja, ich werde glücklich UND erfolgreich sein!“

An sich selbst glauben und ein bis drei Zusatztrainings führen zum Ziel

Der Glaube an sich selbst ist ein wesentlicher Grundstein einer erfolgreichen und zugleich glücklichen Persönlichkeit. Sich seiner selbst und der eigenen Stärken wie Schwächen bewusst zu sein, schenkt die innere Freiheit, genau das Leben zu führen, das wir führen wollen. Nur in einem ressourcenreichen und powervollen Spitzenzustand treffen wir gute Entscheidungen, die unser Leben verändern. Wissen wir jedoch,

was wir wirklich wollen, kann uns kein Mensch mehr aufhalten. Dann helfen unsere Leidenschaft und unsere Liebe dabei, unsere Ziele zu erreichen. Vorausgesetzt wir haben einen langen Atem. Denn auch bei der besten Absicht und den besten Voraussetzungen gelingt nicht immer alles gleich und sofort. Große Ziele brauchen meist einen entsprechenden Zeithorizont. Wer sich bis dato nur auf einen Lebensbereich – Erfolg ODER Glück – konzentriert hat, kann nicht erwarten, dass sich durch eine bloße Willensbekundung von heute auf morgen alles ändert. Außergewöhnlich erfolgreiche und glückliche Menschen haben eine große Willensstärke und eiserne Disziplin. Ob Profisportler oder Klaviervirtuose, ob selbstständiger Unternehmer oder Vertriebsprofi. Nur wer an seinen Zielen dran bleibt, wer kontinuierlich trainiert, sich darauf konzentriert, durch Übung immer besser zu werden, wird auf Dauer belohnt – mit dem angestrebten Erfolg UND dem erhofften Glück.

Aufgeben gilt nicht! Selbst wenn wir wieder einmal keinen Erfolg haben und kein Glück verspüren, dürfen wir an unsere Vision „glücklich UND erfolgreich zu sein“ glauben. Ja wir sollten uns sogar mit jeder Phase unseres Daseins und

zu jedem Zeitpunkt als fähig wahrnehmen, Glück UND Erfolg zu erreichen. Kleine Misserfolge bedeuten nicht gleich Unglück. Nur weil mal etwas schiefgeht, heißt das noch lange nicht, grundsätzlich erfolglos zu sein und unglücklich. Der Blick für und in Richtung des großen Ziels – Glück UND Erfolg – darf niemals verloren werden, sondern muss erhalten bleiben. Viel Erfolg UND Glück dabei wünscht Ihr Marc M. Galal.



Marc M. Galal
Infos zum Autor

kontakt.

Marc M. Galal

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

ABSAUGUNG UND DRUCKLUFT FÜR IHR DENTALLABOR



**WIR GEHÖREN ZU DEN WENIGEN SPEZIALISTEN DIESER TECHNIK FÜR
DENTALLABORS. INFORMIEREN SIE SICH NOCH HEUTE UNTER**

 **+49 (0) 4741 - 1 81 980.**

CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG

Scharnstedter Weg 34-36, 27639 Wurster Nordseeküste, Fax + 49 (0) 4741 - 1 81 98 10, info@cattani.de

WWW.CATTANI.DE

Sie sind einzigartig!

| Hans J. Schmid

Glauben Sie wirklich, Sie gibt es nochmal auf der Welt? Irgendwo da draußen gibt es noch jemanden wie Sie? Jemanden, der so denkt wie Sie, sich so bewegt wie Sie, mit den gleichen Worten kommuniziert? Warum haben Sie dann Zweifel in Ihrer Einzigartigkeit?



Viele Menschen versuchen, andere in eine Schublade zu stecken – sei es im Freizeitbereich oder auch im Beruflichen. Sobald man etwas von sich preisgibt, passiert es häufig, dass das Gegenüber automatisch und ohne darüber nachzudenken seine Erfahrungen oder seine abgespeicherten Vorurteile vom Unterbewusstsein ins Bewusstsein holt und dementsprechend handelt. Als Beispiel sei hier das Klischee vom Kraftsport und Golf genannt. Sicher haben auch Sie von Menschen, die eine der beiden Sportarten betreiben, eine eigene bereits vorgefertigte Meinung oder zumindest eine leise Vermutung. Diese hat genauso wenig

mit der Realität zu tun wie der Mensch, der mit Ihnen darüber kommuniziert. Auch im Beruflichen ist das so. Wenn Sie in eine Zahnarztpraxis gehen, auf der Suche nach neuen Kunden, und Sie sich als Laborbesitzer vorstellen, geht bei dem Mitarbeiter automatisch die Schublade auf. Ist in derselben jetzt eine Anweisung vom Chef oder eine vorgefertigte Meinung, dann wird in den meisten Fällen danach gehandelt. „Wir haben schon drei Labors“ ist noch die netteste Abweisung. „Wenn Sie Unterlagen haben, lege ich sie dem Chef vor und bei Interesse meldet er sich“ ist auch eine höfliche Umschreibung für „Nein danke!“.

Wer an dieser Stelle seine Unterlagen verteilt und auf Feedback hofft, ist sicherlich ein unverbesserlicher Optimist oder hat einen Barren Gold hinterlegt. Das Schlimme an dieser Situation ist, dass man sich durch den Automatismus des Gegenübers fühlt, als würde man mit allen anderen „über einen Kamm geschoren“. Unbewusst wird Ihnen innerhalb eines kurzen Augenblickes das Gefühl vermittelt, ein Sandkorn in der Sahara zu sein, eine einzige Heuschrecke in der großen Plage, der einzige Regentropfen des Monats, der gerade im Ozean eintaucht. Das tut weh! Sie müssen jetzt ganz stark sein. Denn an dieser Stelle trennt sich die Spreu vom Weizen. Je

nachdem, wie Sie diese Situation bewerten, was Sie in dieser Situation denken, werden auch die entsprechenden Ergebnisse folgen. Ich kenne drei Szenarien, von denen, aus meiner Sicht, nur eines funktioniert.

Situation 1

Sie haben Unterlagen (minimal Visitenkarte), hinterlassen diese und gehen in der Hoffnung, es meldet sich jemand. Jetzt haben Sie verloren! Sie sind in das Unternehmen gegangen und wollten auf gleicher Ebene kommunizieren und Ihr Gesprächspartner hat Sie in die unterlegene Position gedrückt – und Sie haben sie angenommen. Das ist wie bei Tieren (Hunde, Löwen, Wölfen, Katzen usw.); spielerisch lernen die Tiere, wer führt und wer der Unterlegene ist. Dabei legt sich der Unterlegene auf den Rücken und bietet so eine Angriffsfläche. Der Gewinner schnappt vielleicht noch einmal zu, verliert aber sofort das In-

teresse und wendet sich ab. Seine Instinkte verhindern eine weitere Auseinandersetzung. Das Interesse an einer Fortsetzung ist verloren und kann nicht wieder aktiviert werden. Mit einem einzigen Satz sind Sie auf den Rücken gelegt worden und drehen sich nun um und kriechen davon. Machen Sie sich nicht kleiner als Sie sind! Seien Sie mit diesem Ergebnis nicht zufrieden! Aufgeben ist keine Lösung, die Sie weiterbringt. Denken Sie immer daran: „Ich kann nicht verlieren, denn nicht gekauft hat er schon!“

Situation 2

Sie reagieren mit Überheblichkeit. Manchmal nur im Kopf, z.B. mit Gedanken wie „Ihr habt mich ja gar nicht verdient!“ oder auch verbal mit trotzigem Worten wie „Dann eben nicht!“ Hier passiert Folgendes: Durch die Abweisung und gefühlte Herabsetzung, die wirklich weh tut, versucht man sich mit Überheblichkeit den Stolz zu be-

wahren. Das ist auch verständlich, in Anbetracht dessen, dass sich hier ein ZTM mit 20 Jahren Erfahrung und einem eigenen Unternehmen von einer 17-jährigen Mitarbeiterin in einer Zahnarztpraxis die Butter vom Brot nehmen lässt. Im Geiste machen Sie das Gegenüber mit Vorurteilen oder eigenen Statements kleiner als es eigentlich ist, damit Sie sich gut oder als Sieger fühlen. „Der arme Kerl, verdient nur, wenn er am Stuhl ist. Der muss den ganzen Tag in der Schleifbude hocken. Seine Arbeitsweise hätte sowieso nicht zu uns gepasst.“ Das sind noch die einfachsten Gedanken. Was passiert dadurch? Das, was Sie denken, das, was Sie im Selbstgespräch hören, sind die Dinge, die Ihre Worte und Ihre Mimik beeinflussen. Und noch viel schlimmer: Ihre Gedanken werden zu Worten und aus Worten werden Taten. Sie senden unterbewusst also zu Ihrem Gegenüber, ob Sie wollen oder nicht, die Signale, die eine Zusammenarbeit

ANZEIGE

Dreve Store

Alle Produkte. Jederzeit.



www.shop.dreve.de



verhindern. Sie werden zu Ihrem eigenen Saboteur. Sie haben es also in Ihrer Hand, es liegt nicht bei Ihrem Gegenüber, es sind nur Sie allein. Verändern Sie Ihre Gedanken und es ändern sich Ihre Ergebnisse.

Situation 3

Sie behalten die Führung, ohne devot oder überheblich zu sein, und nutzen das Angebot der Mitarbeiterin, um interessant zu werden. „Erst einmal herzlichen Dank für Ihr Interesse. Die Unterlagen sind derzeit bei einem Marktbegleiter. Ab nächster Woche sind sie verfügbar. Wann wäre denn ein angenehmer Zeitpunkt für die Übergabe? Wissen Sie, wenn Sie ein tolles Geschenk haben für einen guten Freund, und sich schon Wochen darauf freuen, seine Reaktion darauf zu erleben, würden Sie es doch auch nicht beim Nachbarn abgeben. Sie möchten bei der Übergabe dabei sein. Genauso ist es bei meinen Unterlagen. Deshalb meine Frage an Sie als Insiderin, wann ist es für den Arbeitsablauf günstig? Ich vertraue da voll auf Ihre Kompetenz.“ An dieser Stelle gibt es etliche Möglichkeiten, sich die Führung nicht aus der Hand nehmen zu lassen.

Sie sind es wert! Sie gibt es nur einmal! Ihr Labor ist einzigartig!

Im ganzen Universum haben Sie ein Alleinstellungsmerkmal, das Ihnen keiner nehmen kann. Immer wenn jemand an Ihrer Kompetenz, an Ihrem Wissen, an Ihrer Einzigartigkeit zweifelt, besinnen Sie sich auf sich und Ihre Kraft. Sie können sich sicher sein, in Ihnen schlummern die Magie und die Macht Ihrer Individualität. Sie haben alle Eigenschaften, Ihre Ergebnisse zu verändern. Lassen Sie nicht zu, dass ein anderer die Macht über Ihre Gedanken bekommt. Sie haben den Zauber der Einzigartigkeit inne, und den kann keiner von außen verändern. Der Einzige, der daran zweifeln kann, sind Sie! Lassen Sie das nicht zu!

Hier eine kleine wirkungsvolle Anleitung zur Veränderung Ihrer Gedankenwelt: Was gut funktioniert, ist das bewusste Unterbinden solcher Gedanken. Wenn Sie sich wieder einmal dabei erwischen, wie Sie beginnen, in Schubladen zu denken, oder an sich selbst zu zweifeln, sprechen Sie ein lautes „Stopp!“. Ist das in Ihrer Umgebung in dem Moment nicht möglich, geht es zur Not auch leise. Der bewusste Eingriff durch das Schlagwort „Stopp“ oder „Halt“ hat zur Folge, dass das Denkmuster unterbrochen wird. Jetzt kommt noch eine Erklärung, die an das Unterbewusstsein geschickt wird: „Das

will ich nicht mehr denken!“, und dann dürfen Sie sich mit neuen Einstellungen programmieren.

Sie sind einzigartig, vergessen Sie das nie!

Für weitere Informationen und noch viele Gesprächsmuster zur Lösung solcher Situationen melden Sie sich gern bei mir! Ich unterstütze Sie dabei und Sorge dafür, dass mehr Spaß und Erfolg für Sie entsteht, dass Sie wieder das wirtschaftliche Ansehen bekommen, das Ihnen zusteht. Es gibt viel zu erzählen, das verspreche ich Ihnen.



Hans J. Schmid
Infos zum Autor

kontakt.

Hans J. Schmid

Benzstr. 4

97209 Veitshöchheim

Tel.: 0931 2076262

service@arbeitspass.com

www.arbeitspass.com



Das Kunststück von **CeraFusion**. Diffundieren statt Polieren.

CeraFusion ist eine echte Komet®-Innovation für Ihr Labor. Das Kunststück: Einfach und schnell aufgesprüht, diffundiert das transparente Lithiumsilikat beim Brennvorgang in die ZrO_2 Restauration. Das Ergebnis ist ein optimaler Haftverbund, der zuverlässigen

Langzeitschutz für Material und Antagonist garantiert. Die zeitaufwendige Politur und die Glasur entfallen, es ist keine Nacharbeit notwendig. Ein Kunststück von CeraFusion, das Ihre tägliche Arbeit deutlich effizienter macht.



CeraFusion
Transparentes Lithiumsilikat
für Zahnrestorationen aus Zirkonoxid



www.kometdental.de

Erfolgsfaktor Kooperation im Dentallabor

| Ulrike Stahl

Von Kindesbeinen an lernen wir, dass Wettbewerb uns erfolgreich(er) macht: Der Bessere, Stärkere oder Schnellere gewinnt. Im Wirtschaftsleben heißt es gern „Konkurrenz belebt das Geschäft“. Doch dass Konkurrenz ein Nullsummenspiel ist, wird häufig übersehen – denn wo es Gewinner gibt, gibt es immer auch Verlierer.

Bild: © alica-photo

Früher fraßen die Großen die Kleinen, dann überholten die Schnellen die Langsamen und jetzt haben die Kooperativen die Nase vorn. Wer also nicht als Konkurrenz-

ANZEIGE

LABOR-FREUNDE



FLUSSFISCH ist seit über 100 Jahren ein **FREUND** der Labore. Mit perfektem Sortiment und erstklassigen Leistungen: Legierungen, Galvanotechnik, Lasersintern, Metoxit, 3Shape, GC, Roland u.w. Partner – Mit dem Plus an Service! Tel. 040 / 86 07 66 · www.flussfisch-dental.de

since 1911



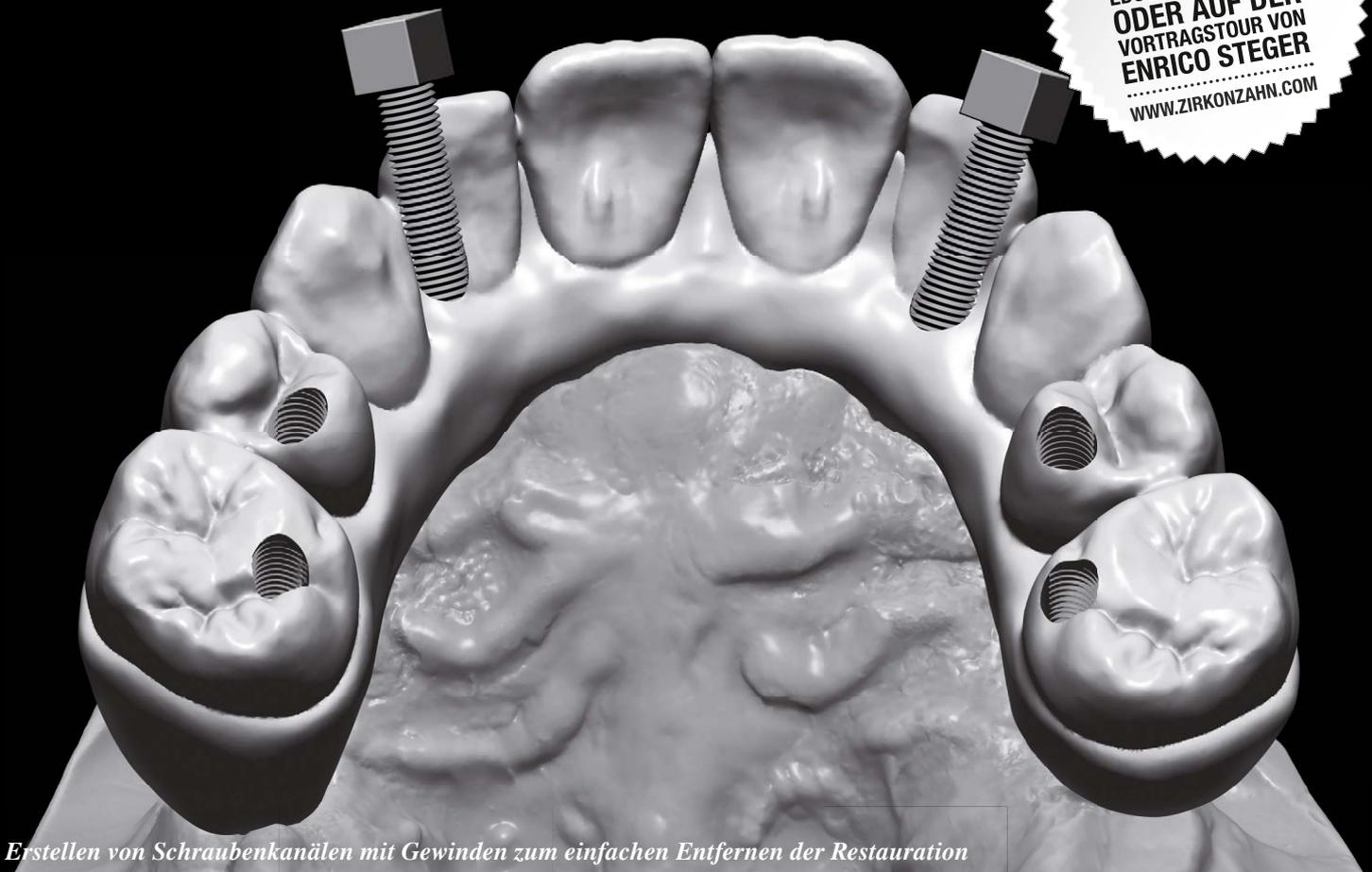
FLUSSFISCH

Dinosaurier auf der Strecke bleiben will, für den heißt es jetzt umdenken und umlernen. Die vier Disziplinen kooperativen Handelns heißen Verbundenheit, Ko-zentrieren, Teilen und Vertrauen. Kooperation verändert die Perspektive und macht kreativer. Kooperation inspiriert, den zu verteilenden Kuchen größer zu machen, sodass alle Beteiligten gewinnen. Kooperatives Handeln fördert das Wohlbefinden, schafft ein besseres Arbeitsklima und macht Individuen und Unternehmen erfolgreicher. Wie man durch Kooperation gemeinsam gewinnt, beschreibt nachfolgende Geschichte: Gerd ist Anthropologe und besucht einen Stamm in Malawi, Südostafrika. An diesem Tag hat er einen Korb voller frischer duftender leuchtender Mangos dabei. Er will den Kindern ein neues Spiel zeigen. Also zeigt er ihnen die Mangos, woraufhin sie natürlich große Augen bekommen, in denen man praktisch lesen kann: „Wie komme ich an die Mangos?“ Dann stellt er sie

300 Meter entfernt unter einen Affenbrotbaum. Er sagt den Kindern: „Wir machen ein Wettrennen, ich zähle bis drei, bei drei rennen alle los und wer zuerst beim Korb ist, der gewinnt die Mangos!“ Gerd zählt ein „eins, zwei und drei!“ Doch die Kinder laufen zu seiner Überraschung nicht sofort los. Sie schauen sich in die Augen, fassen sich an den Händen und spürten erst dann los. Kurz vor dem Korb bleiben sie noch einmal stehen, vergewissern sich, dass sie gleichauf sind, und gehen dann absolut gleichzeitig über die Ziellinie. Die Kinder jubeln und beratschlagen, was sie mit den Mangos machen, damit alle etwas davon bekommen. Eine schöne Geschichte, nicht wahr? Doch gleich folgt der Gedanke: „Ja, eine Geschichte eben und zu schön, um wahr zu sein.“ Umso mehr, wenn wir versuchen, diese Geschichte in unseren Arbeitsalltag zu übertragen. Da findet sich bestimmt sofort jemand, der sagt: „Moment, wir sind ein Unternehmen

Zirkonzahn®

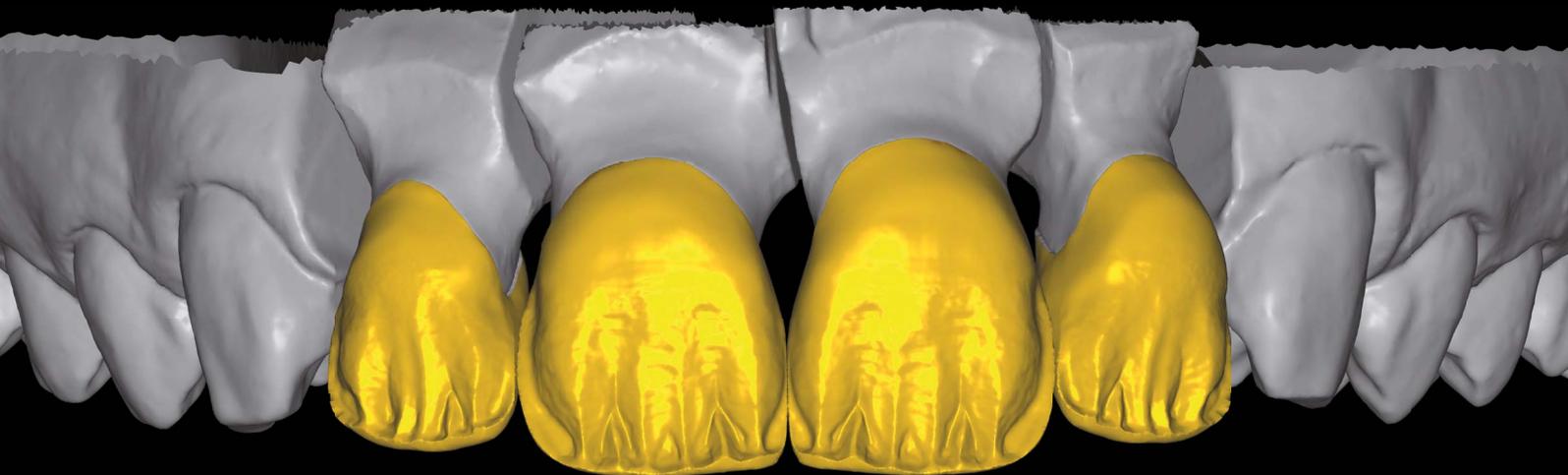
ERLEBEN SIE DIE
SOFTWARE-NEUHEITEN
LIVE IN UNSEREN
EDUCATION CENTERN
ODER AUF DER
VORTRAGSTOUR VON
ENRICO STEGER
WWW.ZIRKONZAHN.COM



Erstellen von Schraubenkanälen mit Gewinden zum einfachen Entfernen der Restauration

SOFTWARE UPGRADE 2015

Schneller, einfacher, individueller



Die Zahnbibliothek Heroes Collection wurde mit vier aufwendig gestalteten Cut-Back-Designs ergänzt

„Während unser **Kopf** noch meint, dass **Konkurrenz und Gewinnen** Erfolg versprechender sind als **Kooperation und Teilen**, erinnern sich unser **Herz und unsere Seele** daran, dass wir auch zutiefst **soziale Wesen** sind.“



Bild: © Zurijeta

und kein Kindergarten. Bei uns geht es schließlich um Leistung!" Zugegeben, das Verhalten dieser Kinder können wir nur schwer nachvollziehen. Es wirkt unnatürlich auf uns. Wir wären in diesem Moment nicht im Traum darauf gekommen, so zu handeln. Und wenn doch, hätten wir diese Idee gleich wieder verworfen. Wir sind anders konditioniert. Wir haben offensichtlich ein anderes mentales Standardprogramm laufen, das lautet „Wettbewerb und Konkurrenz“. Darauf sind wir von Kindesbeinen an trainiert: Wer am schnellsten rennt, bekommt die Medaille. Wer sich am schnellsten meldet, bekommt des Lehrers Aufmerksamkeit, und wer die besten Noten hat, bekommt den Studienplatz und den Wunschjob. Und genau dieses Programm „Wettbewerb und Konkurrenz“ wird bei einer Herausforderung sofort aktiviert. Das hat natürlich auch seine gute Seite: Wir haben Wohlstand und Erfolg und können uns unsere Mangos selbst kaufen. Die Frage ist nur: Wird uns das, was uns bis hierher gebracht hat, auch in Zukunft erfolgreich machen?

Zunehmender Egoismus ...

Warum berührt uns diese Geschichte mit den Kindern überhaupt? Während unser Kopf noch meint, dass Konkurrenz und Gewinnen Erfolg versprechender sind als Kooperation und Teilen, erinnern sich unser Herz und unsere Seele daran, dass wir auch zutiefst soziale Wesen sind. Vor Kurzem wurden 2.000 Berufstätige aus unterschiedlichsten Bereichen gefragt, wie sie mit ihrem Arbeitsleben zufrieden sind. 80 Prozent sagten, dass sie unzufrieden sind. Der Grund: Zu hohe Einzelverantwortung, Leistungsdruck und zunehmender Egoismus.

... oder warum in Zukunft das WIR gewinnt

Die Kooperationsfähigkeit, die diese Kinder zeigen, ist nicht nur ein netter Soft Skill. Sie ist das berufliche Überlebenshandwerkszeug der Zukunft. Um kooperativ handeln zu können, brauchen wir – gerade wenn es um Leistung geht – eine kooperative Grundhaltung. Und die wird von unserem aktuellen mentalen Programmstand leider nicht so unterstützt, dass sie auch unter Stress stabil bleibt. Das heißt, wir brauchen möglicherweise ein paar Updates. Die Mango-Geschichte gibt uns vier klare Hinweise darauf, wo wir unser Mindset verändern müssen, um kooperativ erfolgreich zu sein.

Update Nummer 1: Verbundenheit erkennen

Die Kinder sehen sich in die Augen und fassen sich an den Händen. Sie haben ein gemeinsames Ziel: Nämlich, dass alle gewinnen, um die Früchte gemeinsam zu verspeisen. Wir hingegen sprechen häufig über das, was uns trennt, anstatt über das, was uns verbindet. Das Aufgabengebiet, die Abteilung, die



Bild: © Maks Narodenko

Ziele, das Budget, die Sprache, der Arbeitsstil – das alles hilft uns dabei, uns abzugrenzen und durchzusetzen. Auf der Suche nach unserer Kooperationsfähigkeit lauten jedoch die wichtigen Fragen: Wie verbunden fühlen wir uns im Arbeitsleben? Wo haben wir gemeinsame Ziele? Mit dem Chef, den Kollegen, den Mitarbeitern geht das vielleicht noch ganz gut. Doch wie sieht es mit den Kollegen der anderen Abteilung, am anderen Standort, im anderen Land oder gar den Mitbewerbern aus? Eine Studie unter MBA-Studenten hat gezeigt, dass die Suche nach Gemeinsamkeiten nachfolgende Verhandlungen kooperativ erfolgreicher macht. Einige Gruppen beauftragte man, keine Zeit zu verlieren und direkt in die Verhandlung einzusteigen. In diesen Gruppen kamen rund 55 Prozent zu einer Einigung. Die Mitglieder anderer Gruppen sollten zunächst persönliche Informationen austauschen und nach Gemeinsamkeiten suchen, bevor sie mit der Verhandlung beginnen. In diesen Gruppen kamen rund 90 Prozent zu einer Einigung.

– Um das Update „Verbundenheit erkennen“ zu aktivieren, müssen wir nach dem suchen, was uns mit anderen verbindet, anstatt nach dem, was uns trennt. Und es gibt **IMMER** eine Gemeinsamkeit. Denn am Ende sitzen wir doch irgendwie alle im selben Boot.

Update Nummer 2: Ko-zentriert denken

Bevor die Kinder die Ziellinie überschreiten, kontrollieren sie ihre eigene Position und die Position der Gruppe, um sicherzustellen, dass sie alle gemeinsam das Ziel erreichen. Diese Kinder haben sowohl sich selbst als auch die Gruppe gleichzeitig im Blick. Das ist ein ko-zentrierter Blick. Wir haben eher den konzentrierten Blick. Eine Art Tunnelblick, der vor allem dann auftritt, wenn wir unter Stress kommen. Und das ist bei 2/3 der Menschen im Berufsleben heute regelmäßig der Fall. Wir konzentrieren uns dann nur noch darauf, wie wir überleben können. Indem wir uns durchsetzen und die Interessen der anderen hinten anstellen oder indem wir uns unterwerfen und unsere eigenen Interessen hinten anstellen

und uns nur noch fragen, wie wir es den anderen recht machen können. Konzentriert zu denken, bedeutet **ENTWEDER ODER**. Gewinnen oder verlieren. Selbst der Kompromiss fällt in diese Kategorie. Denn jeder gewinnt ein wenig und jeder verliert ein wenig. Die konzentrierte Haltung baut auf **SOWOHL ALS AUCH**. Nicht entweder gewinne ich und der andere verliert oder der andere gewinnt und ich verliere, sondern wie können sowohl ich als auch der andere dabei gewinnen? Dazu müssen wir uns sowohl mit dem Gegenüber beschäftigen als auch mit uns selbst. Was sind unser beider Motive und Interessen? Der Vorteil dabei ist, dass wir viel öfter das bekommen, was wir möchten. Denn ko-zentriertes Denken ist die Grundlage der Win-Win-Strategie, die hilft, Konflikte erfolgreich zu lösen.

– Um das Update „Ko-zentriert denken“ zu aktivieren, sollten wir uns – bevor wir kämpfen oder uns unterwerfen – öfter fragen, „was will ich“ und „was will der andere“ und nach einer Lösung suchen, die beides möglich macht.

Update Nummer 3: Teilen

Die Kinder sind von Anfang an bereit, die Früchte zu teilen. Sie sind der Meinung: Es ist genug für alle da. Und wenn wir teilen, haben wir alle mehr davon.

Das wichtigste Arbeitsgut sind heute Informationen. Wie bereit sind wir, unser Wissen zu teilen? Betrachten wir das eher als Hol- oder als Bringschuld? Wer von uns hat nicht schon einmal folgende Sätze benutzt oder gehört: „Du hättest mich ja nur fragen brauchen“ oder „Mich hat ja keiner gefragt“. Informationsaustausch wird eher als Holschuld denn als Bringschuld betrachtet. Wir horten Wissen als würde es verschwinden, wenn wir es teilen. Dabei ist Teilen der einzige Weg, es zu vermehren.

Wir meinen häufig, wir hätten die ganze Wahrheit und sind dann überrascht, wenn hinterher Informationen auftauchen, von denen wir nichts wussten. Die meisten Themen sind heute selbst für Experten zu komplex. Je früher wir unser Wissen teilen, desto

ANZEIGE

Clearsplint[®]

CAD/CAM Pro

MMA freier und thermoaktiver Kunststoff zur Herstellung von funktionstherapeutischen "Premiaaufbisschienen"

Vorteile von **astron CLEARsplint[®], die für sich sprechen!**

- extrem bruchsicher, daher optimaler Schutz für den Zahnbestand
- thermoaktive Flexibilität für einen hohen, angenehmen und spannungsfreien Tragekomfort
- hypoallergen, MMA-frei (Restmonomergehalt an MMA=0%)
- selbstadjustierend mit Memoryeffekt
- dauerhaft transparent – kein Vergilben, da frei von Aminen

astron CLEARsplint[®]

Die beste Lösung bei Indikationen wie Gelenkentlastung bei Bruxismus, zum Schutz von VMK- und Implantatversorgungen, Neuadjustierung des Bisses etc.



NEU

Blank-Refill Material für die Frästechnik



KENTZLER-KASCHNER DENTAL GmbH · Geschäftsbereich TOPDENT
Mühlgraben 36 · 73479 Ellwangen/Jagst
☎: +49-7961 - 90 73-0 · ☎: +49-7961 - 90 73-67 · ✉: info@kkd-topdent.de



Astron Dental Corp.
6800 Lake Zurich, IL
USA

CE 1023



Bild: © Robert Kneschke

eher bekommen wir ergänzende Informationen. Außerdem gilt das Gesetz der Reziprozität. Wenn wir anderen einen Gefallen tun, ist die Wahrscheinlichkeit höher, dass sie auch uns einen Gefallen tun.

– Um das Update „Teilen“ zu aktivieren, beginnen wir am einfachsten damit, unser Wissen zu teilen. Fragen wir uns, für wen diese Information noch nützlich sein könnte und teilen diese dann aktiv. Davon leben Wissensforen.

Update Nummer 4: Vertrauen schenken

Die Kinder halten sich ganz entspannt an den Händen. Sie tun das, um in Kontakt zu sein, nicht um den festhalten zu können, der vielleicht losrennt. Sie vertrauen sich. Wie oft entscheiden wir uns gegen kooperatives Verhalten, weil wir befürchten, dass der andere nicht im gleichen Maß kooperiert, wie wir es tun würden? Umso mehr, wenn diese Situation nicht einmalig ist, sondern sich wiederholt. Wir lassen uns von unseren schlechten Erfahrungen und Ängsten jedes Mal aufs Neue beeinflussen. Vor Kurzem habe ich auf Facebook gelesen. „Was würde passieren, wenn wir in einer neuen Beziehung unsere Liebe so vorbehaltlos schenken als wäre

es das erste Mal?“ Es gab viele Reaktionen und die meisten drückten Widerstand aus. Tenor „Um wieder verletzt zu werden? Man muss vorsichtig sein!“ Wenn wir schon bei neuen Beziehungen so vorsichtig sind, wie verhalten wir uns in Beziehungen, in denen wir schon schlechte Erfahrungen gemacht haben?

Auf der Arbeitsebene sprechen wir natürlich nicht von Liebe, sondern von Vertrauen. Die Spieltheorie, eine Wissenschaftsrichtung, deren bedeutendster Forscher John F. Nash sogar einen Nobelpreis erhalten hat, befasst sich unter anderem mit Konflikten zwischen mehreren Parteien, die nicht miteinander kooperieren. Viele Beispiele zeigen, dass in so einem Fall ein Ergebnis entsteht, bei dem alle Beteiligten schlechter wegkommen als wenn sie zusammengearbeitet hätten. Die Forscher beschäftigen sich natürlich auch mit der Frage, was die beste Strategie ist, damit alle Beteiligten profitieren. Die beste Strategie ist Vorschussvertrauen. Das heißt, so zu handeln, als ob man wüsste, dass die andere Partei ebenfalls kooperativ handelt.

Es geht aber nicht um eine Opferstrategie. Falls die andere Partei das Vertrauen missbraucht, muss dies ge-

ahndet werden. Danach heißt es aber sofort wieder zurück auf Anfang und in die Vertrauenshaltung. Das ist nicht so einfach, weil wir emotionale Wesen sind. Wenn wir aber betrachten, dass die meisten Konflikte auf Missverständnissen beruhen, könnte oftmals ein einfaches Gespräch schon Abhilfe schaffen.

– Update Nummer 4 „Vertrauen schenken“ aktivieren wir am einfachsten, indem wir erst einmal vom bestmöglichen Verhalten des anderen ausgehen, indem wir uns selbst vertrauen, mit einem möglichen Vertrauensmissbrauch umgehen zu können und dem Bewusstsein, dass durch Kampf mehr zu verlieren ist als durch Kooperation. Insbesondere in länger andauernden Partnerschaften oder Arbeitsbeziehungen.

Viele denken jetzt wahrscheinlich gerade „Klingt ja alles schön und gut“. ABER: „In meiner Position ist das nicht möglich“ oder „Das ist in unserem Unternehmen nicht vorstellbar“. Erinnern wir uns noch einmal an unseren Anthropologen Gerd: Auch er hat mit seiner Aufgabenstellung nicht gerade dazu beigetragen, dass die Kinder dieses Verhalten zeigen konnten. Und doch haben sie einen Weg gefunden. Unsere Aufgabe ist es, nicht immer und nur kooperativ zu sein, sondern eine bewusste Wahl zu treffen. Dazu müssen wir jedoch zunächst aufmerksam sein, wann sich wieder einmal der Autopilot „Konkurrenz“ aktiviert. Wenn wir uns bewusst öfter verbinden, ko-zentriert denken, teilen und Vertrauen schenken, werden wir auch öfter die Kooperation wählen und damit nicht nur bessere Ergebnisse erzielen, sondern vielleicht auch Vorbilder werden, die unsere Arbeitswelt und unsere Gesellschaft so dringend braucht.

kontakt.

Ulrike Stahl

Melchtaler Str. 40
6073 Flüeli-Ranft, Schweiz
Tel.: 09723 7015198
office@ulrikestahl.de
www.ulrikestahl.de

Zwei neue Dental-Fertigungseinheiten, die Ihren Wünschen entsprechen!



Die neue **DWX-51D** Dental-Fräseinheit



Die neue **DWX-4W** Nassschleifeinheit



Ganz gleich, ob Sie auf der Suche nach einer geeigneten Fräseinheit für die Nass- oder die Trockenbearbeitung dentaler Werkstoffe sind – oder vielleicht sogar beides wünschen: Roland DG bietet Ihnen mit seinen beiden einzigartigen neuen Geräten die optimale Lösung.

Die neue benutzerfreundliche Dental-Fräseinheit DWX-51D ist für die hochpräzise Fertigung passgenauer Restaurationen weicher Materialien konzipiert. Die DWX-4W bietet hingegen höchste Präzision und Zuverlässigkeit bei der Nassbearbeitung von schleifbaren Blockmaterialien.

Entscheiden Sie sich jetzt für eine oder beide Fräseinheiten – Sie liegen immer richtig!

www.rolandeasyshape.com


**EASY
SHAPE**

DENTAL SOLUTION

Das Ziel sicher erreichen

| ZTM Jochen Graf

Systematische Abläufe bei komplexen Rehabilitationen von Form und Funktion sind unabdingbar, um sicher ans Behandlungsziel zu kommen. Außerdem hängt alles von der Kommunikation zwischen Zahnarzt und Zahntechniker sowie dem Patienten ab. Zur Veranschaulichung werden im Beitrag drei Praxisfälle mit verschiedenen Ausgangssituationen, aber gleichen Behandlungsvariablen vorgestellt.

Wenn ich eine berufliche Herausforderung annehme, muss ich mir sicher sein, das Ziel auch zu erreichen. Die Verantwortung, die wir bei komplexen Arbeiten übernehmen, ist besonders groß. Meiner Erfahrung nach gilt es, folgende Punkte auf dem Weg der Rehabilitation zu vermeiden:

- Unrealistische Zielsetzung.
- Unentschlossenheit des Patienten hinsichtlich seiner Wünsche.
- Überforderung des Patienten durch Lösungsverlauf: Er bricht die Therapie ab.
- Die Abläufe zwischen Zahnarzt und Zahntechniker sind nicht synchronisiert.
- Wir überschätzen uns.
- Wir verlieren den Biss.

Plan einhalten und richtig kommunizieren

Um sicher ans Ziel zu kommen, müssen wir einen gegliederten Ablauf planen, erstellen und einhalten. Dieser Plan muss zwischen Zahnarzt und Zahntechniker vor allem inhaltlich und taktmäßig synchronisiert werden. Weder wir als Behandler noch der Patient dürfen – erstmal begonnen – von Inhalt und Taktung abweichen.

Das Zeitmanagement sollte Terminierungen festlegen, die allerdings einen flexiblen Spielraum bieten müssen, um einerseits Komplikationen jedweder Art begegnen zu können, aber auch um die gestellten Aufgaben in ihrer Komplexität

mit der nötigen Sorgfalt umsetzen zu können. Eine Synchronisierung im Workflow vermeidet nachhaltig die stetige Reorganisation der Arbeitsabläufe, die weder unserer Arbeit noch den Kapazitäten des Patienten zuträglich ist. Zu keinem Zeitpunkt sollten wir Utopien verkaufen. Um nicht zu viel zu versprechen, findet in der Zahnarztpraxis ein ausführliches Gespräch zwischen behandelndem Zahnarzt, Patient und Zahntechniker statt. Gesprächsnotizen, Abformungen und Fotos dokumentieren den Istzustand. Ein Gesichtsbogen wird angelegt und es werden Bisse genommen. An dieser Stelle gibt es noch keinen festgelegten Lösungsweg. Im Labor werden die Modelle einartikuliert und die Fotos ausgewertet. Digitale Imagingprogramme wie ZRS von Manfred Wiedmann können hier ganz hilfreich sein, ausgehend von der Ausgangssituation die Planung zu visualisieren. Ich allerdings bevorzuge ein Voll-Wax-up, denn digital idealisierte Zahnsituationen bergen die Gefahr, fernab anatomischer Möglichkeiten einen Vorschlag zu erarbeiten, mit dem wir mehr versprechen, als die Realsituation zulässt.

Oft hat der Patient den Wunsch, lediglich die Ästhetik zu verbessern und wir müssen während der Planung feststellen, dass dieser Wunsch nicht erfüllt werden kann, ohne gleichzeitig die Funktion zu verändern. Auch hier sind der digitalen Planung allein Grenzen gesetzt. Mittels eines Voll-Wax-ups sind wir in der Lage, exakt zu erfassen, wie

viel Umbau im Gebiss notwendig ist, um das Ziel der ästhetischen Optimierung zu erreichen und die Funktionalität zu erhalten oder ebenfalls zu optimieren. Doch meist liegt es in der Natur der Sache, dass ein ästhetischer Mangel mit einem funktionalen einhergeht.

Die Ursprungsmodelle und das Wax-up werden im nächsten Schritt dupliert und beide Modellpaare werden einartikuliert. Über die Wax-up-Modelle ziehen wir eine Folie für provisorische Versorgungen oder nehmen einen Abdruck mit transparentem Silikon. In einem erneuten Treffen mit dem Patienten in der Zahnarztpraxis besprechen wir die Ergebnisse. Wir simulieren unsere Planung mit den Folien oder den Abformungen über ein Mock-up. So können Zahnarzt und Zahntechniker überprüfen, ob die Umsetzung sinnvoll und durchführbar ist und der Patient kann feststellen, ob seine Vorstellungen erfüllt werden und er mit der avisierten Lösung und Durchführung einverstanden ist. Erst dann werden der Behandlungsplan aufgestellt und Kostenvoranschläge geschrieben.

Weitere Vorgehensweise

Der erste Schritt der Umsetzung ist meist eine Schiene, um die nötige Bisshöhe zu erreichen. Die Schienenhöhe basiert auf der im Wax-up erarbeiteten Höhe. Auch die Artikulatoreinstellung der Schiene ist mit dem Wax-up festgelegt. Vom Wax-up wird über die gesamte Laufzeit der Behandlung nicht mehr abgewichen. Lediglich die Position



Abb. 1: Ausgangsfoto. – Abb. 2: Situation vor Wax-up. – Abb. 3: Situation nach Wax-up. – Abb. 4: Letzte Korrektur der Front mithilfe eines Mock-ups. – Abb. 5: Nach Eingliederung.

des Unterkiefers wird nach Abschluss der Schientherapie korrigiert. Danach ist es eine Frage des Komforts und der finanziellen Möglichkeiten des Patienten, ob die Schiene nun weiter getragen oder ob die erarbeitete Höhe mit Tabletops aus Komposit gehalten wird. Ideal ist eine provisorische Versorgung, bevor die definitive Umsetzung vorgenommen wird. So kann die ganze Versorgung problemlos Probe getragen werden: Auch um im Bedarfsfall kleinere Anpassungen vorzunehmen. Die Umsetzung der definitiven Arbeit kann dann in beliebigen Abschnitten umgesetzt werden – ohne die Gefahr, den Biss zu verlieren. Aber auch hier richtet sich die Umsetzung nach den finanziellen Möglichkeiten des Patienten. Wird die Schiene weiter getragen, wird eine Verschlüsselung von 32–42 aus Kunststoff gefertigt, die sicher und fest positionierbar ist und nach der Präparation der Seitenzähne und dem Auflösen der Okklusion die Sicherung des Bisses garantiert. Für mich ist es wichtig, dass Bissregistrare vom präparierten Kiefer zum unpräparierten Kiefer gefertigt werden. Damit artikuliere ich gegen das duplierte Ausgangsmodell ein. Erst dann werden mit fortschreitender Präparation die weiteren Bisse genommen. So haben wir die Möglichkeit, die Wax-

up-Modelle und die Präparationsmodelle gegeneinander auszutauschen und das erarbeitete Wax-up Eins-zu-eins zu übernehmen.

Zur Veranschaulichung stelle ich im Folgenden drei meiner Praxisfälle mit verschiedenen Ausgangssituationen, aber gleichen Behandlungsvariablen dar:

Fall 1 (Abb. 1–5)

Ausgangssituation

- Patientin, Ende 50
- Starke anatomisch bedingte Disharmonie der Okklusionsebene zur Gesichtssymmetrie
- Vorhandene Implantat- und Kronenversorgung
- Wünscht vor allem nicht mehr so „schief“ auszusehen

Therapie

- Voll-Wax-up ohne Bisserrhöhung
- Austausch der gesamten Versorgung gegen ästhetisch verbesserte metallgestützte Langzeitprovisorien
- Weitere Implantate in allen Quadranten
- Kronenverlängerung von 22
- Definitive Versorgung mit okklusal verschraubten Implantatkronen mit Zirkonabutments und verklebter e.max-Krone

- 360° Veneers von 12–23 und Kompositaufbau von 33 und 43 für die Eckzahnführung
- 32–42 unbehandelt

Behandler

- Dr. Gerhard Kochhan, Düsseldorf

Fall 2 (Abb. 6–11)

Ausgangssituation

- Patientin, Mitte 50
- Jahrelange Kiefergelenkschmerzen
- Insuffiziente Versorgung der Seitenzähne
- Wünscht schmerzfrei zu sein

Therapie

- Voll-Wax-up mit 5 mm Bisserrhöhung
- 24-Stunden-Schiene über 9 Monate getragen
- 24–26 vollverblendete Zirkonbrücke
- Alle verbleibenden Zähne mit e.max-Kronen und Teilkronen versorgt

Behandler

- Caroline Schopp, Kornelimünster

Fall 3 (Abb. 12–15)

Ausgangssituation

- Patient, Mitte 30
- Stark versetzte progene Frontzahn-



Abb. 6: 24-Stunden-Schiene. – Abb. 7: Position nach Abschluss der Schientherapie. – Abb. 8: Wax-up in dieser Position. – Abb. 9 bis 11: Überprüfen der Funktion.

- positionen; dadurch keine Seitwärtsbewegung möglich
- 16, 17, 36, 46 fehlen
 - In fast jedem Zahn große Füllungen und farbliche Veränderungen
 - Wünscht vor allem besser auszusehen

Therapie

- Voll-Wax-up
- 3,5 mm Bisserrhöhung nötig, um aus der ungünstigen Verzahnung herauszukommen
- 16, 17 Implantate; 35–37 und 45–47 Brücken
- Alle verbleibenden Zähne mit e.max-Kronen und Teilkronen versorgt

Behandler

- Dr. Jörg Posten, Aachen

Diskussion der Fälle

Als elementarer Faktor ist festzuhalten, dass sich nach dem Voll-Wax-up oft nur ein einziger Lösungsweg aufzeigt, die erforderliche Gebissveränderung sowohl in der ästhetischen Form als auch in ihrer Funktion zu optimieren. Dies dem Patienten zu vermitteln ist ein wichtiger Aspekt des systematischen Ablaufs. In der Regel sieht der ideale Behandlungsplan keine schnelle Lösung vor und ringt dem Patienten einen großen Vertrauens-

vorschuss in Zahnarzt und Zahntechniker ab: Denn ihre Fehleinschätzung hat meist fatale Folgen. Sich als Behandlungsteam durch den Patienten vom erarbeiteten Therapieablauf abbringen zu lassen – sei es aus finanziellen, zeitlichen oder psychologischen Gründen – ist aber ebenso riskant.

In den zuvor skizzierten Fällen waren die Patienten nicht unentschlossen, aber zunächst – ob des Umfangs – mehr oder minder überfordert: Die Intention einer Behandlung des Patienten aus Fall 3 war lediglich ästhetischer Natur. Sein Wunsch „besser auszusehen“ betraf für ihn ausschließlich die sichtbaren Frontzähne. Mit Unterstützung eines Imagingprogrammes lässt sich genau dieser Bereich attraktiv darstellen, auch eine Durchführbarkeit wird mittels solcher Programme suggeriert. Gleichermäßen ästhetischer Natur war im Fall 1 der Wunsch der Patientin, nicht „so schief auszusehen“. Und in ihrer Vorstellung waren die Maßnahmen zur Regulierung sehr weit von dem realen/realistischen Behandlungsausmaß entfernt.

Wir als Behandler müssen reflektiert und verständlich aber ebenso verständnisvoll vermitteln, dass eine reine Ästhetisierung der Frontzähne voraussichtlich eine erhebliche Fehlfunktion des Kau-

apparates nach sich zieht. Vor allem, wenn die Ästhetisierungsmaßnahmen derart umfangreich sind, wie zum Beispiel in Fall 3. Die Behebung der Ausgangssituation stellte sich aus Patientensicht primär in Form einer ästhetischen Korrektur dar. Allerdings war funktional die seitliche Immobilität infolge der prognen Frontzahnpositionen Teil dieses Problems und beides wiederum nur ein Aspekt einer ganzheitlichen Lösung. In Fall 1 manifestierte der singuläre Blick der Patientin auf ihre Frontzähne den Wunsch, die Zähne zu begradigen in der Hoffnung, der eigenen schiefen Optik damit beizukommen. Das behandelnde Team muss sich jedoch nicht nur dental der Problematik annehmen, sondern in seiner Gesamtheit. Einerseits muss der Wunsch natürlich dental durchgespielt werden. Es ist uns logisch, dass die frontale Begradigung wie in Fall 1 einen Schiefstand der Seitenzähne nach sich zieht, aber das müssen wir dem Patienten vermitteln können. Natürlich können wir eine ganzheitliche Begradigung des Gebisses fachlich argumentieren, aber dies sollte dem Patienten gegenüber sowohl in einem ihm verständlichen Jargon sowie in einer angemessenen Gesprächssituation besprochen – nicht doziert werden.



Abb. 12: Ausgangssituation. – Abb. 13: Ausgangssituation im Modell. – Abb. 14: Wax-up-Modelle. – Abb. 15: Abschlussfoto.

Dazu sind sämtliche Mittel der Visualisierung geeignet, denn es lässt sich nicht nur ein Ergebnis darstellen, sondern anhand der Modelle veranschaulichen, welche Dilemmata die partielle Rehabilitation der Form birgt und welchen Nutzen der Patient aus der funktionalen Rehabilitation zieht.

Nun ist in Fall 1 noch zu beachten, was eine Begradigung der Zähne im Umgebungskontext bedeutet hätte: Es fällt auf, dass die Gesichtszüge nicht symmetrisch sind und ein begradigtes Gebiss die Harmonie des Gesichts in Asymmetrie gebracht hätte. Das stellt uns natürlich vor eine Herausforderung, im richtigen Ton und Vokabular unsere Bedenken zu formulieren, letztendlich ist der Patientenwunsch nach schöneren Zähnen stark an das Selbstwertgefühl gekoppelt, mit dem der Behandler sensibel umgehen muss, nicht nur um zum Behandlungserfolg zu gelangen, sondern vor allem, um respektvoll mit dem Patienten umzugehen. Nicht allein der Blick auf unser Fachgebiet, sondern ein ganzheitlicher Umgang mit dem Patienten führt uns zum perfekten Ergebnis. In Fall 2 war die Grundsituation anders gelagert als in Fall 1 und 3. Hier stand nicht die ästhetische Optimierung im Vordergrund, sondern die funktionale,

denn die Patientin hatte Schmerzen. Das Fehlen der Eckzahnführung und der nötige Umbau der Seitenzähne verlangten nach einer Anhebung der Kauebene. Nicht die Frontzahnstellung führt zum Aufbau der Seitenzähne, sondern vice versa folgte aus der Herstellung der funktionalen Eckzahnführung der Umbau aller Frontzähne, was ausgangs konträr zum Wunsch der Patientin zu argumentieren war, da ihr ihre Frontzähne gefielen. Hier war die ohnehin nötige Okklusionsschiene unsere Argumentationshilfe für den daraus resultierenden Behandlungsplan.

Fazit

Im Laufe seiner Karriere stößt jeder Zahntechniker auf komplexe Rehabilitationen, hinsichtlich deren Gelingens er seine Kompetenzen hinterfragen sollte. Wenn die Behandler nicht auf demselben Niveau arbeiten, das Verhältnis untereinander oder zum Patienten instabil ist, ist es ratsam, den Fall nochmal zu überdenken, respektive der Fähigkeit beider Behandler, des Behandlungswillens des Patienten und des Gefüges untereinander. Die schönste zahntechnische Lösung ist nicht umsetzbar, wenn sie den Zahnarzt fachlich überfordert. Auch andersherum kann der zahnärztli-

che Plan die Kompetenzen des Technikers übersteigen. Und letztendlich kann der schönste Plan an seinem Umfang scheitern, weil wir den Patienten damit überfordern. Weil ich weiß, was ich will und kann, lehne ich im Zweifel eine Arbeit ab. Wenn aber das Gesamtgefüge stimmig ist und wir in der Lage sind, den Patienten mit seinen Ängsten und Sorgen bezüglich der durchzuführenden komplexen Rehabilitation in die Kommunikation und Planung zu integrieren, ist die Verantwortung tragbar und die Umsetzung eine technische Herausforderung, der ich mich leidenschaftlich stelle.

kontakt.

Zahntechnik Jochen Graf

Trierer Straße 221–225
52156 Monschau
Tel.: 02472 4313
Fax: 02472 4513
info@zahntechnik-graf.de
www.zahntechnik-graf.de



Abb. 1



Abb. 2

Stilvolle Botschaft der Räume – ein Laborporträt

| Annett Kieschnick

ZTM Christian Moss ist seit zwanzig Jahren selbstständig und mit viel Leidenschaft für sein Tun und Engagement für den Beruf Zahntechnik tätig. Im Juni 2015 haben er und seine Frau Janica Moss nach einigen aufreibenden Monaten des Umbaus ein neues Labor eröffnet. Die Räume sind geprägt von einem zeitgemäßen Design, einem warmen Ambiente und einer hohen Funktionalität.

Das etwa 200 Quadratmeter große Dentallabor unweit der Hamburger Hafencity spiegelt eine zukunftsorientierte Zahntechnik wider: Offen, transparent und einladend! ZTM Christian Moss ist seit 1995 selbstständig und akzentuiert mit den neu gestalteten Räumlichkeiten seine Arbeitsphilosophie: „Die Intention zum Umbau resultierte aus unserem bisherigen Tun. Wir arbeiten für und mit Menschen – die Umgebungsumgebung beeinflusst unser Empfinden, Verhalten und Wohlfühlen“, begründet Christian Moss. Die Lage des Labors erachtet er als eine „Poleposition“, die er zwei Freunden verdankt. Zusammen mit den Zahnärzten Dr. Jan Brauer und

Dr. Percy J. Singer wurde der Standort gewählt. Entgegen dem damaligen Trend, sich in der Innenstadt niederzulassen, entschieden sie sich bewusst für Hamburg City-Süd. Heute arbeiten in diesem Gebiet mehr als 30.000 Menschen und profitieren von der erstklassigen, zentrumsnahen Lage mit ausgezeichneter Verkehrsanbindung in alle Richtungen.

Harmonie aus Funktion, Transparenz und Kunst

„Form follows function“ oder „Die Schönheit in Architektur und Design ergibt sich aus deren Funktionalität“. Das Labor ist funktionell eingerichtet und reflektiert ein Wohlfühlklima. „Bei der Umgestaltung haben wir uns in die

Patienten hineinversetzt. Sie sollen sich wohlfühlen“, so Janica Moss. Die Ehefrau von ZTM Moss war maßgeblich an der Neugestaltung des Labors beteiligt. Nach drei Monaten Planung und weiteren drei Monaten des Umbaus haben die beiden zusammen mit Freunden und Kollegen im Juni 2015 die Eröffnung des Labors gefeiert. Bei einem Rundgang durch die Räumlichkeiten zeigen sich viele durchdachte Details, die Funktion und Schönheit vereinen. Das passt zur Arbeitsweise von ZTM Moss. „Ich gehöre der Generation von Polz, Gutowski, Slavicek an. In dieser Zeit wurden auch die ersten Implantatrestorationen umgesetzt. Bis heute sind daher die Funktion und die Implantattechnik mein Stecken-



Abb. 1: Schlicht, warm und funktional – Blick in den Arbeitsraum des Dentallabors. – Abb. 2.: Das Wechselspiel aus Arbeitslicht, Tageslicht und Wohlfühllicht sorgt für Harmonie.

pferd im Laboralltag. Meine Frau Janica ist auf die Ästhetik spezialisiert. In dieser Konstellation sind wir gut aufgestellt.“ Gemeinsam mit 14 Mitarbeitern liegt unser Fokus auf einer patientengerechten, zeitgemäßen Zahntechnik und somit auf einer engen Interaktion mit Zahnärzten. Jeder Patient konsultiert das Labor. Zahnfarbestimmung, Fotoshooting, Informationsgespräch, die Zahntechnik ist so individuell, dass für ZTM Moss der persönliche Patientenkontakt unentbehrlich ist.

„Bislang arbeiteten wir mit 14 Personen auf 80 Quadratmetern. Das ist nicht mal in Asien erlaubt“, lacht der Laborinhaber. Sein eigentliches Arbeitskonzept war auf fünf Zahntechniker ausgerichtet. Durch die Expansion ging die Systematik verloren. „Es war eng. Wir haben viel gestapelt, Dinge oft nicht wiedergefunden und waren sogar froh, wenn Mitarbeiter im Urlaub waren.“ Das wollte ZTM Moss nicht mehr akzeptieren. Das Labor zog ein Stockwerk tiefer in größere Räume und wurde konzeptionell neu ausgerichtet. „Ein Platz, wo man hinmöchte...“, fasst der Laborinhaber seine Intention zusammen. „Die Planung des Labors haben der Innenarchitekt Guy Genette und sein Schwiegersohn Stefan vorgenommen. Sie zeichnen sich auch für die Tischformen und die durchdachten Schubladen- und Sortierkonstruktionen verantwortlich. Aber das Besondere, den Hauch von klaren Linien, gepaart mit Industrielook und durchzogen von einer unaufdringlichen Gemütlichkeit, hat meine Frau eingebracht. Mit ihrem einzigartigen Gespür für Kunst und Funktion hat sie dem Labor das Leben verliehen.“ Die Laboreinrichtung ist prozessorientiert gestaltet. Neben der Wohlfühlatmosphäre am Arbeitsplatz standen vereinfachte Abläufe und klare Prozesse im

Fokus. Die offene Raum- und Tischgestaltung lässt Luft zum Atmen und unterstützt die reibungslose Kommunikation. „Wir setzen Ästhetik um, und dies sollte sich auch in den Räumlichkeiten ausdrücken“, so Janica Moss. „Es war uns wichtig, die Menschen mitzunehmen in eine warme, vertraute und zugleich überraschende Umgebung“, ergänzt Christian Moss.

Die Bordbar im Dentallabor

Trolleys, die die Passagiere im Flugzeug mit Getränken und Essen versorgen, kennt jeder. Doch was haben diese Bordbars mit einem Dentallabor zu tun? Janica Moss klärt auf: „Das Innenleben einer Bordbar bietet ganz unterschiedliche Gestaltungsmöglichkeiten und ist somit ideal für die Ansprüche eines Dentallabors“. Etwas futuristisch und sehr funktionell – kein überflüssiges Detail und kein Schnickschnack, der stört. Jeder Mitarbeiter hat seine eigene Bordbar und jede Arbeit einen geeigneten Platz. Am Morgen werden die Bordbars aus der „Garage“ an den Arbeitsplatz geschoben und am Abend wieder weggerollt. So ist das Labor innerhalb kurzer Zeit aufgeräumt und zum Beispiel für Schulungen vorbereitet. Im Patientenraum wurde absichtlich auf einen Zahnarztstuhl verzichtet. „Wir möchten, dass sich der Patient



Abb. 3

„Es war uns **wichtig, Menschen** in eine **warme, vertraute** und zugleich überraschende **Umgebung** mitzunehmen!“

Abb. 3: ZTM Christian Moss. – Abb. 4 und 5: „Ein Platz, wo man hinmöchte...“, das Labor begeistert durch klare Linien, gepaart mit Industrielook und durchzogen von einer unaufdringlichen Gemütlichkeit.

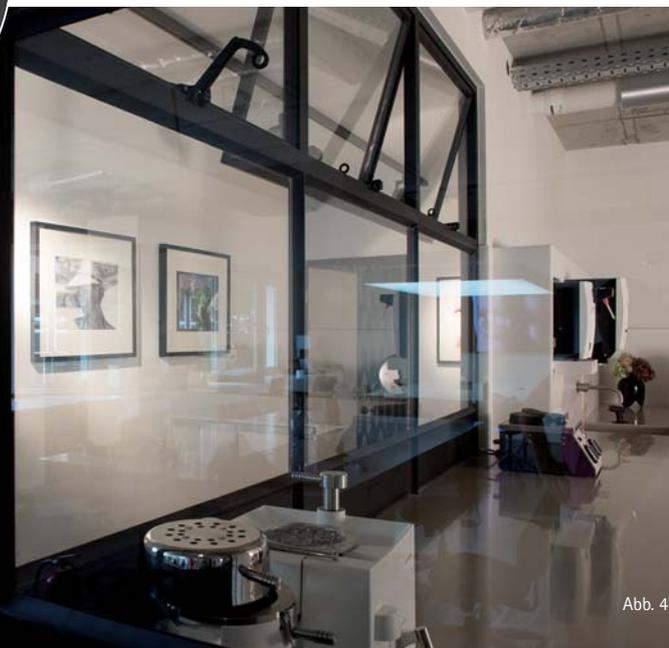


Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8

Abb. 6 und 7: Bordbars aus Flugzeugen dienen als funktionelle Arbeitsschränke. Jeder Zahntechniker hat einen eigenen Trolley mit seinen Utensilien und Patientenarbeiten. – Abb. 8: Wohlfühlambiente für Mitarbeiter, Patienten, Kollegen und Freunde – „Die Umgebungsatmosphäre beeinflusst persönliches Empfinden, Verhalten und Wohlfühlen“.

wohlfühlt. Daher haben wir uns für einen bequemen Relax-Sessel entschieden.“ Der Raum ist warm gestaltet und frei von einer weißen sterilen Praxisatmosphäre und viel Technik. Un-

ANZEIGE

ARGENT
dental innovators to the world

NEU: unsere Fabulous Four

ARGENT Dental GmbH · Düsseldorf
Telefon 0211-355965-0 · argent.de

sichtbar in einer Bordbar verbirgt sich die Behandlungseinheit. Die stilbewusste Innenarchitektur und das funktionelle Design des Labors werden ergänzt von einem ausgewogenen Wechselspiel des Lichts. Arbeitslicht, Tageslicht und Wohfühllicht sind harmonisch aufeinander abgestimmt.

Das Denken und die Digitalisierung

Viele Bereiche im Laboralltag sind digital geprägt. Vom Kostenvoranschlag bis zum Materialeinsatz, vom Foto bis zur fertigen Restauration, alles ist miteinander verknüpft. Jeder Techniker hat die Patienteninformationen auf seinem iPad abrufbereit und arbeitet damit. Auch die Fertigung von Gerüsten ist größtenteils digitalisiert. Ein eigenes Fräszentrum ergänzt das Laborgeschäft. „Wir arbeiten für andere Labore und für Zahnarztpraxen. Uns zugestellte Scandateien werden auf Wunsch bearbeitet und umgesetzt“,

sagt ZTM Moss. Der Gussanteil im Labor ist gering, „... aber, es geht doch nichts über das altbewährte Goldinlay!“ Ab und zu kommt also die Gusschleuder zum Einsatz. Ein wichtiges Anliegen von Christian Moss ist die Ausbildung junger Zahntechniker. „Das Handwerk Zahntechnik muss erhalten werden! Auch wenn der Beruf digitalisiert wird, einen wesentlichen Aspekt kann keine Maschine leisten: Emotionen in eine ästhetische Versorgung importieren.“ Jeder Zahntechniker im Labor lernt den Patientenkontakt und begleitet „seine“ Restauration von der Zahnfarbestimmung, über die Einprobe bis hin zur Fertigstellung. „Wir arbeiten für Menschen und daher ist es unerlässlich, mehr als ein Gipsmodell oder Datensatz zu sehen. Das wird in einer zunehmend digitalisierten Branche immer wichtiger“, erläutert ZTM Moss, der sich ehrenamtlich als Vizepräsident der FdZT e.V. (Förderverein der digitalen Zahntechnik) engagiert.

NEU

Programat® P710

Der innovative Brennofen

Für mehr
als nur
Brennen.



Mit digitalem Zahnfarben-Assistent zur exakten Farbanalyse

- **Glanzfunktions-Assistent**
– für einen individuellen Keramik-Glanz
- **Infrarot-Technologie**
– ermöglicht objektgesteuerte, optimale Vortrocknungsprozesse
- **Integrierte Telefonfunktion**
– telefonieren und einfach weiterarbeiten



www.ivoclarvivadent.de/programat-p710

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





Henry Schein
Infos zum Unternehmen

Abb. 9

Abb. 9: Wohlfühlambiente für Mitarbeiter, Patienten, Kollegen und Freunde – „Die Umgebungsatmosphäre beeinflusst persönliches Empfinden, Verhalten und Wohlfühlen“.

Referenzlabor von Henry Schein

Zudem hegt ZTM Moss eine enge Partnerschaft zur Henry Schein Deutschland GmbH und ist eines der bundesweiten Referenzlabore. Im Hamburger „ConnectDental“-Arbeitskreis findet unter der Initiative von Henry Schein ein reger Austausch unter Kollegen statt: „Es ist ein Mit- und Füreinander“. Christian Moss hat

sich mit Bedacht für die Kooperation mit Henry Schein entschieden und möchte sie heute nicht mehr missen. „Das Leben ist wie ein Puzzle. Viele Teile ergeben das Ganze, auch im Laboralltag.“ Bewährtes, Innovatives, ein konsequenter und offener Weg sowie Menschlichkeit prägen seine Arbeitsweise. „Das Gute, was wir erfahren haben, möchten wir als Gutes weiter-

geben. Wir haben in dem Unternehmen Henry Schein einen Partner gefunden, der unseren Anspruch an eine moderne und komplexe Zahntechnik ebenso erfüllt wie das Bestreben nach einer fairen Zusammenarbeit. Ob Aus- und Fortbildung, Engagement für den Berufsstand oder die Begleitung digitaler Behandlungsabläufe; das Bild von Henry Schein passt sehr gut zu uns: Global, loyal, kompetent, großzügig, ehrlich und sozial.“



Abb. 10

Abb. 10: Zur Eröffnungsfeier des neuen Labors überreichte ZTM Christian Moss und Kollegen einen Spendenscheck an das Kinderhospiz Sternenbrücke in Hamburg. Das Spendengeld stammt aus dem Erlös von Altgold.



Annett Kieschnick
Infos zur Autorin

kontakt.

ZTM Christian Moss

Moss Laboratorium für Zahn- und
Implantattechnik GmbH
Sachsenfeld 3–5
20097 Hamburg
Tel.: 040 23808333
post@dentallabor-moss.de
www.dentallabor-moss.de



muss.dental

UNSERE MIKROMOTOREN LEBEN LÄNGER

Der einzigartige Schmutzabweiser macht für Sie die Drecksarbeit.

Unser Top-Produkt zeichnet sich nicht nur durch seine einmalige Durchzugskraft aus. Ausgestattet mit dem Handstück H550, ist es auch abweisend gegenüber feinsten Schmutzpartikeln. Die Mikromotoranlage ist bestens für Gipsarbeiten geeignet und wahlweise als Fuß-, Knie-, und Tischvariante erhältlich – und das zu einem unschlagbarem Preis!

muss.dental – bei uns kaufen Sie direkt vom Hersteller!

nur € 990,-*

MA 50, bis 50.000 1/min.
Inkl. Handstück und Ablage mit Staufach.

*Preis zzgl. gesetzl. MwSt. 19% und zzgl. Versandkosten.



 **MADE IN GERMANY**



Weitere Informationen unter:
www.muss-dental.de/fair-repair

FAIR REPAIR - Der Austausch-Service zum fairen Preis

Senden Sie uns Ihre defekten muss.dental-Handstücke H 550 und H 350 zu und profitieren Sie ab sofort von unserem neuen, einzigartigen Service. **Innerhalb von 48 Stunden** bekommen Sie ein generalüberholtes Austauschgerät des gleichen Modells zugesandt.

Die Vorteile sind die schnelle Abwicklung sowie zukünftig **kalkulierbare Kosten** für das Labor, denn für **nur € 250,-** (zzgl. MwSt.) erhalten Sie zusätzlich **1 Jahr Gewährleistung** und **der Versand innerhalb Deutschlands ist für Sie kostenlos.**

www.muss-dental.de

Nachhaltigkeit ist mehr als nur ein Lippenbekenntnis

| Marc Brandner

Als Zahntechniker ist man es ja durchaus gewohnt, zu improvisieren und viele Dinge selbst zu machen. Allerdings gibt es durchaus Tätigkeiten, bei denen es nicht ungeschickt ist, einen Spezialisten hinzuzuziehen: Die Planung und Realisierung einer Laboreinrichtung gehört beispielsweise dazu.

Wie bei der Erstellung einer zahntechnischen Arbeit, ist eine sorgfältige Planung einer Laboreinrichtung die halbe Miete. Allerdings geht es heute nicht mehr um reine Funktionalität. „Vorbei ist die Zeit, in der man ein Labor rein zweckmäßig einrichtete, indem man einen Techniktisch in die Mitte des Raumes stellte und außen herum ein paar Unterschränke positionierte“, meint Florian Lederle von der Firma Freuding, einem der führenden Labor- und Praxiseinrichter. „Wir gehen heute viel analytischer an die Planung“, so der Innenarchitekt Lederle.

Umfassende Planung

Erfahrene Planer und Innenarchitekten klären hierbei mit dem Auftraggeber sorgfältig die Bedürfnisse, aber auch den Kostenhorizont ab. Auf Basis dieses Briefings wird anhand eines Grundrisses eine erste Grobplanung durchgeführt. Wichtig hierbei ist natürlich, die Berücksichtigung von Arbeitsabläufen auf der einen, von angenehmem Arbeitsumfeld auf der anderen Seite. Auf einer exakten, vermaßten, zweidimensionalen Darstellung (Abb. 1) aufbauend, werden nun Renderings in verschiedenen Ansichten erstellt (Abb. 2). Mittels dreidimensio-



Abb. 8

ner Ansichten, also quasi fast schon einer Virtual Reality, lässt sich ein Eindruck davon erzielen, wie das Labor später einmal aussehen könnte. „Für unsere Kunden hat das den Vorteil, dass sie sich viel präziser vorstellen können, wie die Einrichtung wirkt. Auch Alternativen in Form und Farbe sind problemlos durchzuspielen“, erklärt Geschäftsführer Peter Freuding. Diese lösungsorientierte Planung bietet dem Kunden viele Vorteile: Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit ermöglicht die engagierte Suche nach der besten kundenspezifischen Lösung. Diese kann von einer Komplettplanung eines zahntechnischen Labors, also vom Empfangsbereich mit Empfangstheke, über die Techniktische, Gips- und Gussraum, CAD/CAM-Arbeitsplätze bis hin zu einem Farbnahmeplatz gehen oder aber nur Teillösungen umfassen. Das Spektrum reicht hierbei von individuell entworfenen Einrichtungselementen, über individualisierte Serieneinrichtungen bis hin zu Möbeln aus dem Standardprogramm. Allen gemein ist die große Vielfalt an möglichen Formen und Farbvarianten. Letztere ist natürlich nicht unwesentlich am Wohlfühlambiente in einem Raum mitentscheidend.

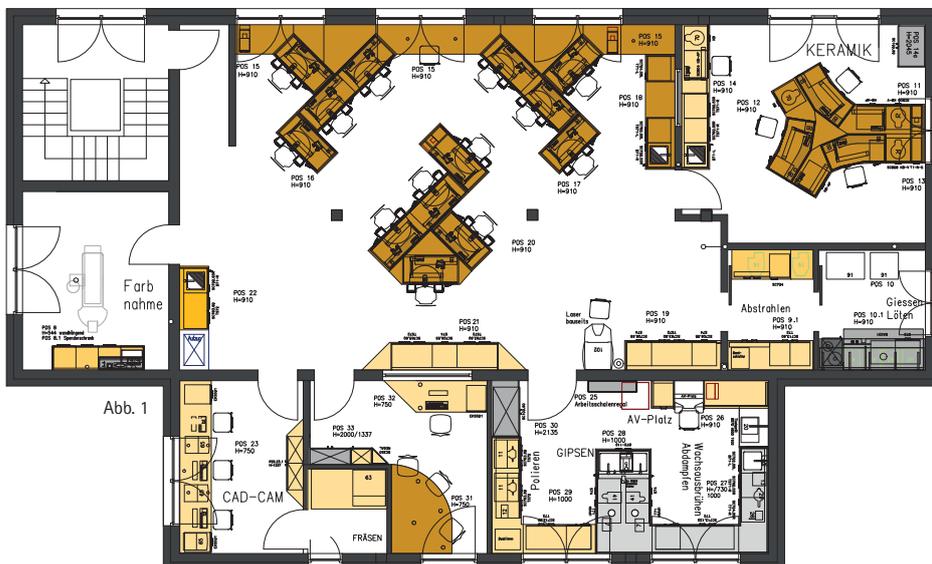


Abb. 1

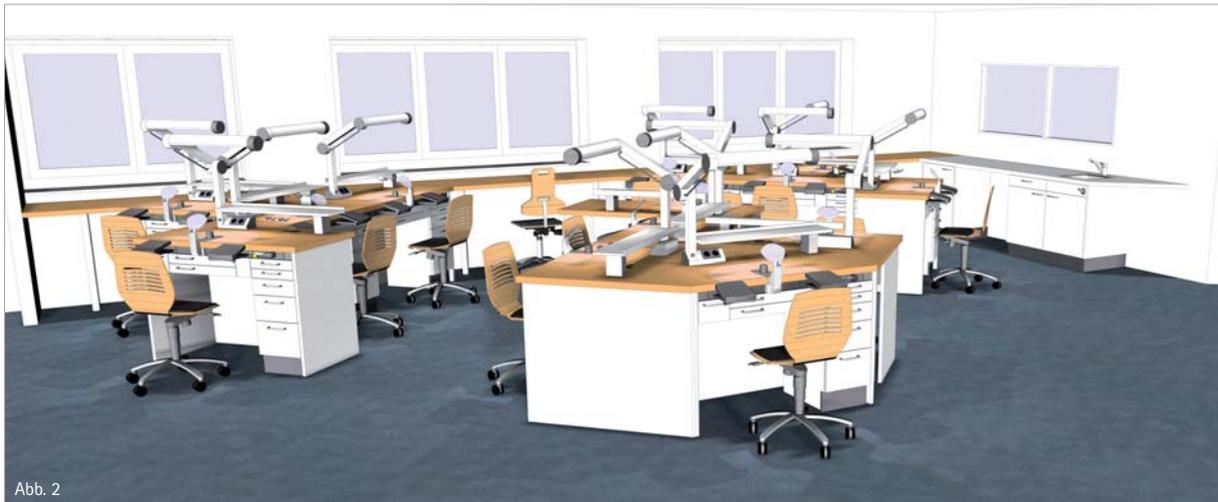


Abb. 2

Effiziente Lösungen

Mit in der Planung berücksichtigt werden selbstverständlich Leitungen für Strom, Wasser und Druckluft. Das erleichtert später nicht nur die Montage vor Ort, sondern bei der Herstellung der Einrichtung können diese schon berücksichtigt und harmonisch und damit oft unsichtbar integriert werden. Dass diese Planungen von Spezialisten, bei Freuding meistens aus einem Team aus einem fest angestellten Innenarchitekten und einem internen Projektplaner bestehend, ausgeführt werden, versteht sich von selbst. Die langjährige Erfahrung hilft hier ebenso weiter, wie die Flexibilität bei der Produktion der Einrichtungselemente. Hochmoderne CNC-Holz- und Kunststoffbearbeitungsmaschinen (Abb. 3) erlauben die Übernahme der Daten direkt aus dem Planungsaufriß. „Trotz der hohen Automatisierung ist der gut ausgebildete Facharbeiter für uns extrem wichtig“, so Peter Freuding. „Denn, um den Bedürfnissen unserer Kunden gerecht zu werden bedürfen viele Bauteile einer Individualisierung. Und dafür braucht es beispielsweise eben den Schreiner oder Elektriker, der sein Handwerk versteht.“ Damit ist die Passgenauigkeit ebenso garantiert, wie die Ästhetik – ganz wie in der Zahntechnik. Das Montageteam von Freuding vollendet das Werk. In diesem Fall zahntechnische Arbeitsplätze (Abb. 5) mit integrierter Absaugung und einer Arbeitsplatzbeleuchtung, die für eine homogene Ausleuchtung sorgt. Ausziehbare Armauflagen erleichtern das

Arbeiten ebenso, wie integrierte Gas- und Druckluft. Ganz auf ergonomisches Arbeiten abgestimmt ist auch der Gips- und Gussraum (Abb. 4). Hochwertige, durchgehende Arbeitsplatten aus Edelstahl mit umgehendem Profilrand zählen hier ebenso dazu, wie Unterschränke mit Lüftungsgittern für die integrierte Absaugung im Gipsbereich (Abb. 6). Selbstverständlich sind hierbei bei-

spielsweise Schubläden mit Dichtlippen, die den Inhalt vor Staub und Schmutz schützen.

Individualität am Arbeitsplatz

Individuelle Lösungen sind oft auch im Bereich der Arbeitsvorbereitung und des Versands gefragt. Hier zeigt sich die langjährige Erfahrung und Spezialisierung von Freuding, da Arbeitsabläufe und logistische Prozessketten



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7

bekannt sind und deshalb konsequent in die Gestaltung der Einrichtung einfließen kann (Abb. 7).

Das umfangreiche Programm und die Spezialisierung auf Labor- und Praxis-einrichtungen von Freuding ermöglicht eine weitere Individualisierung des Arbeitsplatzes. Überall, wo höchste Ansprüche an das Sehen gelten, ist die Lupenleuchte TREVISIO (Abb. 8) das Mittel der Wahl. Ob in der Fertigung, bei der Montage, der Qualitätssicherung oder Analyse, die hochentwickelte LED-Technik und das auf den Augenabstand ideal ausgerichtete Sichtfeld unterstützen den Zahntechniker bei anspruchsvollen Sehaufgaben. Die extreme Dimmbarkeit bis auf 10% der maximalen Stärke machen in Kombination mit der Vergrößerung um 3,5 Dioptrien bei der Beurteilung von Oberflächen sogar feinste Unterschiede in der Struktur sichtbar. Für noch kleinteiligere Objekte steht eine aufgeklippte Zusatzlinse mit 8 Dioptrien zur Verfügung.

Einrichter mit Leidenschaft

Seit über 50 Jahren entwickelt und fertigt das Unternehmen mit Leidenschaft und Begeisterung Labor- und Praxiseinrichtungen. Das Kernthema schlechthin ist hierbei die Qualität und Haltbarkeit: Wer sich für eine Laboreinrichtung entscheidet, der möchte diese nicht nach wenigen Jahren wieder erneuern müssen. „Ausgesuchte Materialien und eine sorgfältige Verarbeitung sorgen für eine lange Haltbarkeit. Das schönste Kompliment für uns ist, wenn eine Kunde nach 20 oder 30 Jahren wieder zu uns kommt. Das ist für uns Nachhaltigkeit“, so Peter Freuding. Vielleicht spiegelt es aber auch die bodenständige Allgäuer Mentalität wider, in der das Unternehmen beheimatet ist: Hier rennt man nicht jedem Trend hinterher, Solidität und Verlässlichkeit sind dafür wichtige Eckpunkte.

kontakt.

Freuding Labors GmbH

Labor- und Praxiseinrichtungen
 Am Schleifwegacker 2
 87778 Stetten (Allgäu)
 Tel.: 08261 7676-0
 mail@freuding.com
 www.freuding.com



DER STAR

UNTER DEN ZIRKONIUMOXIDEN

Zenostar® – Das System für die universelle Herstellung von Restaurationen aus Zirkoniumoxid.

- **Wirtschaftlich** – dank verbesserter Fräseigenschaften
- **Vielseitig** – dank abgestimmter Farben in zwei Transluzenzstufen
- **Effizient** – dank automatisiertem und verbessertem Zenotec® CAD/CAM-Prozess
- **Ästhetisch** – dank vollständiger Farbkompatibilität zum IPS e.max®-System



Der Gestaltungsfaktor Farbe im Dentallabor

| Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

Grün als die Farbe der Hoffnung, Rot als Farbe der Liebe, Schwarz als Symbol für Tod und Trauer und Weiß als Zeichen der Reinheit. Mit bestimmten Farben assoziiert der Betrachter ein bestimmtes Motiv. Für die Gestaltung der Arbeitsräume ist neben der effizienten Planung des Labores somit auch die Farbwahl von großer Bedeutung.

Ein kleiner Einblick in die physiologische und psychologische Wirkung von Farbe.

Betrachtet man Weiß unter rein physiologischen Aspekten, so ist es in der additiven Farbmischung die Summe allen Lichtes. Rot, Grün und Blau mischen sich zu Weiß. Dieses Phänomen lässt sich am besten an einem alten Röhrenfernseher beobachten: Aus der Ferne betrachtet, sieht man am Fernsehschirm eine weiße Fläche. Betrachtet man den Fernsehschirm hingegen aus der Nähe, sieht man, dass sich Weiß aus den drei Grundfarben Rot, Grün und Blau mischt und nur durch die Überlagerung dieser ein weißer Farbeindruck entsteht.

So ähnlich verhält es sich im menschlichen Auge. Dort gibt es sogenannte Fotorezeptoren. Das sind spezialisierte Sinneszellen der Netzhaut, die dafür zuständig sind, bestimmte Spektralfarben nach dem o.g. Schema wahrzunehmen und im Gehirn zu einem Sinneseindruck zu verarbeiten. Das menschliche Auge ist in der Lage, im Spektralbereich zwischen etwa 380 und 750 Nanometer zu sehen. Dieser Teil der elektromagnetischen Strahlung ist das für den Menschen sichtbare Spektrum (bzw. Licht). Man kann dieses weiße Licht durch ein Prisma in seine Spektralfarben zerlegen und sieht wiederum die Farben des Regenbogens. Das heißt: Die Welt, wie wir sie farbig sehen, ist die Folge aus der Verarbei-

tung des Sinneseindrucks und dessen Interpretation unseres Gehirns. Insekten und viele Vögel besitzen zusätzliche Fotorezeptoren, mit denen sie einen weiteren Teil des Farbspektrums, z. B. im UV-Bereich, wahrnehmen können. Dadurch können diese Tiere mehr Farben differenzieren als der Mensch. – Fol-

glich sehen sie die Welt, wie wir sie kennen, anders. Zu diesem

rein physiologischen Aspekt des Farbsehens kommt eine psychologische Komponente hinzu, die auf dem Kulturkreis, der Psyche und der individuellen Prägung und Erziehung beruht.

Anhand dieser Aspekte verbinden wir Farben mit Farbnamen und verknüpfen diese mit Gefühlen, Gegebenheiten und persönlichen Erlebnissen. Assoziationen und Farbgefühle sind die logische Folge, die sich aus der Auseinandersetzung mit der Umwelt und bestimmten Universalobjekten, wie der Farbe des Himmels, des Wassers, der Sonne oder des Bodens, ergeben. Durch Erfahrung und die Anerkennung kulturkreisbedingter Farbassoziationen interpretieren Menschengruppen Farbe sehr differenziert. Weiß weckt in unserem Kulturkreis die Assoziation zu Reinheit und Vollkommenheit. Es ist Symbol für die Tugend und Verlässlichkeit. In östlichen Kulturen wie China oder Japan steht Weiß

als ein Symbol für das Alter und den Herbst. Gebrochenes Weiß – ein Farbton, der dem Weiß ein cremiges Aussehen verleiht, symbolisiert in Fernost Trauer und die Auseinandersetzung mit dem Tod. In unserem westeuropäischen Kulturkreis ist die Farbe Schwarz ein Ausdruck der Trauer, Weiß hingegen markiert für uns den Anfang. Das Unbenutzte ist weiß. Es wirkt strahlend, munter und erhaben, aber auch isolierend und steril.

Weiß in der Arbeitsumgebung

In Arbeitsumgebungen ist Weiß sachlich und klar. Es grenzt ab, schafft Ordnung und Übersicht. Weiß als Oberflächenfarbe von Arbeitsplatten wirkt aufgeräumt und übersichtlich. Gegenstände, die auf weißen Arbeitsplatten stehen, wirken kontrastreicher als auf dunklen Oberflächen. Weiß assoziieren wir mit Sauberkeit und Reinheit. Besonders in Dental-laboren und Zahnarztpraxen ist Weiß ein Qualitätsmerkmal und Hygienesymbol. Allerdings – und das ist wesentlich – sollte Weiß wirklich nur auf solche Bereiche begrenzt werden, in denen ein guter Kontrast unumgänglich und die Hygieneanforderungen sehr hoch sind. Reines Weiß als Farbe eine Arbeitsoberfläche sollte jedoch mit Vorsicht eingesetzt werden: Reines Weiß erscheint durch auftreffendes Licht



Bild: © vic dd



Bild: © vic dd

(gleich ob Tageslicht oder Kunstlicht) leicht überstrahlend und ermüdet auf lange Sicht die Augen. Besser verträglich sind daher leicht angegraute Weißnuancen. Diese ermöglichen einen guten Kontrast und sind für die Augen besser verträglich.

Umliegende Wandflächen in Dental-laboren sollten natürlich in die Gesamt-farbgestaltung der Räume einbezogen werden. Da hauptsächlich feinhand-werklich hoch konzentriert gearbeitet wird, gilt es, Ermüdungserscheinungen vorzubeugen und dem Auge Ruhepole zu schaffen. Für die umliegenden Wandflächen empfehlen sich daher pastellige Weißtöne – sogenannte Offwhites. Dabei kann es sich um angefärbte Nebeltöne, fruchtige Sorbet-farben oder kühle Frischefarben handeln. Farben der Umgebung lassen sich auch in der Innenraumgestaltung (natürlich in abgeschwächter Form) aufnehmen. Dadurch entstehen Sicht-achsen von den Innenräumen nach draußen. Das beruhigt das Auge ebenfalls und schafft einen harmonischen Gesamteindruck.

Ohne Licht keine Farbe

Auf Oberflächen auftreffendes Licht wird, je nachdem, welche Farbe die Oberfläche besitzt, unterschiedlich reflektiert bzw. absorbiert. Licht und Farbe sind somit aneinander gekoppelt. Die Farbtemperatur des Lichtes beeinflusst natürlich auch die Wahrnehmung der Umgebungsfarbtöne und sollte in

einer Farbgestaltung unbedingt eingeplant werden. Während warmes, also gelb-rötliches Licht, Konturen verschwimmen lässt, werden Oberflächen und Gegenstände auf bläulich-kühlem Licht scharf gezeichnet. Lichtfarbe, Wand- und Möbelfarbigkeit beeinflussen sich natürlich gegenseitig. Es ist daher äußerst wichtig, zur exakten Farbbestimmung von Zähnen in Dentallaboren oder Zahnarztpraxen auf eine möglichst einheitliche Beleuchtung zu achten, die zielgerichtet ganze Flächen ausleuchtet. Besonders bewährt haben sich Flächenleuchten, die sich in Farbtemperatur und Helligkeit anpassen lassen. So lassen sich ungewünschte Farbeffekte, wie etwa der Simultankontrast*, verhindern und die Zahnfarbe in unterschiedlichen Lichtverhältnissen beurteilen. Flächenleuchten mit einer tageslichtähnlichen Lichtfarbe garantieren ein gleichbleibendes und unverfälschtes Lichtbild.

Farbe als Gestaltungsfaktor

Farbe isoliert betrachten zu wollen, ist nicht möglich. Eine Farbgestaltung misst sich immer an der Summe ihrer Farben. Zwei wesentliche Aspekte sind bei einer Raumgestaltung zu berücksichtigen: nutzungsspezifische und humanfunktionelle Merkmale der Farbe.

Nutzungsspezifische Merkmale von Farbe und deren Möglichkeiten:

- Trennen den Raum in unterschiedliche Arbeits-/Nutzungszonen.
- Stellen eine hierarchische Ordnung her (z.B. in einem Ablagesystem: Grün = fertig/abgearbeitet, Rot = nicht fertig).
- Weisen Räumen allein durch die Farbigkeit eine bestimmte Funktion zu und unterstreichen die Funktion eines Raumes (z.B. Wartebereich = erdige, warme Farben = gemütlich, Arbeitsbereich = pastellige, angegraute Nuancen = sachlich, organisiert).
- Heben wichtige Raumelemente oder Punkte im Raum farblich hervor (z.B. Meetingpoint oder Besprechungsraum in einer kräftigen Akzentfarbe oder aber akzentuierte Arbeitsplatzabtrennung bei mehreren Arbeitsplätzen an großen Tischen).

Zfx™ RevitaliZe

All-on-4 Highend-Konstruktionen für alle gängigen Implantatsysteme zum einmaligen Vorzugspreis!



-50%



Verschraubter Steg auf Implantatniveau aus Kobalt-Chrom oder Titan + Schrauben

~~690 €~~ 345 €*

Preis ab digitalen Projektdaten exkl. Sekundarteile.
Aufpreis bei Modellversand für Scannen und Modellieren: 200 €

Zfx™
RevitaliZe „Raw“
Implantatbrücke
mit Retention

~~360 €~~ 180 €*

Ab digitalen Projektdaten



NEU

Interessiert? Dann rufen Sie uns an:

Zfx Berlin: +49 (0) 33 70 36 97 057
Zfx Frankfurt: +49 (0) 6181 424 99 20
Zfx München: +49 (0) 8131 275 247 0

Zfx
Milling Centers

Bild: © Marish



***Simultankontrast:** Der Simultankontrast beschreibt die gleichzeitige, also simultane, Beeinflussung von nebeneinanderliegenden Farbflächen. Unser Sehinn versucht diesen Farben das komplementäre Gegenstück hinzuzufügen. Fehlt dieses Gegenstück, stellt unser Gehirn den Komplementärkontrast mit der angrenzenden Farbnuance her. Das hat zur Folge, dass exakt gleiche Farben auf unterschiedlich farbigen Untergründen in der Summe unterschiedlich wahrgenommen werden. Ein Beispiel: Legt man ein weißes Rechteck auf eine grüne Farbfläche, so nehmen wir das weiße Rechteck rötlich wahr. Denn die Komplementärfarbe von Grün ist Rot. Das gleiche weiße Rechteck wirkt hingegen auf einer roten Farbfläche leicht grünlich.

Humanfunktionelle Merkmale von Farbe und deren Möglichkeiten:

- Anpassung an die Bedürfnisse des Menschen, wie etwa bei der Wahl der Farbigkeit von Arbeitsflächen (z. B. augenschonende Farbwahl: seichter Grauton oder Offwhite statt strahlendem Weiß).
- Schaffung von Ruhepolen für das Auge durch den gezielten Einsatz von Farbe.
- Herstellung einer Farbbalance im Raum, die sich zwischen Harmonie und Kontrast bewegt.

Letzterer Punkt ist wesentlich für eine Raumgestaltung: Alle (Raum)farben, die sich in einem Viertel des Farbkreises bewegen und in unterschiedlicher Nuancierung, Intensität und Sättigung miteinander kombinieren lassen, wirken besonders beruhigend. Durch solche Farbzusammenstellungen werden sogenannte Ton-in-Ton-Farbharmen erzeugt, die besonders beruhigend und ausgeglichen wirken. Das ist ideal

für Räume, in denen durch Möblierung und Anzahl der Arbeitsplätze ohnehin „viel los“ ist.

Dennoch ist es auch wichtig, nicht nur harmonische Bereiche zu schaffen, sondern auch zu schauen, dass sich Farben durch gezielte Kontrastierungen gegenseitig beeinflussen und somit Spannung in eine Raumgestaltung bringen. Eine solche Spannung kann bereits durch den Einsatz von Sitzmobiliar in gesättigten Farben erzeugt werden. Sollte man das in Erwägung ziehen, ist es aber ratsam, in der umliegenden Raumgestaltung die Farbe etwas schonender einzusetzen. Kontrastierungen erreicht man am besten durch Farben eines Komplementärkontrasts, also solchen Farben, die sich im Farbkreis gegenüberstehen.

Weniger ist mehr

Dieser Leitsatz gilt auch noch heute. Im Zweifel ist es ratsam, mit Farbe sparsam umzugehen. Wir sind der Flut der Sinneseindrücke und chaotisch gestalteten Räumen überdrüssig und sehnen uns nach Ruhepolen und feinnuancierten Raumgestaltungen. Es ist daher wichtig, die Kernbotschaft eines Raumes (entspannend, anregend, beruhigend, aktiv etc.) auf ein Minimum „herunterzuberechnen“.

Nicht die Fülle der Farben ist ausschlaggebend für eine gute Raumgestaltung, sondern eine gesunde Dosis aus harmonischem und spannungsreichem Umfeld. Nicht nur bei der Wahl der Farben ist weniger mehr, auch bei der Wahl des Mobiliars: Eine reduzierte Umgebung

unterstreicht nämlich den Charakter der Farben.

Ein Blick in die Zukunft

Im Gesundheitssektor halten zunehmend Farben natürlichen Ursprungs Einzug, die in ihrer Sättigung und Leuchtkraft wenig aufdringlich sind. Es ist außerdem ein Trend erkennbar, der die Grenzen zwischen Homing, also der Gestaltung der eigenen vier Wände, und der Gestaltung von öffentlichen Bereichen verschwimmen lässt. Primär geht es in Zukunft darum, humanfunktionelle Aspekte auch in der Gestaltung von Räumen im Objektbereich zuzulassen oder gezielt solche Bereiche zu kreieren, die darauf abzielen, den Menschen größtmöglichen Komfort und auch Geborgenheit zu geben. Farben sind daher auch ein Instrument, Strukturen zu schaffen und Menschen zu begeistern. Dass dabei nicht nur Weiß zum Einsatz kommt, ist selbstredend – auch wenn Weiß assoziativ der Anfang ist und Schwarz das Ende.



Bild: © Ekaterina okhotnikova



Alexander Jahn
Infos zum Autor

kontakt.

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

Ernst-Pinkert-Straße 15
04105 Leipzig
Tel.: 0341 2489820
jahn@farbmodul.de
www.farbmodul.de

Basic Feinstrahltechnik

Am Anfang war Dunkelheit ...

... dann kam **PerfectView**

Perfekte Ausleuchtung in allen Basic-Feinstrahlgeräten dank PerfectView LED-Technik. Unsere durchgehend hell beleuchteten Strahlkammern garantieren Ihnen beste Konturen- und Detailerkennung.

So wird Alltägliches einfach, sicher und wirtschaftlich.



www.renfert.com/basic

Renfert

Qualitätssiegel:

Packaging Design ausgezeichnet



Für das Packaging Design erhielt die 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.

CANDULOR AG 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 international besten Kampagnen, Marketingstrategien und Kreativlösungen.

CANDULOR AG
Tel.: +41 44 8059000
www.candulor.com

Digitale Fertigung:

BVD-Präsident zu Gast

Immer wenn es um digitale Modellproduktion geht und Dreve Dentamid GmbH-Vertriebsleiter Torsten Schulte-Tiggens im Werk in Unna die Tür zum digitalen Manufacturing öffnet, wird es spannend: „Es ist für unsere Gäste immer sehr beeindruckend, welche Dimensionen die digitale Modellproduktion bereits erreicht hat!“ Davon konnte sich kürzlich auch der BVD-Präsident Lutz Müller bei einem Besuch der Produktion in Unna überzeugen. Nicht nur die aktuell eingesetzten acht großen Industrie-Fertigungsautomaten, welche Tag und Nacht die präzisesten und formstabilsten Modelle generieren, erstaunen das Fachpublikum. Auch die für diese dentale Anwendung riesigen Bauplattformen machen großen Eindruck.

Ein weiterer wichtiger Meilenstein in dieser Erfolgsgeschichte war die Bereitstellung eines komfortablen Online-Bestellsystems. Dies ist mit dem neuen Portal Print@Dreve gelungen.

Ob Fräszentrum, Dentallabor oder Kieferorthopäde, mit wenigen Klicks ist alles spezifiziert. Sogar die Liefergeschwindigkeit kann gewählt werden. Auch die Berechnung, unter



Dreve
Infos zum Unternehmen

Berücksichtigung der individuellen Konditionen beim persönlichen Fachhändler, ist optimal auf den Markt abgestimmt.

Dreve Dentamid GmbH
Tel.: 02303 8807-40
www.dreve.de/dentalmodelle

Zusammenschluss:

DENTSPLY und Sirona schließen definitiven Fusionsvertrag ab

DENTSPLY International Inc. („DENTSPLY“) und Sirona Dental Systems, Inc. („Sirona“) gaben bekannt, dass die Aufsichtsräte beider Unternehmen einstimmig dem definitiven Fusionsvertrag zugestimmt haben, der zum weltweit größten Hersteller für professionelle Dentalprodukte und -technologien führen wird. „Der Zusammenschluss der beiden weltweit führenden Unternehmen, die eine gemeinsame Kultur der Innovation teilen, fördert die Entwicklung von differenzierten, integrierten Lösungen für Zahn-

nehmen ein umfangreiches Angebot an Zusatzleistungen und End-to-End-Lösungen bereitstellen und dadurch die Patientenversorgung verbessern. Zahnmediziner und Zahn techniker weltweit werden die Unterstützung der größten Vertriebs- und Serviceinfrastruktur der Branche erfahren – begleitet durch führende Händler. Dadurch wird die bestmögliche Produktpalette geboten, die dem steigenden Anspruch an digitaler Zahnmedizin und integrierten Lösungen gerecht wird.



Bret W. Wise, Chairman und CEO DENTSPLY, und Jeffrey T. Slovin, President und CEO Sirona.

mediziner, Zahn techniker und Spezialisten, insbesondere in den stärksten Wachstumssegmenten der Dentalindustrie,“ sagt Jeffrey T. Slovin, President und Chief Executive Officer bei Sirona. „Durch das Zusammenführen von Sironas bewährten digitalen Lösungen und Produkten mit den führenden Verbrauchsgüterplattformen von DENTSPLY wird das umfangreichste Angebot an Dentallösungen geschaffen, das die Anforderungen der Kunden in allen Schlüsselsegmenten erfüllen wird. Ich freue mich darauf, den hoch erfahrenen Teams von Sirona und DENTSPLY auf unserem Weg zur globalen Digitalisierung der Zahnmedizin vorzustehen und Kunden sowie Patienten als ‚THE Dental Solutions Company‘ herausragende Lösungen anbieten zu können.“ Unterstützt durch die führenden Plattformen in Verbrauchsgütern, Ausrüstung und Technologie kann das neue Unter-

Das fusionierte Unternehmen wird DENTSPLY SIRONA heißen.

„Wir freuen uns darauf, zwei Branchen größten zusammenzubringen“, sagt Bret W. Wise, Chairman und Chief Executive Officer von DENTSPLY. „DENTSPLY SIRONA wird eine umfangreiche Produktpalette an Lösungen bereitstellen, die die Anforderungen der Zahnmedizin überall auf der Welt sowie die Ansprüche der Patienten besser erfüllen wird. Mit einem starken Finanzprofil, umfangreichen Produktangeboten und integrierten Lösungen, bringt sich DENTSPLY SIRONA in die einmalige Lage, die Zahnmedizin weltweit besser, schneller und sicherer zu gestalten. Ich freue mich darauf, mit Jeff und dem kombinierten Führungsteam an dieser Mission zu arbeiten.“

Quellen: DENTSPLY International, Sirona Dental GmbH

pr**it**i® multidisc ZrO₂

pr**it**i® solution

pr**it**i® crown



pr**it**i® imaging

pr**it**i® face

pr**it**i® mirror

- // KOMPETENZ
- // ENTWICKLUNG
- // HERSTELLUNG
- // INTEGRATION

MADE IN GERMANY



www.pritidenta.com

E-Mail: info@pritidenta.com

Phone: +49 (0) 711.3206.56.0

pr**it**identa® GmbH

Meisenweg 37

70771 Leinfelden-Echterdingen

Attraktive Gewinne:

Das ölfreie „Herz der Praxis“ wird fünfzig

Kraftvoll und ausdauernd stellt der Kompressor als „Herz der Praxis“ dem Praxisteam Druckluft zur Verfügung. In diesem Jahr bietet es sich an, damit fünfzig Kerzen auszublasen. Denn der ölfreie Kompressor feiert Geburtstag – Anlass für ein Gewinnspiel von Dürr Dental für Zahnarztpraxen und Dentalabore in Deutschland und Österreich mit der Aussicht auf einen Duo Tandem Kompressor als Hauptgewinn. Der erste Preis winkt der Praxis mit dem ältesten Dürr Dental Kompressor. Und so funktioniert es: Einfach Typ, Seriennummer und Baujahr auf der Aktionsseite unter www.duerrdental.com/50jahre eingeben oder auf einer der kommenden Fachmessen die Teilnahmekarten ausfüllen. Wer ein „Herz der Praxis“ der neueren Generation besitzt und am Ende nicht den Hauptpreis erringt, wahrt unabhängig vom Alter des Dürr Dental Kompressors dennoch die Gewinnchance auf eine von zwei Apple Watches, einen von fünf Tischkickern oder eine von fünf Armbanduhr. Die Aktion läuft bis zum 31. Januar 2016.



DÜRR DENTAL
Infos zum Unternehmen

Den Anlass für diese feierlichen Aktivitäten gibt ein großer Unbekannter: der Kompressor der Praxis. So mancher wird ihn erst suchen müssen, so unauffällig und zuverlässig tut er in der Regel seine Pflicht – und spielt doch eine Hauptrolle. Denn ölfrei, trocken und hygienisch muss dentale Druckluft sein. Ist sie „feucht“, kann sie zum einen zu Korrosion der Luftmotoren an der Behandlungseinheit führen, zum anderen aber auch den Behandlungserfolg gefährden. Feuchtigkeit und Öl im Druckluftsystem begünstigen die Vermehrung schädlicher Keime und beeinträchtigen die Effektivität der adhäsiven Befestigung von Kompositen bzw. Keramik. Auch ist ein adäquates Retentionsmuster bei Anwesenheit von Öl kaum exakt zu präparieren. Darum hat Dürr Dental schon im Jahre 1965 den ersten Kompressor für die Zahnmedizin angeboten, der vollkommen ölfrei Druckluft

produziert. Dank neuartiger, teflonbeschichteter Kolbenringe konnte auf die herkömmliche Ölschmierung verzichtet werden. Heute gleiten die Kolben auf einem speziellen Compound-Werkstoff über die Zylinderlaufbahnen – wie zum Beispiel beim Hauptgewinn Duo Tandem. Dieser kann ohne Weiteres seinen Dienst versehen, bis es im Jahre 2040 heißt: 75 Jahre ölfreie Druckluft.



produziert. Dank neuartiger, teflonbeschichteter Kolbenringe konnte auf die herkömmliche Ölschmierung verzichtet werden. Heute gleiten die Kolben auf einem speziellen Compound-Werkstoff



über die Zylinderlaufbahnen – wie zum Beispiel beim Hauptgewinn Duo Tandem. Dieser kann ohne Weiteres seinen Dienst versehen, bis es im Jahre 2040 heißt: 75 Jahre ölfreie Druckluft.

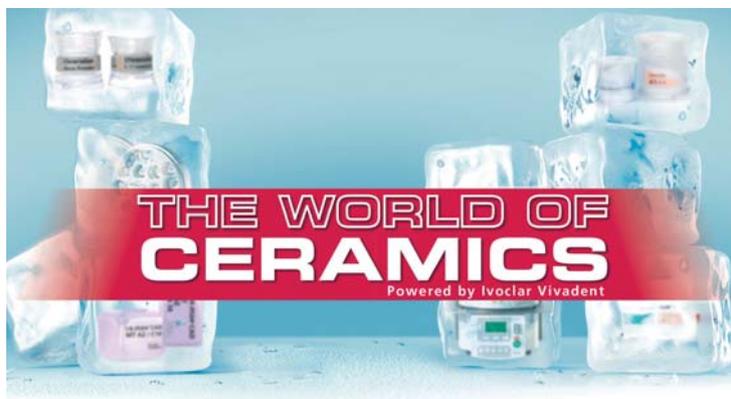
DÜRR DENTAL AG
Tel.: 07142 705-0
www.duerrdental.com

Neuer Blog:

Die Welt der dentalen Keramik entdecken



Ivoclar Vivadent
Infos zum Unternehmen



In der heutigen schnelllebigen Zeit sind Dentallabore mit vielen Fragen konfrontiert. Sie suchen nach mehr Effizienz und Wirtschaftlichkeit, nach Lösungen, die sie bei der Arbeit zuverlässig unterstützen. Viele drohen angesichts der immer größer werdenden Vielfalt an Produkten, Produktsystemen und Prozessen den Überblick zu verlieren – und suchen des-

halb nach Orientierung. Die neue Onlineplattform www.worldofceramics.com wartet mit hilfreichen Tipps zu den Themen auf, die die Laborinhaber beschäftigen. Diese erfahren zum Beispiel, wie sie ihr Labor produktiver ausrichten können, worauf sie bei der Wahl von Keramikmaterialien und Geräten achten sollten und wohin die Trends der dentalen Keramik gehen. Darüber hinaus haben sie die Gelegenheit, sich auch selbst an der Diskussion zu beteiligen. Sie können eigene Erfahrungen mit einbringen und weitere Tipps zu der Diskussion beisteuern. Doch damit nicht genug. Im Oktober erfahren Zahntechniker auf der Onlineplattform, welche neuen Produkte Ivoclar Vivadent entwickelt hat und wie diese Antworten auf die Fragen von Dentallaboren liefern. Schauen Sie vorbei auf: www.worldofceramics.com/de

Ivoclar Vivadent GmbH
Tel.: 07961 889-0
www.ivoclarvivadent.de

Scheidgut-Aktion:

„Goldener Herbst“

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 Metallprobe 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 Ab-



rechnung 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.

ARGEN Dental GmbH
Tel.: 0211 355965-218
www.argen.de

Jubiläum:

Mitarbeiterin feiert Zehnjähriges

Vielen Dentallaboren aus Hamburg und Niedersachsen ist sie als kompetente und charmante Ansprechpartnerin bestens vertraut: FLUSSFISCH-Beraterin Katrin Sparchholz feiert am 1. November ihr zehnjähriges Betriebsjubiläum. Von Beginn an war die gelernte Zahntechnikerin in der FLUSSFISCH-Kundenbetreuung tätig, zunächst in den Gebieten Hamburg und südliches Umland, östliches Schleswig-Holstein sowie Mecklenburg-Vorpommern.

Inzwischen ist sie für Hamburg und das niedersächsische Gebiet südlich davon bis in die Großräume Hannover, Göttingen und Wolfsburg zuständig. „Unsere Hamburger und niedersächsischen Kun-



Katrin Sparchholz,
FLUSSFISCH-Kundenbetreuung

den wissen sich bei Katrin Sparchholz hervorragend aufgehoben“, so Unternehmenschefin Michaela Flussfisch. „Mit ihrem umfassenden zahntechnischen Wissen berät sie Laborinhaber und -mitarbeiter zu unserem gesamten digitalen und analogen Produktsortiment fachkundig und individuell. Ich freue mich, dass ich mich schon seit zehn Jahren auf eine so versierte und kompetente Mitarbeiterin verlassen kann, und gratuliere ihr recht herzlich zu ihrem Betriebsjubiläum!“

MICHAEL FLUSSFISCH GmbH
Tel.: 040 860766
www.flussfisch-dental.de

ANZEIGE

Work - don't play

Neue Pendelleuchte für jeden
Arbeitsplatz

RIETH. www.rieth-dentalprodukte.de

neu!



Zwei, die sich perfekt ergänzen

| Florian Klemt



Der italienische Universalgelehrte Leonardo da Vinci erkannte schon vor rund einem halben Jahrtausend, dass die Einfachheit die höchste Stufe der Vollendung darstellt. In der heutigen Zeit, in der technische Neuerungen Alltag und Beruf gleichermaßen bestimmen, gilt dieses Prinzip mehr denn je – davon ist das Unternehmen Roland DG überzeugt. Deshalb verfolgt es das Ziel, Produkte zu entwickeln, die nicht nur qualitativ hochwertig sind, sondern sich auch durch eine besonders einfache Anwendung auszeichnen.

Gelingen ist dies auch bei der Dental-Fräseinheit DWX-51D und der Nassschleifeinheit DWX-4W, die ab sofort im deutschen Dentalfachhandel erhältlich sind (Abb. 1).

Diese bieten ein schlichtes, klares Design, das auf überflüssige Funktionen und Details verzichtet und somit die gewünschte einfache Bedienung ermöglicht. Dadurch fällt es selbst unerfahrenen Anwendern leicht, die Maschinen in Betrieb zu nehmen und die notwendigen Maßnahmen zur Reinigung, Instandhaltung und Qualitätssicherung selbstständig durchzuführen.

made in Japan

Entwickelt wurden die Fertigungseinheiten am japanischen Unternehmenssitz von Roland DG in Hamamatsu. Das hier vorhandene Know-how basiert auf einer rund 30-jährigen Erfahrung in der Entwicklung und Produktion von Fräsmaschinen für andere Industriezweige. Die erste Dental-Fräseinheit des Unternehmens wurde vor fünf Jahren eingeführt – ihre Produktion erfolgte in Japan nach dem Digital YATAI-Prinzip. Dieses beinhaltet, dass für die Montage einer Maschine stets ein einziger Mitarbeiter in einer Fertigungsinsel verantwortlich ist. Er achtet dabei auf die Einhaltung strengster Hygienevorschriften und führt

zahlreiche Qualitätskontrollen durch. Bis heute werden alle verfügbaren Dental-Fertigungseinheiten inklusive der neuen Geräte nach diesem Prinzip in der japanischen Fabrik produziert. Der Vertrieb der Maschinen in Deutschland und die Betreuung der deutschen Anwender erfolgt über Partnerunternehmen und wird von Roland DG Deutschland in Willich gesteuert. Hier sind derzeit drei Mitarbeiter mit zahnmedizinischem bzw. zahntechnischem Know-how für das dentale Produktportfolio verantwortlich (Abb. 2). Dieses umfasst die seit Ende 2013 erhältliche Fräseinheit DWX-4, die über besonders kompakte Abmessungen verfügt und für die 4-Achs-Bearbeitung



Abb. 2

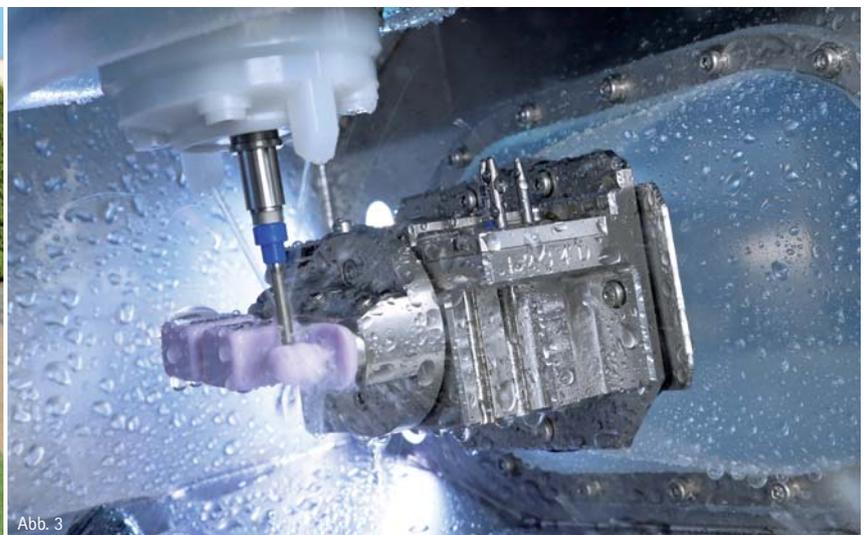


Abb. 3

Abb. 2: Die Mitarbeiter im Team Dental: ZT Florian Klemt, Produktspezialist, ZT Frank Schüren, Applikationsspezialist, und Heike Schäfer, Kundenberaterin Dental Solutions. – Abb. 3: Bis zu drei Blöcke lassen sich mit der DWX-4W gleichzeitig bearbeiten.

von Zirkoniumdioxid, Wachs, PMMA und Komposit ausgelegt ist, sowie die beiden Neuprodukte.

5-Achs-Fräsmaschine

Bei der Fräseinheit DWX-51D handelt es sich um den Nachfolger der DWX-50, von der weltweit mehr als 2.500 Geräte erfolgreich im Einsatz sind. Die neue 5-Achs-Einheit mit einer um 360 Grad beweglichen Dreh- und einer um 30 Grad beweglichen Schwenkachse eignet sich für die Herstellung von Restaurationen bzw. Gerüststrukturen aus Zirkoniumdioxid, PMMA, Komposit, PEEK und Wachs sowie von Gipsmodellen.

„Sie ist somit für zahntechnische Labore jeder Größe prädestiniert, die in die computergestützte Fertigung einsteigen oder ihr vorhandenes System erweitern möchten“, berichtet Heike Schäfer. „Komplett neu ist das ansprechende, robuste Design der DWX-51D, das eine intuitive Bedienung sowie einen besonders ruhigen Lauf der Maschine sicherstellt.“ Für weitere Vereinfachungen sorgt ein neuer, halb-

kreisförmiger Rohlingshalter, in den sich Rohlinge und Adapter einfach einsetzen und effizient mit nur zwei Schrauben befestigen lassen. Trotz der zahlreichen neuen Funktionen und eines robusteren Designs bleibt der Platzbedarf der Maschine mit Abmessungen von 49,5 x 66 x 60 cm vergleichsweise gering, sodass sie sich problemlos auch in kleinere Labore integrieren lässt.

4-Achs-Schleifeinheit

Gleiches gilt für die 4-Achs-Schleifeinheit DWX-4W mit nahezu identischen Abmessungen (48 x 53,8 x 59,9 cm) und ähnlichem Design. „Sie wurde speziell für die Nassbearbeitung von Glas- und Hybridkeramik sowie Komposit entwickelt und lässt sich hervorragend in Kombination mit der DWX-51D oder einer anderen Fräsmaschine zur Trockenbearbeitung einsetzen, die gemeinsam alle gängigen Werkstoffe und Indikationen im Bereich ästhetischer Restaurationen abdecken“, empfiehlt ZT Florian Klemt. Verarbeiten lassen sich gleichzeitig bis zu drei Blöcke

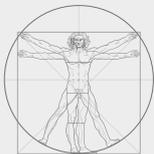
mit Halterung und einer maximalen Größe von 40 x 20 x 20 mm (Abb. 3). Wie alle Maschinen von Roland DG zeichnet sich auch die Nassschleifeinheit DWX-4W durch ihre einfache Anwendung sowie hohe Zuverlässigkeit und Fertigungspräzision aus. Ermöglicht wird dies unter anderem durch den Einsatz ausschließlich hochwertiger Komponenten wie beispielsweise einer Jaeger Denta-Drive-Spindel mit 60.000/min. Für einen reibungslosen Fertigungsprozess ohne manuelles Eingreifen sorgt ein Vierfach-Werkzeugwechsler. Eine saubere Arbeitsumgebung stellt das integrierte Pumpen- und Kühlmittelsystem mit Sammelwasserfiltration sicher.

kontakt.

Roland DG Deutschland GmbH

Halskestraße 7
47877 Willich
Tel.: 02154 8877-95
medical@rolanddg.de
www.rolanddg.de

ANZEIGE



strohm+maier

dental & medical

mit modernem
design

erleben
und
motivieren

zeitloses design
funktionalität
qualität

wir beraten sie gern, kontaktieren sie uns:

ihr strohm + maier team

fon +49 (0)9077 95730-29

fax +49 (0)9077 95732-3

mail info@strohmundmaier.de

web www.strohmundmaier.de

Mit Rat und Tat an der Seite des Kunden

| Daniela Pauckner



Kommt es im Labor zu einem Servicefall und die Produktion droht zu erliegen, ist schnelles Handeln unerlässlich. Im Kurzinterview erklärt Erich Horst, Service Manager Equipment D-A-CH, wie das Serviceteam Kunden tagtäglich in solchen Situationen hilft, die richtige Lösung zu finden. Auch bei der aktuellen Geräteaktion spiegelt sich dieser Servicegedanke wider: So sind beispielsweise Aufstellung und Installation bei Kauf eines neuen Gießgerätes bis Ende des Jahres inbegriffen.

Herr Horst, was macht den Geräteservice von Heraeus Kulzer aus?

Erich Horst: Von der Entwicklung neuer Technologien und Materialien, über neue Laborgeräte, Heraeus Kulzer verfolgt einen ganzheitlichen Herstellungsprozess. Darauf ist auch unser Service ausgerichtet. Wir unterstützen Anwender bei Fragen zu Hard- und Software oder der Bedienung von Laborgeräten. Unsere geschulten Servicemitarbeiter sind immer die erste Anlaufstelle – ob bei der Beratung zum neu erworbenen Gerät oder einem Servicefall. Bei unserer noch bis 31. Dezember laufenden Geräteaktion können Anwender verschiedene Laborgeräte zu Sonderpreisen erwerben. Wir übernehmen die Aufstellung sowie Installation der Gießgeräte, natürlich kostenfrei. So erhalten Interessierte sowohl eine Vergünstigung als auch eine umfassende Einweisung.

Ein Zahntechniker ruft die Serviceline an, weil sein Gerät defekt ist. Wie gehen Sie bei der Fehleranalyse vor?

Zunächst erkundigen wir uns, um welchen Gerätetyp es sich handelt und welche Funktionen betroffen sind.

Dann fragen wir nach den Einsatzbedingungen und nach Besonderheiten in der Anwendung. Dadurch grenzen wir das Problem ein. Um bestmöglich und schnell helfen zu können, stehen wir ständig mit dem Außendienst, den Servicetechnikern und der Fertigung in Kontakt. Viele Probleme können wir bereits telefonisch beheben, falls nicht, initiieren wir einen Serviceeinsatz vor Ort oder die Lieferung von notwendigen Ersatzteilen. Bei Bedarf stellt Heraeus Kulzer kurzfristig Leihgeräte bereit. So haben Labore keine Ausfallzeiten, die mit hohen Kosten und Lieferschwierigkeiten verbunden sind. Die Reparatur zurückgeholter Geräte wird in der Werkstatt von Servicepartnern der Heraeus Kulzer GmbH abgewickelt.

Wie hat sich der Geräteservice in den letzten Jahren verändert?

Heraeus Kulzer ist immer auf der Suche nach neuen Rohstoffen. Die daraus entstehenden Materialien erfordern natürlich auch neue Geräte. Deshalb ist es wichtig, dass unsere Servicemitarbeiter immer auf dem neuesten Wissensstand sind. Dazu bieten wir neben Schulungen auch ein internes Service-

portal an, sodass unsere Mitarbeiter jederzeit auf Betriebsanleitungen, Schaltpläne und andere nützliche Informationen zugreifen können. Weil die Fertigung von digitalem Zahnersatz stetig zunimmt, haben wir unseren Service zudem auf den CAD/CAM-Bereich ausgedehnt. Der Laborgeräteservice installiert die Geräte direkt im Labor. Außerdem schicken wir einen Anwendungstechniker, der Zahntechniker in die Bedienung und Software des Produktes einweist. So hat sich auch unsere Hotlinestruktur verändert: Wir haben zusätzlich einen Online-Wartungsservice für CAD-Systeme eingeführt.

Weitere Informationen unter:
www.heraeus-kulzer.de/geraete-aktion

kontakt.

Heraeus Kulzer

Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0800 43723368
info.lab@kulzer-dental.com
www.heraeus-kulzer.com



Zirlux[®]
UNIVERSAL ZIRCONIA SYSTEM



WERDEN SIE ZERTIFIZIERTES ZIRLUX-LABOR

- Zirlux FC2 ist ein voreingefärbtes, monolithisches Zirkonoxid in Rondenform
- Die Ronden stehen in 5 einzigartigen Farbvarianten zur Verfügung
- Die hohe Transluzenz führt zu hochwertigen Restaurationen mit einer außergewöhnlichen Ästhetik
- Das Zirlux Charakterisierungs-Set, bestehend aus 10 Farb-, 6 Modifier- und einer Glasurpaste, ermöglicht eine naturgetreue Restauration

 FreeTel 0800 - 150 00 55
FreeFax 08000 - 40 00 44

www.zirlux.de

Erfolg verbindet.



 **HENRY SCHEIN**[®]
DENTAL

Brandaktuell: Lithiumsilikat-Glaskeramik zum Sprühen

| Annett Kieschnick

Monolithische Zirkonoxid-Restaurationen erfahren zunehmend Akzeptanz. Die Vorteile liegen auf der Hand: Effizienz und Wirtschaftlichkeit. Das Unternehmen Komet (Lemgo) hat mit CeraFusion eine transparente Lithiumsilikat-Glaskeramik zum Sprühen vorgestellt und damit eine Möglichkeit, monolithische Zirkonoxid-Restaurationen einfach, sicher und effizient fertigzustellen. Der Werkstoffkundler und Entwickler Dipl.-Ing. Michael Schmidt (Elaboro GmbH) sowie ZTM Dennis Huck – Produktmanager beim exklusiven Vertriebspartner Komet – beantworten einige Fragen zur neuen Technologie.



Herr Huck, welche konkreten Vorteile hat der Anwender von CeraFusion?

Dennis Huck: CeraFusion ist ein transparentes Lithiumsilikat zum Sprühen. Das gebrauchsfertige Material aus der Spraydose wird einfach dünn auf die gesinterte Zirkonoxid-Restauration gesprüht und anschließend im Keramikofen bei 920°C gebrannt. Nach dem Brand zeigt sich eine homogene, porenfreie und hochglänzende Oberfläche, die keine Wünsche offen lässt. Während des Brennvorgangs diffundiert CeraFusion (circa 2 µm) in die Zirkonoxid-Oberfläche und geht einen sicheren Haftverbund ein. Die Handhabung

ist unkompliziert, denn das aufgesprühte weiße Keramikpulver verläuft nicht. Das bedeutet, keine zugeschwemmten Fissuren und keine dicken Kronenränder nach dem Brand.

Ist CeraFusion vergleichbar mit einem Glasurspray? Was ist mit Bisserrhöhungen?

Dennis Huck: CeraFusion ist kein Glasurspray. Es vereint vielmehr die Eigenschaften klassischer Verblendkeramiken. Der Haftverbund wird durch eine wechselseitige thermochemische Diffusion verschiedener Oxide in den Grenzflächen von Zirkonoxid und Lithi-

umsilikat erreicht. CeraFusion bildet so eine unlösbare Verbindung zwischen beiden Materialien. Anders die Glasur, die die Restauration nur oberflächlich bedeckt. Es bildet sich eine Grenzschicht, einmal durchgebrochen, verliert die Glasurmasse den Haftverbund und löst sich. Betrachten wir die Anwendung: Glasurmasse lässt sich durch die zum Teil „honigartige“ Konsistenz vergleichsweise schwer aufbringen. Schon beim Applizieren werden morphologische Texturen zugeschwemmt. CeraFusion hingegen wird einfach dünn aufgesprüht; es bildet sich eine gleichmäßige weiße Pulverschicht. Die Schichtstärke

nach dem Brand beträgt circa 8 µm. Eine Bisserrhöhung ist nicht zu erwarten. Idealerweise wird die dünne Schichtstärke bereits im CAD berücksichtigt und die Okklusion mit 0,01 bis 0,02 mm außer Kontakt gestellt.

Ist CeraFusion für alle monolithischen Zirkonoxid-Restaurationen geeignet?

Dennis Huck: Der WAK-Wert wurde so optimiert, dass CeraFusion für alle dentalen und yttriumstabilisierten Zirkonoxide anzuwenden ist. Dadurch, dass das Spray transparent ist, wird die Eigenfarbe der Restauration nicht beeinflusst, ganz im Gegenteil. Besonders hochtransluzente Zirkonoxid-Restaurationen erhalten durch CeraFusion mehr „Lebendigkeit“. Optional kann das Ergebnis mit hochschmelzenden Malfarben optimiert werden. Hierfür wird zunächst eine Dünnschichtgrundierung mit CeraFusion aufgebrannt, danach mit Malfarben individualisiert und nach dem Trocknen eine weitere dünne Schicht CeraFusion aufgesprüht. Nach dem zweiten Brand ist die Restauration fertig.

Was ist, wenn die Restauration im Mund eingeschliffen werden muss?

Dennis Huck: Die Diffusionsschicht von CeraFusion beträgt etwa 2 µm. Werden zum Beispiel okklusale Störstellen eingeschliffen, sollte die Restauration vor der Eingliederung noch einmal mit CeraFusion nachbehandelt und anschließend im Keramikofen gebrannt werden. Ist dies nicht möglich, lassen sich die durchgeschliffenen Stellen übergangsfrei zum Zirkonoxid auspolieren, sodass keine Chipping-Gefahr besteht.

Herr Schmidt, die Verbindung von Zirkonoxid mit Lithiumsilikat galt bisher in der Zahntechnik als „No-Go“. Können Sie uns mehr zur Entwicklung von CeraFusion verraten?

Michael Schmidt: Als Spezialist für CAD/CAM-Prozesse entwickeln wir bei Elaboro seit vielen Jahren Verfahren und Materialien zur effektiven Herstellung von keramischen Restaurationen. Als Zirkonoxid-„Gegenspieler“ haben sich Lithiumdisilikat-Restaurationen – besonders im Frontzahnbereich – etabliert. Seit vielen Jahren gibt es Versuche, Zirkonoxid-Gerüste mit Lithiumdisilikat-Verblendungen zu vereinen. Gute

ästhetische Ergebnisse kumulieren hier leider mit schlechten Langzeitprognosen. Heute wird mit der Verfügbarkeit transluzenter Zirkonoxide die monolithische Versorgung immer populärer. Es lag also nahe, eine Oberflächenveredelung zu entwickeln, die die Vorteile moderner keramischer Gerüstmaterialien nutzt und gleichzeitig den Wunsch nach glaskeramischem „Zahnschmelz“ aus Lithiumsilikat erfüllt. Das Ergebnis ist CeraFusion. Das Beschichtungsverfahren ist einfach und kostengünstig. Der keramische Brand kann mit jedem Keramikofen realisiert werden. Der einzigartige Haftverbund funktioniert auf unbehandeltem Zirkonoxid, aber auch auf polierten oder aufgerauten Oberflächen. Nach dem CeraFusion-Brand ist die Oberfläche porrenfrei und besser als poliert. Die Oberflächenhärte des Zirkonoxids wird quasi halbiert. In Verbindung mit der glatten Oberfläche des Lithiumsilikats ergibt dies ideale Antagonisten-Bedingungen. Die Kombination aus Zirkonoxid und CeraFusion bildet eine Basis für langzeitstabile Restaurationen.

Ist wissenschaftlich bewiesen, dass CeraFusion in das Zirkonoxid diffundiert?

Michael Schmidt: Der besondere Haftverbund von CeraFusion auf Zirkonoxid ist seit Jahren wissenschaftlich nachgewiesen und vielfach international publiziert worden. Betrachtet man hochauflösende REM-Kontrastbildaufnahmen, so sieht man im Vergleich zu traditionellen Verblendkeramiken weder Lunker noch Fehlstellen. Statt einer sich hart abzeichnenden Grenzschicht ist eine gleichmäßige Schicht mit diffusem Verlauf in Richtung beider Materialien erkennbar. Eine andere REM-Analyse (radiologischer LineScan) zeigt die Konzentration verschiedener Materialkomponenten im Bereich der Grenzschicht. Auffällig ist eine Zunahme der Zirkonoxid-Konzentration im Grenzbereich der Verblendschicht. Das Zirkonoxid diffundiert aus der Gerüstkeramik in die



Verblendkeramik (VBK) beziehungsweise CeraFusion. Die Zunahme der Konzentration von Elementen der VBK auf der Zirkonoxid-Seite weist auf ein Abwandern von Oxiden der Glaskeramik in das Zirkonoxid hin. Spezielle Untersuchungen zeigen, dass die Ionen der Komponenten Li_2O , Na_2O und Nb_2O_5 in die Zirkonoxid-Keramik diffundieren. Das Diffusionsverhalten ermöglicht einen intensiven Haftverbund zwischen dem Gerüst aus yttriumstabilisiertem Zirkonoxid und der Verblendkeramik. Auf die material- und verfahrenstechnischen Grundlagen von CeraFusion wurden internationale Patente angemeldet.

Welches Potenzial sehen Sie in einer Lithiumsilikat-Glaskeramik zum Sprühen?

Michael Schmidt: Mittlerweile sind viele Industriezweige auf unser Produkt aufmerksam geworden und zeigen reges Interesse an der Technologie. Auch im dentalen Bereich werden wir weiter entwickeln und neue Anwendungsgebiete erschließen, die dem prothetischen Behandlungsteam die Arbeit erleichtert.

Dennis Huck: Auch wir als exklusiver Vertriebspartner erkennen das Potenzial. Das bisherige Feedback aus den Laboren ist durchweg positiv. Die Herstellung monolithischer Zirkonoxid-Restaurationen ist jetzt einfacher, effizienter und sicherer. CeraFusion ist eine Bereicherung für jedes Dentallabor und gewinnt jeden Tag neue begeisterte Anwender.

Vielen Dank für das Gespräch.

kontakt.

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG

Trophagener Weg 25
32657 Lemgo
Tel.: 05261 701-700
info@kometdental.de
www.kometdental.de

„Schön, wenn unsere Arbeit übersehen wird!“

| Marion Güntzel

Oft unbeliebt beim Techniker und doch unverzichtbar für den Patienten: Die Totalprothetik fristet in vielen Laboren ein eher stiefmütterliches Dasein; so stehen ästhetische Keramikrestaurationen 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 Creapearl2 zur IDS 2015. Wir sprachen mit ihm über neue und alte Prothesenzähne und über „das Gelbe vom Zahn“.

Herr Schmidt, als anerkannter Totalprothetiker verwenden Sie schon sehr lange den Creapearl-Zahn. Was macht die Front- und Seitenzahnlinie von Creation Ihrer Meinung nach aus?

Ich habe in meinem Berufsleben schon sehr viele Konfektionszähne gesehen und getestet, allein in dem Großlabor, in dem ich früher gearbeitet habe, gab es ein ansehnliches Zahnlager. 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 bzw. nicht vergleichbar mit anderen Prothesenzähnen.

Was ihn ausmacht? 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. Er ist ein Zahn zum Mitdenken, aber kein schwieriger Zahn.

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“. Das ist wie mit dem Chipping-Thema bei Zirkon. Das Diskutieren und Festhalten an einem bestimmten Begriff bringt uns nicht weiter.

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 Spieglei. Das ist natürlich nicht akzeptabel.

Aber wer zwingt mich dazu, den Zahn ideal aufzustellen, um ihn dann mit Schleifarbeiten wieder zu vernichten?

Das heißt, 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. Lehrmeinung hin oder her: Creapearl muss einfach dahin gestellt werden, wo der natürliche Zahn steht, dann wirkt er, und dann entfaltet er sich von ganz alleine. Willi Geller hat den gelben Dentinkern nicht aus Gedankenlosigkeit gemacht, das ist ja gerade die Charakterstärke dieses äußerst lebendig wirkenden Zahns. Durch seine hochchromatische Dentineinfärbung ergibt sich zum Beispiel 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.



Volkmar Schmidt

Creation hat mit Creapearl2 zur IDS 2015 eine neue Zahnlinie herausgebracht. Sie haben die Prothesenzähne schon mehrfach getestet. Wie lautet Ihr Urteil?

Auch in Creapearl2 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. Und so hat er Schicht für Schicht das Geheimnis des natürlichen Zahns studiert. Die Natur ist, auch wenn sie sehr komplex und vielschichtig ist, schlicht und schön; Creapearl2 ist auch schlicht und natürlich schön. Dieser Zahn passt sich nicht der konfektionierten Masse an, er hat Rückgrat. 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: Creapearl2 ist noch weniger Konfektionszahn und dafür noch mehr Natur.

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



Abb. 1

Als Hochpreisig muss nicht immer hohe Qualität bedeuten: Die Patientin hatte vor einiger Zeit 20.000 Euro für eine OK-Totalprothese und eine UK-Implantatarbeit mit vier Implantaten bezahlt – für einen Zahnersatz, der insuffizient war und ihrer Persönlichkeit nicht gerecht wurde! Sie wünschte sich von uns eine neue, vor allem natur- und funktionsgerechte Totalprothese. – Abb. 2: Für die Ästhetikaufstellung sollten stets alters- und typgerechte Zähne gewählt werden – am besten im Beisein des Patienten. Ich habe mich in diesem Fall im anterioren Bereich für den Creapearl-Zahn des Typs Vario (V68) entschieden. Er zeichnet sich durch eine lange Interdentalraum-Verschlussleiste aus, die mir eine altersgerechte Modellation des Zahnfleischsaums ermöglicht. Die Typenbezeichnung „Vario“ weist darauf hin, dass jeder Zahn individuell beschliffen werden kann, wodurch aus jedem konfektionierten Prothesenzahn ein Unikat wird.

Die Patientin war bei allen wichtigen Entscheidungen, der Einartikulation mittels Gesichtsbogen und der Ästhetikaufstellung im Labor dabei, so wusste sie auch, wo ihre neuen Zähne stehen werden. Am Tag der Eingliederung strahlte die Patientin glücklich und verschmitzt in die Kamera. Ihre neue Versorgung gliedert sich perfekt ein und unterstreicht ihren charakterstarken Typ.

als Natur. Warum das so ist? Das hat etwas mit der Feinabstimmung und mit dem naturidentischen Innenaufbau des Zahns zu tun. Wie und mit welchen Massen er das erreicht hat, das weiß wahrscheinlich nur er. Aber Gellers akribische Neugierde, seine Begeiste-

rung für Zähne und sein Know-how stecken in jedem Zahn.

Der Knaller ist für mich die feine Opaleszenz im inzisalen Bereich, dieser blau-orangene Ton lässt sich mit Keramik extrem schwer herstellen. Diese Opaleszenz, die einen nicht sofort an-



Abb. 2

ANZEIGE

Monatliches Update

Fachwissen auf den Punkt gebracht



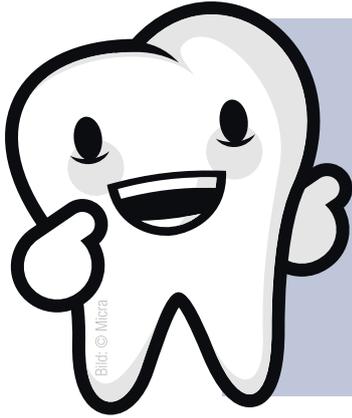
Anmeldeformular Newsletter
www.zwp-online.info/newsletter

www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN

ZWP online





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 mit dem Vorurteil aufzuräumen, dass individuelle Totalprothetik schwer sei. Weitere Informationen unter: www.creation-willigeller.com/news/kurse/

springt, 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.

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 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.



Abb. 3

Abb. 3: Die Patientin kam zu uns mit einer klassischen OK-Totalprothese und einer UK-Teleskoparbeit, deren Herstellung ebenso klassisch „wie Kasse“ war und der sympathischen Patientin nicht gerecht wurde. Dadurch, dass kein Gesichtsbogen verwendet worden war, kippte die Seitenzahnebene in Richtung dorsal nach unten. Im Oberkiefer war zudem auffällig, dass der Buckelkorridor voller Zähne war. Die Frontzähne standen so klassisch wie falsch auf der sogenannten Kieferkammmitte. Durch diese weitverbreitete Aufstellung fiel die Oberlippe ein, weshalb dann der Prothesenrand dicker gestaltet worden war (mit all seinen ästhetischen und funktionellen Mängeln). – Abb. 4: Nachdem ich bereits ihrer Schwester zu einem schöneren Lächeln verholfen hatte, entschied sich auch die Patientin für eine neue Totalprothese mit Creapearl-Kunststoffzähnen. Wir vereinbarten einige Termine, und die neue Arbeit entstand dann in Wochenendarbeit mit ihr im Labor.



Abb. 4

Die Patientin war mit dem Ergebnis mehr als zufrieden. Als wir drei Monate später das Abschlussbild machten, hatte die Patientin neuen Schwung bekommen. So trug sie nicht nur eine neue Brille und eine neue Frisur, sondern berichtete uns auch überglücklich, dass sie wieder einen Lebenspartner gefunden habe. Mir wurde dabei wieder einmal bewusst, welch immense Verantwortung wir als Zahntechniker für die Lebensqualität unserer Patienten tragen.

Wie lautet Ihre Maxime als begeisterter Totalprothetiker?

Wir Zahntechniker müssen selbstbewusst sein, Verantwortung übernehmen, Stellung beziehen und Fehler machen dürfen. Nur so kommen wir weiter. Wir machen keine Idealzähne, wir machen individuelle Zähne. Ich strebe nicht nach einem Ideal, ich strebe nach der Natur. 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?

Herr Schmidt, vielen Dank für dieses Gespräch.

kontakt.

ZTM Volkmar Schmidt

Dialog Zahntechnik GmbH
In der Hohl 13
65207 Wiesbaden-Auringen
Tel.: 06127 4057
info@dialogzahntechnik.de
www.dialogzahntechnik.de

Südtiroler Innovationsschmiede



Zirkonzahn
Infos zum Unternehmen

| Carolin Gersin

Eine malerische Kulisse bietet sich dem Betrachter, wenn er im Tauferer Ahrntal steht. Umringt von schneebedeckten Bergen, die allesamt mehr als 2.500 Meter in die Höhe ragen, liegt in diesem malerischen Tal der gemütliche 3.000-Seelen-Ort Gais. Dass dieses ruhige Örtchen ein Unternehmen beheimatet, das voller großer Visionen und zahntechnischer Innovationen steckt, lässt sich beim ersten Blick kaum vermuten. Doch Gais ist das Hauptquartier der Firma Zirkonzahn.

Betritt man das Firmengebäude merkt man schnell, dass dieses Unternehmen ein ganz besonderes ist, denn bereits im Treppenhaus wird der Besucher von choralen Gesängen empfangen. Türschilder an den Eingängen der Abteilungen vermitteln sowohl den Mitarbeitern als auch den Besuchern Südtiroler Lebensgefühl. Zu lesen sind hier durchweg Ortsnamen von umliegenden Städten und Dörfern – in Südtiroler Dialekt. Bereits im Treppenhaus dominiert das bekannte dunkle Farbkonzept Zirkonzahns, welches durch Bilder von Szenen aus dem Handwerk unterstrichen wird. Dieses wird auch in den Büroräumen fortgesetzt: Schwarz und Weiß sind die Hauptfarben. Inneneinrichtung und Farbgebung vermitteln Geradlinigkeit, Struktur und Ordnung auf allen Ebenen. Unterstützt wird dies

durch Offenheit, was eine optimale Kommunikation und Interaktion der einzelnen Bereiche ermöglicht. Die moderne Einrichtung steht im klaren Kontrast zum Geschehen, das sich beim Blick aus dem Fenster bietet: Landhäuser aus dem 19. Jahrhundert, Almen und Berge sind allgegenwärtig. Eine große Zahl der mittlerweile mehr als 260 Mitarbeiter weltweit sind Südtiroler, genau wie Firmengründer Enrico Steger, der aus dem Nachbarort Sand in Taufers stammt. Tief verwurzelt ist Enrico Steger in der Region. Was er 2003 als Einmannunternehmen startete, ist zu einem heute global agierenden Unternehmen mit Außenstellen in Deutschland, Spanien, Ungarn, Mexiko, Kanada und den USA herangewachsen, doch die Heimat zu verlassen, wäre niemals eine Option.

Hoch hinaus

Mit viel Liebe zum Detail und einem beeindruckenden Gespür für Trends am zahntechnischen Markt entwickelt und produziert das Team um Enrico Steger stetig Produkte, die die Soft- und Hardwareanwender zu erfolgreichen Technikern macht und den alltäglichen Arbeitsablauf vereinfacht. Denn dem leidenschaftlichen Zahntechniker geht es vor allem um eines: das Handwerk. Ein für jeden Zahntechniker erschwingliches manuelles Verarbeitungssystem, bestehend aus eigens hergestelltem Zirkon, dem Fräsgerät und einem Sinterofen, zu entwickeln, war Anfang der 2000er-Jahre die Idee des Visionärs. Damit wurde das Kopierfräsen von Zirkon geboren, bevor Enrico Steger im Jahr 2005 das Zirkonfräsgerät „Zirkograph“ auf dem Markt brachte. Seitdem ging es ste-



Abb. 1



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 2

„Ich habe **zwei schöne Tage** gehabt und bekam von den Referenten **neue Möglichkeiten und Herangehensweisen** aufgezeigt, die meine **alltägliche Arbeit** mit der Soft- und Hardware **erheblich erleichtern.**“

(ZTM Eric Lederer)

Abb. 1: Mountain Monastery in Sand in Taufers. – Abb. 2: Referent ZT Rudolf Brugger im CAD/CAM Milling Metal Kurs. – Abb. 3: Der Hauptsitz der Firma Zirkonzahn in Gais/Südtirol. – Abb. 4: Schloss Bruneck im Pustertal.

bergauf: Aktuell bietet Zirkonzahn fünf Fräsgeräte an, zwei weitere sind bereits in der Pipeline. Zum Produktportfolio gehören weiterhin u. a. Laborscanner, zahlreiche CAD/CAM-Fräsmaterialien sowie die umfassende CAD/CAM-Software. Für diese veröffentlichte das Unternehmen erst vor wenigen Wochen ein großes Upgrade. Nach und nach erhalten die Anwender Zugang zu den neuen Funktionen und zeitsparenden Features. Das Produkt so intuitiv und für den Zahntechniker so einfach wie möglich zu machen, ist auch Willi Tratters Anliegen. Er arbeitet als Produktentwickler seit Jahren eng mit Enrico Steger und den Technikern im Dentallabor Steger in Bruneck, unweit von Gais, zusammen. In der dreistöckigen Jugendstilvilla werden neueste Entwicklungen getestet und untersucht, komplexe große Fälle von Kollegen aus aller Welt von dem Südtiroler Spezialistenteam gefertigt und natürlich auch Zahntechnikernachwuchs ausgebildet.

Potenziale entfalten mit Zirkonzahn.Education

In den geschmackvoll eingerichteten und mit Möbeln der Tischlerei Engl aus der Region ausgestatteten Räumen wird

jedoch nicht nur der eigene Nachwuchs ausgebildet, sondern auch eine Vielzahl an Weiterbildungen abgehalten. So fand zum Beispiel Ende September der Kurs „CAD/CAM Milling Metal“ für fortgeschrittene Anwender der Zirkonzahn CAD/CAM-Software statt. Begrüßt wurden die Teilnehmer neben den herzlichen Worten der Zahntechniker und Referenten Rudolf Brugger und Jürgen Feierabend auch von einer kleinen Goodie-Tüte mit Südtiroler Spezialitäten, die das Heimatbewusstsein des Unternehmens noch einmal unterstreicht. Knapp 800 Kilometer legte ein Anwender aus Lutherstadt Wittenberg in Sachsen-Anhalt zurück, um sich in Bruneck weiterbilden zu lassen. Auf dem Lehrplan des zweitägigen Kurses standen neben der Vertiefung der Softwarekenntnisse vor allem: kollegialer Austausch, Anregungen für die eigene Arbeit sammeln und offene Fragen zusammen mit den Fachmännern klären. So auch bei Zahntechnikermeister Eric Lederer aus Kaufbeuren, der mit einem gut vorbereiteten Fragenkatalog anreiste. „Ich habe zwei schöne Tage gehabt und bekam von den Referenten neue Möglichkeiten und Herangehensweisen aufgezeigt, die meine alltägliche Arbeit mit der Soft- und

Hardware erheblich erleichtern“, sagt der Zahntechnikermeister.

Die Teilnehmer sind allesamt nicht zum ersten Mal im Education Center in Bruneck zu Gast. Besonders das angenehme Miteinander und die freundschaftlich-kollegiale Atmosphäre der Fortbildung sprechen neben dem umfassenden fachlichen Input für die Reise nach Südtirol – und vor allem auch für das Wiederkommen. Eine Weiterbildung ist jedoch nicht nur in Südtirol möglich, sondern mittlerweile auch in den 13 Zirkonzahn Education Centern rund um den Globus.

Dem Wissen sind keine Grenzen gesetzt

Wem ein zweitägiger Kurs in Bruneck oder einem anderen Fortbildungszentrum nicht genug oder zu „langweilig“ ist, dem bietet Enrico Steger weitere einzigartige Möglichkeiten, sich fortzubilden. „Helden“ der Zahntechnik auszubilden und das Handwerk in den Mittelpunkt zu rücken stehen im Fokus dieser Programme der besonderen Art. „We forge heroes – Wir schmieden Helden“ ist das Motto des Zirkonzahn Heldencampus, einem Konzept für erfahrene Techniker, der sich in Mühlen in Taufers befindet. Die Teilnehmer der



Abb. 5



Abb. 7



Abb. 6



Abb. 8

Abb. 5: ZT Jürgen Feierabend mit den Kursteilnehmern. – Abb. 6: ZTM Georg Walcher, Dentallabor Steger, mit einem Kursteilnehmer. – Abb. 7: Kollegialer Austausch. – Abb. 8: v.l.: Helmut Fuchs, Thomas Egger, Zirkonzahn Education Center Bruneck, Carolin Gersin, Redaktion ZWL, und David Gasser, Zirkonzahn PR-Marketing.

einwöchigen Fortbildung wählt Enrico Steger aus einer Liste an Interessenten selbst aus. Für jeden Sprachraum (Französisch, Spanisch, Deutsch, Italienisch und Englisch) findet die Weiterbildung einmal pro Jahr statt. Hat man einen der begehrten Plätze erhalten, erwarten einen bereits am Eingang des Gebäudes imposante kämpferische Statuen, die symbolisch für die Heldenwoche stehen. Denn die Regeln im Heldencampus sind streng: kein Mobiltelefon, Wecken mit dem Nebelhorn und Frühsport. Jeder Teilnehmer begibt sich in eine Art mediale und soziale Askese mit einer Besinnung auf das Handwerk und die wesentlichen Dinge der Arbeit. Doch auch Fähigkeiten für die persönliche Entwicklung, wie der Übung in Ordnung und Disziplin, werden während des Aufenthalts geschult.

„For the young and wild“, die jungen und wilden Zahntechniker und Zahnärzte, hat der Zirkonzahn-Gründer ebenfalls ein Konzept entwickelt: die Zirkonzahn Military School. Auf die Teilnehmer wartet während der fünf Tage in Mühlen in Taufers ein Programm, das bereits kurz nach 6 Uhr morgens mit einem Bootcamp beginnt und die Techniker und Ärzte an ihre sportlichen Grenzen bringt.

Das Militär als älteste Organisation der Welt diente bei der Entwicklung als Vorbild. Die Tugenden Fleiß, Treue, Integrität, Demut, Mäßigung, Mut, Gerechtigkeit, Geduld, Einfachheit und Bescheidenheit zu schulen, gehört ebenso zur Weiterbildung wie CAD/CAM-Kurse und Wachmodellationen. Die Kursleiter bieten außerdem zahlreiche spannende Herausforderungen wie Slacklining, Fischfang mit anschließender Zubereitung des selbst gefangenen Fisches oder auch Feuerwehrrübungen. Zur Stärkung des Gemeinschaftsgefühls erhalten die Teilnehmer außerdem eine Wochenaufgabe, die zusammen erledigt wird.

Mountain Monastery – Das Bergkloster

Eine weniger actionreiche, besinnlichere Form der Fortbildung entsteht aktuell in Sand in Taufers. Ein ehemaliges Hotel wird hier zu einem neuen Highlight im Programm gemacht und wartet darauf, zu neuem Leben erweckt zu werden: das Mountain Monastery. In enger Kooperation mit dem Südtiroler Künstler Helmut Fuchs entstanden hier außergewöhnliche Räumlichkeiten, die ihresgleichen suchen. „Back to Basics“ – das Besinnen auf das Wesentliche des Handwerks und

des Daseins wird im Bergkloster gelebt. Ob beim Kräuter- und Gemüseanbau, bei der Ernte oder beim Brotbacken – für die Teilnehmer wird der Aufenthalt etwas Besonderes werden. Zeit und Raum zum Entschleunigen, zum Meditieren und zum Austausch untereinander bieten die Hallen des Mountain Monastery. Jedes der Zimmer ist einzigartig eingerichtet und wurde mit den Skulpturen und Kunstwerken von Helmut Fuchs ausgestattet, die perfekt zur Identität Zirkonzahns passen. Stetige Weiterentwicklung, Verbesserung der Fähigkeiten, des Selbst und natürlich auch der Hilfsmittel, wie Software, Hardware und Materialien, sind fest in der Philosophie der Firma Zirkonzahn verankert. Stillstand ist für Gründer Enrico Steger keine Option. Es bleibt somit spannend, mit welchen Innovationen sein Team und er demnächst aufwarten.

kontakt.

Zirkonzahn Worldwide

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

Meisterschule feiert 20-jähriges Jubiläum

| Anne Faulmann

„Meistern Sie ihre Zukunft – Wir nehmen uns für Sie Zeit.“ Unter diesem Motto bildet die Meisterschule für Zahntechnik Ronneburg in Thüringen seit 20 Jahren erfolgreich Zahntechnikmeister aus – im mittlerweile 38. Meisterkurs und mit insgesamt 450 Absolventen. Am Samstag, dem 5. September 2015, lud das Unternehmen zur Feier seines 20-jährigen Jubiläums in die Bogenbinderhalle nach Ronneburg ein.



Schulleiterin Cornelia Gräfe begrüßte 180 Gäste, Absolventen und Wegbegleiter der Schule 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 allen Absolventen und Unterstützern, welche maßgeblich zum Erfolg der ersten privaten Vollzeit-Meisterschule für Zahntechnik in Deutschland beigetragen haben. Im Laufe der letzten beiden Jahrzehnte konnte sich das Unternehmen bundesweit als feste Größe bei der Ausbildung von Zahntechnikermeistern etablieren

und sich damit gegenüber den knapp 20 deutschen Meisterschulen für Zahntechnik am Markt behaupten. Teilnehmer aus allen Bundesländern sind in den Ronneburger Meisterkursen vertreten, die mit durchschnittlich 12 bis 15 Meisterschülern pro Kurs fast immer ausgebucht seien, wie Gräfe berichtete. 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, bietet allerdings zudem auch eine Splittingvariante für berufstätige Zahntechniker an, bei welcher der Kurs über ein ganzes Jahr hinweg alle zwei Wochen in Vollzeit absolviert wird. „Wissen zu vermitteln, Erfahrungen und Gedanken auszutauschen, gemeinsam Lösungen zu finden, Persönlichkeiten in jedem Einzelnen zu erkennen und zu schätzen, zuzuhören, Vertrauen zu schaffen, Freundschaften zu knüpfen“, fasste Gräfe den Reiz ihrer täglichen Arbeit und auch die Firmenphilosophie der Meisterschule Ronneburg in ihrer Rede zusammen.



Praxisnahe Ausbildung in familiärer Atmosphäre

Mit Stolz verwies die Schulleiterin außerdem auf die zahlreichen Laborneugründungen ihrer Absolventen und darauf, dass einige von ihnen inzwischen selbst als Referenten an der Ronneburger Meisterschule tätig sind. „Unsere Absolventen kommen aus der Praxis und können den Teilnehmern in ihren Kursen einen dementsprechend praxisnahen Einblick liefern“, so Gräfe. Einer der insgesamt sieben ehemaligen Ronneburg-Absolventen, die heute selbst an der Meisterschule lehren, ist Marco Henkel. Nach seiner erfolgreichen Meisterprüfung im Jahr 2012 wurde er als Bester seines Kurses von Schulleiterin Cornelia Gräfe auf eine potenzielle Lehrtätigkeit angesprochen und unterrichtet seitdem die Bereiche kombinierte Prothetik sowie Schwenkriegel im Praxisteil der Meisterausbildung. „Regelmäßig neue, wissbegierige Menschen kennenzulernen, die motiviert sind, und ihnen mein Wissen zu vermitteln, das macht mir extrem viel Spaß“, so Henkel. Zudem schätze er die familiäre Atmosphäre in den Vollzeit-Kursen mit maximal 15 Teilnehmern, die das Lern- und Lehrklima überaus positiv beeinflusse.

Digitale Technologien und der Wandel der Zahntechnik

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 Zahntechnikermeisterausbildung. 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. Neben neuen Ausbildungsmethoden beeinflusst die digitale Technologie auch das Zahntechniker-Handwerk selbst in zunehmendem Maße. Die computergestützte CAD/CAM-Technologie hat den Arbeitsprozess des Zahntechnikers vom Entwurf bis hin zur Herstellung des Zahnersatzes grundlegend verändert und findet durch die rasante Weiterentwicklung der Technik zunehmend Einzug in zahntechnischen Laboren. „Mit der Entwicklung der Zahntechnik in den letzten Jahren haben wir uns auch den neuen Technologien gestellt“, betonte Gräfe. So bietet die Meisterschule Ronneburg ihren Schülern in Kooperation mit den Unternehmen Straumann und BEGO die Möglichkeit, die neusten CAD/CAM-Systeme sowohl in der Theorie als auch vor Ort im Fräszentrum der Firmen praktisch kennenzulernen. Seit 2009 hat die Meisterschule ihren Sitz in der

Bahnhofstraße in Ronneburg, zentral gelegen neben der Bogenbinderhalle, die Industriedenkmal und Veranstaltungsort zugleich ist. Eine Führung durch die Räumlichkeiten der Schule gab den Jubiläumsgästen einen Einblick in den Ausbildungsalltag eines künftigen Zahntechnikermeisters und den ehemaligen Absolventen die Gelegenheit, alte Erinnerungen an die Zeit ihrer Meisterausbildung wieder aufleben zu lassen. Ein vielfältiges Büfett und die Musik der Dixie Mix Altstars aus Ronneburg bildeten den gelungenen Ausklang der Jubiläumsveranstaltung. 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.

kontakt.

Meisterschule für Zahntechnik

Bahnhofstr. 2
07580 Ronneburg
Tel.: 036602 92170-70/-71
info@zahntechnik-meisterschule.de
www.zahntechnik-meisterschule.de



Wechselhalterkonzept:

Jetzt gehts **rund**

Amann Girrbach erweitert Wechselhalterkonzept um 98er-Rohlingshalter inklusive passendem Materialsortiment – auch für offene CAD/CAM-Systeme.

Mit dem Ceramill CAD/CAM-System bietet Amann Girrbach eine vielseitige und technisch versierte Inhouse-Lösung für die computerunterstützte Fertigung von Zahnersatz. Der großen Bandbreite an möglichen Indikationen und bearbeitbaren Materialien liegt ein durchdachtes und auf die jeweiligen Werkstoffeigenschaften abgestimmtes Wechselhalterkonzept zugrunde. Es garantiert eine absolut präzise wie effiziente Bearbeitung des jeweiligen Werkstoffs und überzeugt im Laboralltag durch eine einfache Handhabung. In Ergänzung zu den bereits bestehenden Werkstückhaltern für die Ceramill-charakteristischen 71er-Blanks, Titanabutment-Rohlinge oder Glaskeramikblocks bietet Amann Girrbach nun einen zusätzlichen Werkstückhalter für die Bearbeitung von 98er-Rohlingen mit den CNC-Fräseinheiten Ceramill Motion 2 und Ceramill Mikro an.



Zusammen mit dem 98er-Halter werden sämtliche 71er-Rohlinge aus dem klassischen Ceramill Material-Sortiment auch als 98er-Discs für Ceramill und andere offene CAD/CAM-Systeme erhältlich sein.

Amann Girrbach AG

Tel.: 07231 957-100

Tel. int.: +43 5523 62333-105

www.amanngirrbach.com

Universalcomposite:

Für die **freie Schichttechnik**

Das Beste aus zwei restaurativen Welten: technisch raffiniert und ästhetisch optimiert. Das neue fließfähige Komposit-Verblendsystem Ceramage UP vereint alle positiven Eigenschaften von Komposit und Keramik in einem neuartigen Hochleistungswerkstoff. Das lichthärtende Komposit ist stabil, elastisch und ästhetisch – für ein hohes Maß an naturkonformer Langlebigkeit und Ästhetik. Auch im Handling überzeugt das modular aufgebaute Mikro-Hybrid-Kompositsystem, das für nahezu alle Front- und Seitenzahnrestorationen indiziert ist. So sind die Einzelmassen fließfähig und dennoch standfest, leicht modellier-, konturier- und polierbar und wie Keramikfarben vielseitig untereinander mischbar – für uneingeschränkte Individualisierungen.

Das Mikro-Hybrid-Komposit setzt neue werkstoffkundliche Maßstäbe im Bereich

der lichthärtenden Verblend- und Restaurationsmaterialien. Dank der keramisch gefüllten Matrix und der homogen verdichteten Nanostruktur garantiert Ceramage UP hohe Abrasionsbeständigkeit, Biegefestigkeit und Farbstabilität. Gleichzeitig ermöglicht es dem Zahntechniker durch ein aufeinander aufbauendes Schichtkonzept mit opalisierenden Schmelz- und Transluzenzmassen eine faszinierend natürliche Ästhetik; vergleichbar einer geschichteten Keramikrestauration.

Aufgrund seiner gebrauchsfertigen, thixotropen Massen ermöglicht das Hochleistungskomposit ein freies Modellieren der Zahnformen direkt aus dem Dispenser mit einer Sonde oder einem Pinsel. Für ein noch individuelleres Erscheinungsbild der Front- und Seitenzahnrestorationen lassen sich die fließfähigen Einzelmassen bequem miteinander vermischen oder die lichthärtenden Malfarben des LITE ART Systems auftragen. Dank der additiven Schichtung sind meist nur geringfügige Formkorrekturen notwendig. So kombiniert das Verblendsystem, das für alle Arten von Kronen und Brücken, Inlays und Veneers sowie Langzeitprovisorien verwendet werden kann, in einzigartiger Weise Wirtschaftlichkeit, Effizienz und Ästhetik miteinander.

Weitere Vorteile ergeben sich durch die mikrofeine Zusammensetzung des neuen Kompositwerkstoffs. So lässt sich das Material mit den zum System passenden rotierenden Instrumenten und Polierpasten von SHOFU einfach und schnell polieren – für einen beständigen Oberflächenglanz, geringstmögliche Plaque-Retentionsstellen und einen angenehmen Tragekomfort.

Das fließfähige Universalcomposite ist ein modernes und komplettes Komposit-Verblendsystem, das dem Anwender mehr Sicherheit und Wirtschaftlichkeit im Labor und gleichzeitig mehr

Ästhetik und Opaleszenz in der Restauration garantiert. Es besteht aus universellen Basismassen in den VITA-Farben A1 bis D4, speziellen Whitening- sowie transluzenten Effekt- und Intensivmassen. Für die rote Ästhetik stehen zudem zehn Gingivafarbtöne zur Verfügung. Ceramage UP ist als Starter-Set A2/A3 und als 8-Farben-Basisset (für ästhetische Restaurationen in den Farben A1 bis A4, B2, B3 und C2) erhältlich. Selbstverständlich sind die hochwertigen Farben auch einzeln verfügbar. Für einen sicheren Haftverbund eignen sich der M. L. Primer und das CRB-Verbundsystem.

SHOFU Dental GmbH

Tel.: 02102 8664-0

www.shofu.de



SHOFU
Infos zum Unternehmen



CAD/CAM-Produktkatalog 2015/16:
Alles aus einer Hand

Der Markt ist in Bewegung, mehr denn je. Die Anforderungen an Material und Technik werden immer höher, der Ruf nach Innovation und Neuerung immer lauter. Zfx schenkt diesen Bedürfnissen Gehör und



fühlt der Branche stetig auf den Zahn. Die so entwickelten Produkte überzeugen durch Qualität und optimale, auf den Dentalmarkt abgestimmte Eigenschaften. Einen kompakten Überblick über das aktuelle CAD/CAM-Portfolio des Unternehmens bietet der neue Produktkatalog. Darin finden Interessenten alles, was zur Herstellung von ästhetischem High-



End-Zahnersatz nötig ist: von Hard- und Softwareprodukten bis hin zu Fräsmaterialien, Werkzeugen und passenden Konstruktionskomponenten. Der Einsatz neuer Technologien und bewährter Materialien ist nur ein Baustein zum perfekten Zahnersatz. Das Wissen, wie diese anzuwenden sind, ist ein weiterer, sehr entscheidender. Zfx entwickelte darum ein individuell auf den Zahntechniker abgestimmtes Kursprogramm, in dem Experten informativ und praxisnah ihr Wissen zu den Zfx-CAD/CAM-Produkten vermitteln. Der Katalog sowie das komplette Kursprogramm stehen auf der Unternehmens-Homepage zur freien Verfügung.

Zfx GmbH
Tel.: 08131 33244-0
www.zfx-dental.com

Pendelleuchte:
„Work don't play“

Die Firma RIETH. Dentalprodukte hat mit der brandneuen Lablight Slimline, einer minimalistischen Pendelleuchte in verschiedenen Längen und Lichtstärken, ihr Produktportfolio erweitert.



Unter dem Motto „Work don't play“ verstehen die Macher von RIETH., dass die Lablight-Leuchten und das LED-Licht einer gewerblichen, professionellen Nutzung Genüge leisten müssen. Das heißt, Lebensdauer, Lichtintensität (kontrastreiches Licht) und Farbwiedergabeindex müssen passen, genauso wie die individuelle Umsetzung an verschiedenen Arbeitsplätzen bzw. -räumen. Mit dem neuen Tageslicht (5.500 K) Lablight-Programm, einer speziellen Planungssoftware und neuen Tageslichtprüfkarten, können alle individuellen Ansprüche erfüllt werden – ob Einzelplatz oder Komplettbeleuchtung in Praxis und Labor.

RIETH. Dentalprodukte
Tel.: 07181 257600
www.a-rieth.de

Handstücke:
Einziger Service für Labore

Die Firma muss.dental bringt das erste Austausch-Laborhandstück auf den deutschen Markt. Bisher hatten Labore bei defekten Schleifhandstücken immer das Problem der Ausfallzeiten durch die Dauer der Reparatur mit unkalkulierbaren Kosten. Damit ist nun endlich Schluss: Noch vor der Einsendung des defekten Handstückes kann das Labor zu einem Festpreis, der oftmals wesentlich günstiger ist als manche Reparatur, ein Austauschhandstück beim Hersteller ordern. Individualreparaturen sind natürlich nach wie vor möglich, wobei der Kunde die Sicherheit hat, dass der Austauschpreis nicht überschrit-



ten wird. Derzeit ist muss.dental der einzige Hersteller, der eine solch kundenfreundliche Lösung anbietet.
Muss Dental GmbH
Tel.: 05103 7065-0
www.muss-dental.de

Steuergerät:

Benutzerfreundlicher Mikromotor

VOLVERE i7, der neue Labor-Mikromotor aus dem Hause NSK, zeichnet sich durch sein kompaktes und fortschrittliches Design aus und besitzt trotz seines attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnisses alle wichtigen Funktionen. Das Steuergerät ist mit einer Breite von nur 69 mm so klein und mit einem Gewicht von 900 g so leicht, dass es überall Platz findet. Sei es auf dem Arbeitstisch, einem Regal oder praktisch aufgeräumt liegend in einer Schublade. Das Handstück liegt ergonomisch in der Hand und bietet mit einem Drehmoment von 4,1 Ncm sowie einer Drehzahl von 1.000 bis 35.000/min ausreichend Leistung für praktisch alle labortechnischen Arbeiten. Dabei glänzt es dank seiner hoch präzisen Herstellung und der kernlosen Mikromotorkonstruktion mit geringen Vibrationen und einem leisen Laufgeräusch.

Ein patentiertes Staubschutzsystem verhindert das Eindringen von Staub in das Handstück und stellt eine lange Lebensdauer sicher. Auf Basis der jahrzehntelangen Erfahrungen von NSK in der Entwicklung von Dentallabortechnologien und einer klaren Vorstellung davon, was der



NSK Europe
Infos zum Unternehmen



dentale Laborspezialist von einem Labor-Mikromotor erwartet, bietet VOLVERE i7 auch Komfortfeatures, die aus der Premiumserie der NSK Labormotoren bekannt sind. So verfügt zum Beispiel auch dieser Mikromotor über die Auto-Cruise-Funktion – eine Funktion, die es erlaubt, bei gleichbleibender Drehzahl den Fuß von der Fußsteuerung zu nehmen. Dies beugt Ermüdungen vor und ermöglicht entspanntes Arbeiten. Das mikroprozessorgesteuerte VOLVERE i7 ist in zwei Varianten erhältlich. Erstens als Version „RM“ mit einem Labor-Handstück und zweitens als Version „E“ mit einem ISO E-Mikromotor, der den Antrieb aller dentalen Hand- und Winkelstücke ohne Licht ermöglicht.

NSK Europe GmbH
Tel.: 06196 77606-0
www.nsk-europe.de

Rohlingskonzept:

Voreingefärbtes Zirkonoxid mit Konzept



Die wirtschaftliche Verarbeitung der Ronden im Labor wird stark durch die verwendete Rohpulverqualität sowie den Pressvorgang bei der Rohlingsherstellung beeinflusst. Alle priti® multidisc Zirkonoxid-Ronden werden mittels des zertifizierten Prozesses des uniaxialen Pressens mit anschließendem isostatischem Nachverdichten hergestellt. Der anschließende Weißbrand definiert zusätzlich die Verarbeitungsqualität. Hochverdicht-



Moderne Rohlingskonzepte zur CAD/CAM-Fertigung sollten den verschiedensten Ansprüchen gerecht werden. Wirtschaftliche Verarbeitung, reduzierte Fehleranfälligkeit im laborseitigen Fertigungsprozess und chargenübergreifende Farbstabilität sowie eine natürliche Farbwirkung gehören zu den Ansprüchen, die erfüllt werden müssen. Um diese Themenfelder bei der Entwicklung von neuen Rohlingstypen hinreichend zu beeinflussen, bedarf es einer Kompetenz, die zumeist nur Firmen mit eigener Produktion aufweisen. Hersteller wie pridentia können so zielgerichtet entwickeln und ihre zahntechnische Kompetenz in die Entwicklung mit einfließen lassen.

tete Rohlinge garantieren eine defektfreie frästechnische Bearbeitung sowie einen vorhersagbaren Sinterschrumpf. Der kontrollierte Weißbrand bestimmt die gute Zerspanbarkeit und die hohe Kantenstabilität. Weniger Ausschuss und eine verlässliche Passung sind wichtige Faktoren für eine wirtschaftliche Fertigung im Labor. Chargenübergreifende Farbstabilität wird maßgeblich durch den Einsatz von qualitativ hochwertigen, hochreinen Zirkonoxidpulvern erzielt. Qualitätskontrollen stellen sicher, dass immer die gleiche Materialqua-

lität verarbeitet wird. Kontrollierte, maschinelle Weiterverarbeitung der Zirkonoxidpulver verhindert Verunreinigungen. Die Farbwirkung sowie gewünschte Transparenz des Zirkonoxidmaterials im dichtgesinterten Zustand wird zu Beginn des Entwicklungsprozesses bestimmt. Hier spielt neben den technischen Parametern vor allem die zahntechnische Kompetenz eine Rolle. Zahnfarbe zu erkennen und zu definieren ist nicht trivial und bedarf einer langjährigen Erfahrung. Das Einfärben des Zirkonoxidpulvers ist die Schlüsselkompetenz, um neben der technischen Qualität die für die zahnmedizinische Anwendung so wichtige ästhetische Qualität der Rohlinge zu erlangen.

CAD/CAM-Rohlinge aus Zirkonoxid sind ein wichtiger Bestandteil der digitalen Fertigung im Labor. Ausschlaggebend für ihren Einsatz sind neben technischen Parametern wie wirtschaftliche Verarbeitung, reduzierte Fehleranfälligkeit und chargenübergreifende Farbstabilität auch immer ästhetische Parameter.

Die Farbwirkung der Restauration im dichtgesinterten Zustand ist die Grundlage für die ästhetische Wirkung im Patientenmund. Moderne Rohlingskonzepte sind vielschichtig und beeinflussen weit mehr als den reinen Fräsprozess.

pridentia® GmbH
Tel.: 0711 320656-0
www.pridentia.com

Die Farbwirkung der Restauration im dichtgesinterten Zustand ist die Grundlage für die ästhetische Wirkung im Patientenmund. Moderne Rohlingskonzepte sind vielschichtig und beeinflussen weit mehr als den reinen Fräsprozess.

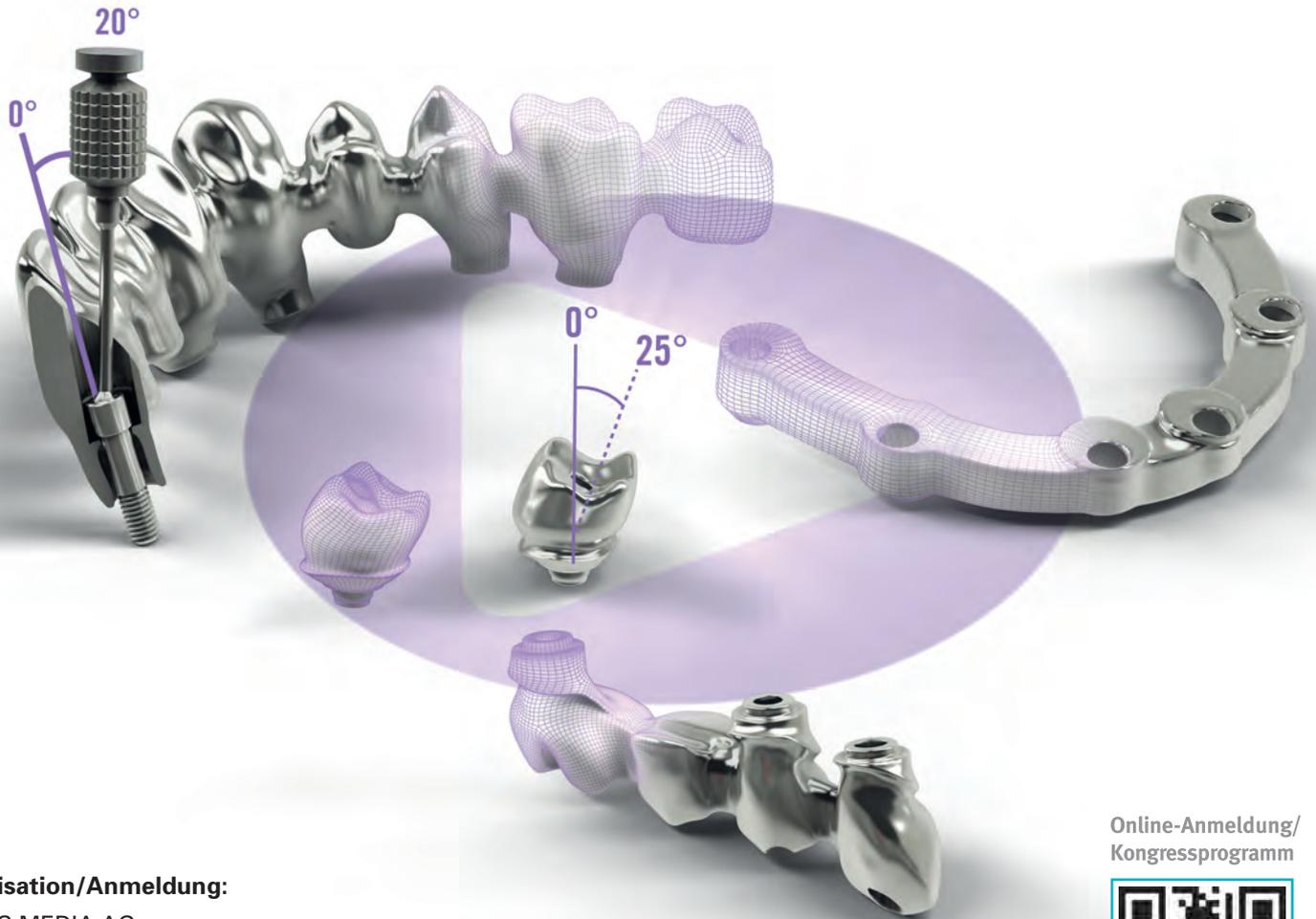
pridentia® GmbH
Tel.: 0711 320656-0
www.pridentia.com

pridentia® GmbH
Tel.: 0711 320656-0
www.pridentia.com

Digitale Fertigung – aufbauend oder abtragend?

Digitale Dentale Technologien

19./20. Februar 2016 • Hagen
Dentales Fortbildungszentrum Hagen



Organisation/Anmeldung:

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com



Hauptsponsor

Heraeus Kulzer
Mitsui Chemicals Group

Online-Anmeldung/
Kongressprogramm



www.ddt-info.de

Faxantwort | 0341 48474-290

- Bitte senden Sie mir das Programm zum Symposium
Digitale Dentale Technologien am 19./20. Februar 2016 in Hagen zu.

Vorname/Name

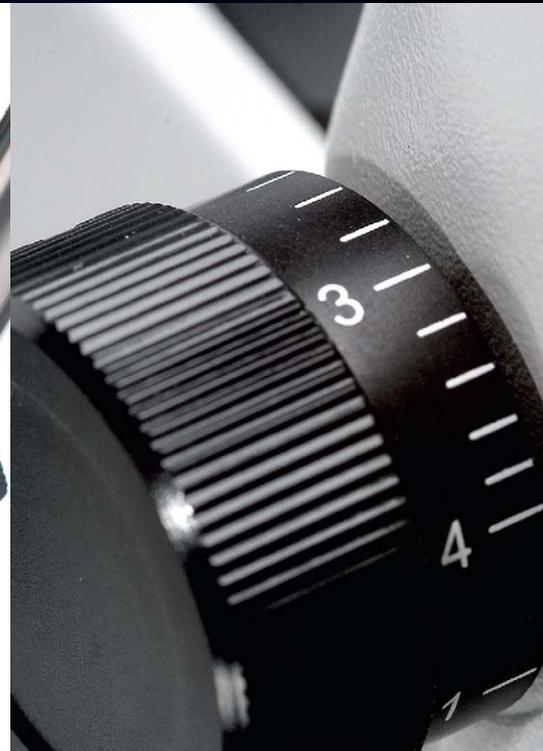
E-Mail-Adresse (Bitte angeben!)

Praxis-/Laborstempel

phaser

Mikroimpulsschweißgeräte

**EINFACH
BESSER
SCHWEISSEN**



phaser mx2 – das weltweit meist verkaufte
Mikroimpulsschweißgerät für die Zahntechnik!



primotec

+49(0)6172-99770-0

www.primogroup.de · primotec@primogroup.de

