



ANZEIGE

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

Nr. 4 | April 2016 | 15. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

ceramill® zolid FX
white

Die STARKE Alternative zu Lithiumdisilikat.

AMANNGIRRBACH
www.amanngirrbach.com

ANZEIGE

Neuwahlen in Bielefeld

Vertrauensbonus für den bisherigen Vorstand der ZTI Ostwestfalen/Bielefeld.



Obermeister Volker Rosenberger (r.) überreicht Eckhardt Hempel den Silbernen Meisterbrief.

Als ein großer Vertrauensbeweis kristallisierte sich die Vorstandswahl der Zahntechniker-Innung Ostwestfalen/Bielefeld in der Versammlung am 2. März 2016 in der Handwerkskammer heraus. Einstimmig wurden die bisherige

gen Vorstandsmitglieder unter dem Vorsitz von Obermeister Volker Rosenberger wiedergewählt. In dieser Wahl liegt sicher auch eine Anerkennung der

» Seite 2

ZT Aktuell

Warum bist du hier?

Marc M. Galal unterstützt bei der Suche nach dem richtigen Weg im (Berufs)leben.

Wirtschaft
» Seite 8

Individuelle Diagnostik

Patientenkomfort und bequeme Handhabung sind wichtige Komponenten bei der Gesichtsbogenregistrierung.

Technik
» Seite 14

Haltet euer Handwerk hoch!

Enrico Steger war auf Vortragstour in Mitteldeutschland.

Service
» Seite 24

Bundesweite Zahnersatzkosten

Neue Umfrageergebnisse zeigen, was Deutsche für Zahnersatz zahlen.

Für eine neue Datenerhebung wertete die unabhängige Plattform www.kosten-beim-zahnarzt.de mehr als 2.000 Einzeldatensätze aus und stellte diese nun mit interessanten Ergebnissen online vor. Neben Statistiken zu Kosten rund um Zahnersatz & Co. stellte die Umfrage auch regionale Aspekte in den Fokus. Interessant sind die Ergebnisse hinsichtlich der Kostenverteilung Männer vs. Frauen. Demnach sind Männer eher bereit, tiefer für Zahnersatz in die Tasche zu greifen als Frauen. 23 Prozent der Teilnehmer geben im Schnitt für Zahnkrone, Zahnbrücke, Zahnprothese oder Zahnimplantat zwischen 50 und 500 Euro, 18 Prozent zwischen 500 und 1.000 Euro aus. Zahnbrücken und Zahnkronen sind laut den Ergebnissen der häufigste Zahnersatz unter den Deutschen. Zahnimplantate und Zahnprothesen sind im Vergleich dazu eher gering vertreten, was durchaus an der Kostenhöhe lie-

dentona
NEW WAY DENTAL TECHNOLOGY
3D-Druck Workshop

Erleben Sie unsere Drucksysteme in der Praxis.
www.dentona.de

ANZEIGE

gen kann. Welche Leistungen und Kosten der Zahnarztrechnung zugrunde liegen und wie diese bewertet werden, ist für Patienten offensichtlich immer noch ein Buch mit sieben Siegeln. Nur sechs Bundesländer (Brandenburg, Bremen, Mecklenburg-Vorpommern, Rheinland-Pfalz, Saarland und Sachsen-Anhalt) bewiesen Durchblick beim Thema „Verständnis der Zahnarztrechnung“. ZT

Quelle: ZWP online

Die „frühe Herbstmesse“ im Norden

Experten informieren am 30. April in Hamburg über neue Entwicklungen der Zahntechnik.

Neueste Technologien, Innovationen und Trends für Zahnärzte, Kieferorthopäden, Zahntechniker und Praxispersonal – dafür garantieren die id info tage dental am 30. April auf dem Messegelände in Hamburg. Im Fokus stehen darüber hinaus aber auch geballtes Fachwissen, Austausch, Kommunikation und Weiterbildung. Die dental arena im Zentrum

der Halle A1 ist hierfür die optimale Anlaufstelle. Hier informieren renommierte Referenten in Sachen Praxisbegehung, Prozessdokumentation sowie Zahntechnik. Im Bereich Zahntechnik haben sich die technischen Möglichkeiten in den letzten Jahren rasant geändert, die Unsicherheiten sind entsprechend groß, die Fragen zahlreich. Der zwei-

te Beitrag, „Printen und seine Möglichkeiten – Prozess-Optimierung im Labor“, stellt neueste Entwicklungen im 3-D-Druckverfahren und beim digitalen Workflow vor. Wie lassen sich Prozesse optimieren, welche Markterfahrungen liegen vor, was bedeuten digitale Abläufe für das Personal-

» Seite 4

ANZEIGE

- schnell
- einfach
- innovativ

B · S · D
Datentechnik

Suchen Sie noch die richtige Software für Ihr Dentallabor?

BSD Dentallabor Software

- Alle benötigten Funktionen
- + Übersichtliche Oberfläche
- + Zuverlässige Software
- + Erreichbare Hotline

Jetzt zu BSD wechseln!

Clemens Winter
BSD Geschäftsführer

**Abrechnung
Organisation
Verwaltung**

BSD GmbH
Högestr. 10
79108 Freiburg
Tel: 07665-9226 0
Fax: 07665-9226-16
www.bsd-freiburg.de
info@bsd-freiburg.de

ANZEIGE

www.yodewo.com
DAS DENTALPORTAL

- @ kostenfreie Unternehmensprofile
- @ Produktinformationen
- @ Weiterbildung CAD/CAM



I like it

Vollkeramikkronen für Knirscher?

Uniklinik Heidelberg führt Langzeitstudie zur Belastbarkeit von Kronen durch.

Die Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik am Universitätsklinikum Heidelberg sucht Studienteilnehmer, bei denen ein Backenzahn überkront werden muss. Bei ausgedehnten Defekten der Zähne sind künstliche Kronen eine bewährte Therapie, um die Zähne jahrzehntelang zu erhalten. Bis vor wenigen Jahren waren Kronen aus Metall und wurden nur im sichtbaren Bereich mit weißer Keramik verblendet. Erst die Entwicklung von hochfesten

Keramiken erlaubte es, auf das stützende Metallgerüst zu verzichten. Inzwischen nehmen diese modernen Vollkeramikkronen aufgrund der guten ästhetischen und biologischen Eigenschaften stark zu. Im Hinblick auf die Langlebigkeit zeigen sich teils widersprüchliche Ergebnisse. Bisher gibt es keine Informationen darüber, ob Vollkeramikkronen bei Patienten, die pressen oder knirschen, häufiger kaputtgehen oder nicht. Wahrscheinlich

presst oder knirscht fast die Hälfte aller Menschen mit den Zähnen. Die Kräfte, die dabei auftreten, können sowohl die eigenen Gewebe und Zahnhartsubstanzen schädigen als auch den Zahnersatz. Die Studienteilnehmer erhalten kostenlos eine zahnfarbene Vollkeramikkrone aus Materialien, die bereits auf dem Markt zugelassen sind. Die Teilnehmer haben einen zeitlichen Mehraufwand bis zum Einsetzen der Krone und verpflichten sich, fünf Jahre lang regelmäßig zu Kontrolluntersuchungen zu kommen. Im Gegenzug dazu bekommen die Teilnehmer die Krone kostenfrei. Interessierte können an der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik einen unverbindlichen Beratungstermin unter Tel.: 06221 566040 vereinbaren. Anmeldeschluss ist der 30. Juni 2016.

Quelle: Universitätsklinikum Heidelberg



Hervorragend besucht

Kostenfreies Abrechnungsseminar der ZTI Ostwestfalen/Bielefeld.



Obermeister Volker Rosenberger (r.) mit dem Referenten Reinhold Haß.

Mit nahezu 50 Anmeldungen war auch das letzte Abrechnungsseminar der Zahntechniker-Innung Ostwestfalen/Bielefeld im Handwerksbildungszentrum Bielefeld-Brackwede wieder sehr gut besucht. Der

Referent, Reinhold Haß, erläuterte in dem wiederum kostenlosen Seminar für Mitglieder eine breite Palette wichtiger Abrechnungsfaktoren. Dabei ging es neben dem Grundwissen zum BEL II und der Abgrenzung bzw. Verbindung zur BEB um viele spezielle Tipps für die Praxis der betrieblichen Abrechnung. Obermeister Rosenberger: „Die vier Stunden Abrechnung waren ein echter Gang durch die Praxis der Abrechnung mit vielen kleinen Alltagstipps.“ In lockerer Atmosphäre konnten viele Alltagsfragen diskutiert und geklärt werden.

Quelle: Zahntechniker-Innung Ostwestfalen/Bielefeld

ANZEIGE

BRIEGEL
DENTAL

Ihr gesunder Internetshop
www.gesundezahntechnik.de

Neuwahlen in Bielefeld

ZT Fortsetzung von Seite 1

langjährigen gemeinsamen Arbeit des Vorstandes. Als Sachthema stand das Marketing im Mittelpunkt der Veranstaltung nach Besichtigung der neuen Ausbildungsräume in der Handwerkskammer. Dr. Sebastian Schulz von der Firma ieQ-health aus Münster referierte über das Marketing für Labor und Zahnarztpraxis. In seinem lebhaften Vortrag machte er deutlich, wie wichtig Kommunikation und Darstellung in der Öffentlichkeit im Internetzeitalter sind. Dabei zeigte er auch die Möglichkeit gemeinsamer Internetauftritte von Dental-labor und Zahnarzt auf. Schulz: „Eine professionelle Homepage ist heute Pflicht, das Erscheinen auf Facebook, bei Twitter etc. gehört zur Kür.“

Stark diskutiert wurden in diesem Zusammenhang die Möglichkeiten und Voraussetzungen zur Entwicklung einer lokalen Marke. Beschlossen wurde vor dem Hintergrund dieser Diskussion auch, der weiteren Beteiligung an der Initiative proDente zuzustimmen. Eine größere Zahl von Mitgliedsbetrieben kann in diesen Wochen das 25-jährige Meister- bzw. Betriebsjubiläum feiern. Geehrt wurden durch Überreichung einer Urkunde in der Versammlung zum 25-jährigen Meisterjubiläum Cornelius Reichert und Eckhardt Hempel sowie zum 25-jährigen Betriebsjubiläum Volker Rosenberger und Peter Wuttke, Labor Les Dents.

Quelle: Kreishandwerkerschaft Bielefeld

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

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

Redaktionsleitung
Georg Isbaner (gi)
Tel.: 0341 48474-123
g.isbaner@oemus-media.de

Redaktion
Carolin Gersin (cg)
Tel.: 0341 48474-129
c.gersin@oemus-media.de
Katja Leinitz (kl)
Tel.: 0341 48474-152
k.leinitz@oemus-media.de

Projektleitung
Stefan Reichardt (verantwortlich)
Tel.: 0341 48474-222
reichardt@oemus-media.de

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

Anzeigen
Marius Mezger (Anzeigendisposition/-verwaltung)
Tel.: 0341 48474-127
Fax: 0341 48474-190
m.mezger@oemus-media.de

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

Herstellung
Theresa Weise (Layout, Satz)
Tel.: 0341 48474-119
t.weise@oemus-media.de

Druck
Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168
34121 Kassel

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



„Für uns hat sich das Anfertigen von Aufbissschienen mit dem 3D-Drucker bis jetzt gut bewährt! Wir konnten schnell eine gute Passung einstellen, durch das nicht vorhandene Restmonomer ist der Geschmack sehr neutral und angenehm und durch das parallele Anfertigen von mehreren Schienen ist die Technik auch noch wirtschaftlich!“

Martin Volkmer, Volkmer GmbH & Co. KG, Rheine

449,-€*
im Monat
o. Anzahlung

BEZAHLEN SIE IHR

3D-PRINTING SYSTEM

VON 10 SCHIENEN IM MONAT!



pro3dure medical fab-12

40890	GR-10, Harz für Bohrschablonen und Schienen, 1 kg	249,00 €*
40891	GR-11, Harz für individuelle Abformlöffel, 1 kg	169,00 €*

40892	GR-12, Harz für ausbrennbare Teile, K+B und MOG Arbeiten, 1 kg	289,00 €*
40894	GR-13, Harz für Dentalmodelle, 1 kg	189,00 €*

* netto Preise zzgl. MwSt.

* 3D-Drucker fab-12, zzgl. Mwst. | Laufzeit 60 Monate | unverbindliches Angebot der GML Leasing Ges. für Mittelstandsleasing mbH

Mehr Informationen zu unseren Systembundles und Workshops erhalten Sie unter 0231 / 555 6 – 121

Gesellenfreisprechung in Berlin-Brandenburg

90 Lehrlinge haben erfolgreich ihre Ausbildung zum Zahntechniker beendet.

Rund 350 Gäste begrüßte der Landesinnungsmeister der Zahn-techniker-Innung Berlin-Brandenburg, Rainer Struck, zur Freisprechungsfeier der Junggesellen im Zahntechniker-Handwerk am 29. Februar 2016 in Berlin. Denn der Würfel war gefallen: 68 Prüflinge der Winterprüfung 2016 sowie 22 Teilnehmer der Sommerprüfung 2015 hatten die Gesellenprüfung bestanden und konnten sich nach dem traditionellen Freispruch von den Rechten und Pflichten eines Auszubildenden und der Aufnahme in den Gesellenstand über die Übergabe von Prüfungszeugnissen und Gesellenbriefen durch Geschäftsführerin Judith Behra sowie aus den Händen von Mitgliedern der Prüfungskommissionen freuen.

Als Vertreter der Politik konnte Britta Stark für die Festrede gewonnen werden. Die Präsidentin des Landtages Brandenburg ermutigte die Junggesellinnen und Junggesellen: „Man vertraut Ihnen; man traut Ihnen aber auch etwas zu. Geben Sie jeden Tag Ihr Bestes – davon profitieren sowohl Kunden als auch Patienten.“

Den besonders festlichen Rahmen gaben auch in diesem Jahr

die Heilig-Kreuz-Kirche als feierlicher Versammlungsort sowie das Jazzduo Angelika Weiz und Simon Anke, die mit ihren souligen Rhythmen das Publikum zum „Mitswingen“ brachten. Aber auch der in Zusammenarbeit zwischen Meisterschule und Innungs-Geschäftsstelle entstandene Prüfungsfilm war wieder ein voller Publikumserfolg: Mit dem begeistert aufgenommenen „Live-Mitschnitt“ der praktischen Prüfung konnten die Anwesenden an Ambiente und Stimmung sowie Freud und Leid des Prüfungsgeschehens ein wenig teilhaben.

Mit großer Spannung erwartet wurde die Bekanntgabe der besten Prüfungsergebnisse; Ehrenobermeister Karlfried Hesse und Landeslehrlingswart Simone Gretzmacher nahmen die Ehrungen für folgende Prüfungsbeste vor:

Kammerbezirk und Land Berlin: Constanze Sachs, Dentaltechnik GmbH Emil J. Bader, Berlin
Praxis: gut, Theorie: gut

Kammerbezirk Potsdam und Land Brandenburg: Ariane Gropp, Carsten Biedermann Dentaltechnik, Potsdam
Praxis: gut, Theorie: gut

Kammerbezirk Cottbus: Josefine Jelen: Consens Zahn-technik GmbH, Schönefeld
Praxis: gut, Theorie: gut

Kammerbezirk Frankfurt (Oder): Franziska Schulz, F.F.F. Dental GmbH, Eisenhüttenstadt
Praxis: gut, Theorie: befriedigend

Aber auch für die Mitarbeit bei der Neugestaltung der Prüfungs- und Bewertungsbögen wurde Mitgliedern der Prüfungskommission bzw. der AG Ausbildung gedankt. So wurden Friederike Eberhard (Lehrerin am OSZ Berlin), Burkhard Buder (Leiter der Meisterschule Berlin) sowie Gunnar Kaufmann (Mitglied der Prüfungskommission) ausgezeichnet, während eine besondere Anerkennung Karlfried Hesse für mehr als zehn Jahre sozialkompetente Prüfungsaufsicht galt.

Mit ihrer Danksagung stellvertretend für alle ehemaligen Auszubildenden gaben die Junggesellinnen Ariana Gropp (Biedermann Dentaltechnik, Potsdam) und Katja Mikolajczak (Dental-Labor GmbH SPASA, Templin) eine ausnehmend erheiternde Einlage. **ZT**

Quelle: Zahn-techniker-Innung Berlin-Brandenburg



Präsidentin des Landtages Brandenburg Britta Stark, die Besten der Sommerprüfung 2015: Luisa Schifflbein und Vivien Hoppmann, die Besten der Winterprüfung 2016: Constanze Sachs, Ariane Gropp und Franziska Schulz sowie Landeslehrlingswart Simone Gretzmacher und Landesinnungsmeister Rainer Struck. (v. l.)

Die „frühe Herbstmesse“ im Norden

ZT Fortsetzung von Seite 1

management? Spannend verspricht die Diskussionsrunde „Fräsen vs. Drucken“ zu werden. Hierbei stellen die Referenten die jeweiligen Vor- und Nachteile der Verfahren anhand von praktischen Beispielen vor.

Die Messe ist am 30. April geöffnet von 9 bis 17 Uhr und nur für Fachbesucher zugänglich. Der Eintritt ist frei. Kostenlose Betreuung für Kinder ab 3 Jah-

id infotage dental 2016
30. April - Hamburg

ren steht ebenfalls zur Verfügung. Weitere Termine der id infotage dental 2016: Düsseldorf (10. September), München (8. Oktober), Frankfurt am Main (11./12.

November). Durchführende Messegesellschaft der id infotage dental ist der hannoversche Messveranstalter Fachausstellungen Heckmann (FH).

Mehr Informationen und Fotos zu den Veranstaltungen sind unter www.infotage-dental.de erhältlich. **ZT**

Quelle: Fachausstellungen Heckmann

Gefängnisstrafe

Zahn-techniker hinterzieht 100 Millionen Euro Steuern.



Der als „McDentist“ bekannt gewordene Zahn-techniker Ernesto Colman wurde kürzlich in Madrid verhaftet. Der schwerreiche Mediziner soll über 100 Millionen Euro an Steuern hinterzogen haben. Bekannt wurde er durch sein Franchise-Unternehmen „Vitaldent“.

Der Traum vom Tellerwäscher zum Millionär endete für den 55-jährigen gebürtigen Uruguayer jetzt im Gefängnis. Colman, der mit seinem geschätzten Vermögen von 600 Millionen Euro zu einem der reichsten Männer

Spaniens zählt, hamsterte wohl über Jahre hinweg Schwarzgeld. So wies er seine rund 450 Kliniken in ganz Europa an, monatlich 10.000 Euro an undeckelte Konten zu überweisen, darunter auch an ein Konto bei der Credit Suisse (CS). Jetzt kam ihm die Polizei auf die Schliche. Dem Antrag für Freilassung auf Kaution wurde nicht stattgegeben. Somit sitzt der schwerreiche Zahnarzt bis zum Prozessbeginn hinter „spanischen Gardinen“. **ZT**

Quelle: ZWP online

Neue Ausbildungsvergütungen

ZTI Ostwestfalen/Bielefeld beschließt deutliche Erhöhung.



Eine deutliche Erhöhung der Ausbildungsvergütungen beschloss die Zahn-techniker-Innung Ostwestfalen/Bielefeld in der letzten Innungsversammlung vom 2. März 2016. Beschlüsse der Innung zur Ausbildungsvergütung sind deshalb von Bedeutung, weil sie – mangels tariflicher Vereinbarung – Maßstab für die Angemessenheit vertraglicher Vergütungsvereinbarungen sind. Lehrlingswart Bens: „Angesichts des sich schon deutlich konkretisierenden Fachkräftemangels war eine angemessene Erhöhung notwendig.“

Die neuen Vergütungssätze betragen:

- | | |
|-------------|-------------|
| 1. Lehrjahr | 420,00 Euro |
| 2. Lehrjahr | 510,00 Euro |
| 3. Lehrjahr | 570,00 Euro |
| 4. Lehrjahr | 640,00 Euro |

für alle neuen Ausbildungsverhältnisse ab 1. August 2016.

In der vorangegangenen Diskussion wurde das Dilemma deutlich, dass die mit Ausnahme der letzten drei Jahre geringen Erhöhungen der BEL-Preise auch nur begrenzte Erhöhungen im Ausbildungsbe- reich ermöglichen. Lehrlingswart Bens: „Wir müssen aber aufpassen, dass die Ausbildungsvergütungen nicht allzu stark im Vergleich zur übrigen Wirtschaft abfallen.“ Mit diesem Beschluss hat man einen ersten Schritt gemacht, um die Lücke im Vergleich zu anderen Wirtschaftsbereichen zu schließen. **ZT**

Quelle: Zahn-techniker-Innung Ostwestfalen/Bielefeld

remanium® liebt ceraMotion®

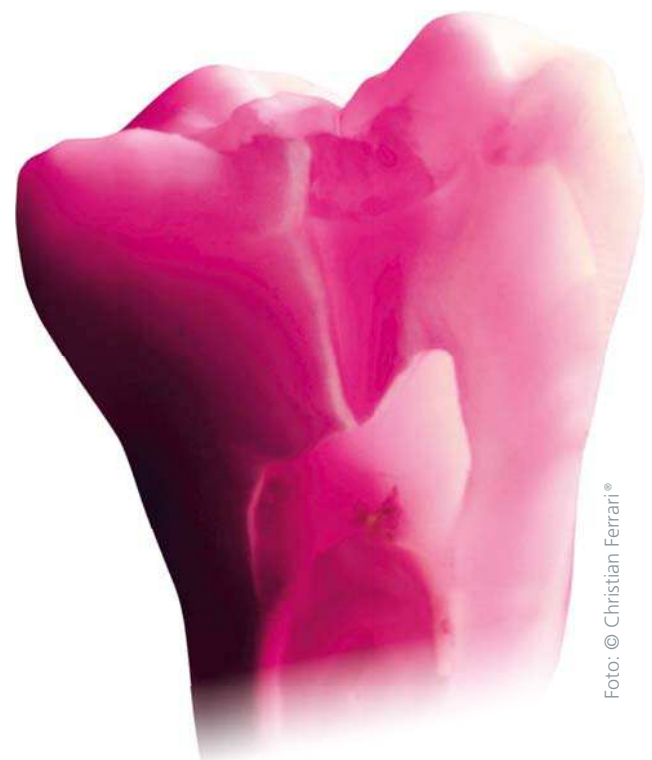


Foto: © Christian Ferrari®



Genießen Sie 2016 spannende ceraMotion® Momente...
Düsseldorf 14.04.2016 | **Frankfurt** 2.06.2016 | **Stuttgart** 9.06.2016
Hamburg 15.09.2016 | **München** 20.10.2016
➤ Mehr Infos: Telefon +49 72 31/803-470 | kurse@dentaurum.com

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

Besuchen Sie noch oder begeistern Sie schon?

„Deutschlands charmanteste Verkäuferin“ Sandra Schubert aus Rosenheim stellt Zahntechnikern die erfolgreiche Happy-Sales-Methode vor.

Die Rolle des Zahntechnikers hat sich dramatisch verändert. Ging es früher darum, sich beim Zahnarzt vorzustellen und dann fast automatisch Aufträge zu erhalten, machen dem „lebenden Bestellblock“ von einst der regional ausgedehnte Wettbewerb und modernste technische Möglichkeiten knallharte Konkurrenz. Algorithmen sammeln im Web rund um die Uhr Daten, wie sie der Mann, die Frau im Dental-labor niemals generieren kann. Das erinnert zunächst an die Legende von David und Goliath, denn in der Tat kann der Zahntechniker im Außendienst in Sachen Effizienz nicht mit elektronischen Bestellvorgängen im Internet konkurrieren. Ein entmutigender Wettbewerb also? Kein Vollblut-Zahntechniker auch mit nur etwas Verkaufserfahrung würde je so denken.

Urmenschliche Fähigkeit gegen Algorithmen

„Seelenlosen“ Algorithmen begegnen erfolgreiche Zahntechniker im Verkauf mit einer urmenschlichen Fähigkeit: zu motivieren. Durch Sympathie und Einfühlungsvermögen bauen

sie langjährige Beziehungen mit ihren Kunden auf. Durch Intuition und Fachkompetenz stellen sie sich kreativ und geistesgegenwärtig auf Zahnärzte und deren ganz individuelle, aktuelle Praxissituation ein. Verstehen sie es dann noch, strate-

gisch zu beraten, werden aus Kunden echte Fans. Der kluge Zahntechniker beglückt seine Zahnärzte nicht einfach nur mit regelmäßigen Besuchen, er nutzt diese, um nachhaltig zu begeistern. Seine Berufung besteht heute darin, für seine

Zahnärzte nicht nur Dienstleister und Lieferant, sondern zugleich Merchandiser, Entertainer, Verkaufstrainer und Marketingberater in einer Person zu sein. Es geht darum, bei jedem Besuch für Aha-Momente zu sorgen – bei allen Kunden,



ANZEIGE

Unsere seit Jahren
dauerhaft günstigen
Reparatur-Festpreise.
Qualität made in Germany.

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

d. h. bei den Zahnärzten ebenso wie bei den Zahnärzthelferinnen und natürlich den Patienten. Was damit gemeint ist, lässt sich am besten an einer kleinen Geschichte über die klassischste aller Verkaufssituationen veranschaulichen. Ort des Geschehens: Der arabische Basar Chan el-Chalili in Kairo, einer der größten Basare Afrikas.

Für Aha-Momente sorgen mit der Happy-Sales-Methode

Meistens kaufe ich in Ägypten Pashminas – hochwertige Wollschals, mit denen ich meine sämtlichen Freunde, Verwandten und Bekannten daheim beglücke. Vertieft im Gespräch über Qualität und Vielfalt der Textilien, zeigte sich der Händler zunächst unnachgiebig bezüglich des Preises. Um seinen Widerstand zu brechen, reagierte ich als Käuferin spontan und überraschend anders. Ich griff in meine Handtasche und holte ein Sturmfeuerzeug heraus, wovon ich mehrere aus dem letzten Promotion-Training für eine bekannte Zigarettenmarke nach Ägypten mitgebracht hatte. Freudestrahlend überreichte ich es dem Händler: „Hier, ich habe ein Geschenk für Sie!“ Sie hätten sehen sollen, wie sich seine Gesichtszüge schlagartig veränderten. „Ein Geschenk für mich, aus Deutschland, echt?“, meinte er und konnte es kaum glauben. „Ja, natürlich. Für Sie, aus Deutschland!“, entgegnete ich. Was dann kam, war klar: Vorstellen der gesamten Verwandtschaft, Tee trinken sowieso, Besichtigung des gesamten Textillagers, oder sollte ich besser sagen: Androhung einer Führung durch die Pashmina-Fabrik und so fort. Und natürlich kaufte ich die Pashminas zu einem wesentlich günstigeren Preis als es vor der Übergabe des Geschenks möglich gewesen wäre. Das „Mitbringsel“ war eine echte Schlüsselszene in unserem Verkaufsgespräch, ein Aha-Moment für beide Seiten.



Ein guter Zahntechniker ist auch ein unterhalt-samer Verkäufer

Humor und Spontanität zuzulas-sen, auch mal herzlich zu lachen, befreit. Warum schenken Zahn-techniker ihren Kunden nicht öfter ein Glückserlebnis? Ist es diesen gelungen, durch Aha-Momente im Verkaufsgespräch die Herzen des Zahnarztes und des Patienten höherschlagen zu lassen, haben sie noch eine wich-tige Aufgabe: Für gute Unterhal-tung zu sorgen, denn der Kunde von heute will unterhalten wer-den. „Soll ich jetzt auch noch zum Komiker werden?“, höre ich Zahntechniker schon laut auf-schreiben. Keine Sorge, es geht nicht darum,

Was kann er selbst ausprobie-ren? Sinnlich vermittelte Pro-dukthighlights können gerade auch unter Zeitdruck für ent-scheidende Aha-Momente sor-gen. Der Zahnarzt begreift dann sprichwörtlich, was besonders an diesem Material und dieser Verarbeitung ist und mit wel-chen Argumenten er es seiner-seits beim Patienten platzieren kann. Mit einer klaren Hand-lungsempfehlung schließt der Zahntechniker dann seine le-bendige Verkaufsdemonstration ab. Ganz wichtig: Der Zahnarzt sollte während des Besuchs zwar nicht die Regie an sich rei-ßen – ein guter Zahntechniker behält als Verkäufer die Fäden immer in der Hand –, aber mit-spielen sollte er schon dürfen, damit er die Produkte begeistert an die Patienten weiterempfeh-len kann.

Dieser Hormonschub macht nicht nur gute Laune, er verän-dert auch unser Denken, weil fri-sche neuronale Netzwerke und Verschaltungen im Gehirn ge-knüpft werden. Dadurch nimmt auch der Intelligenzquotient um ein bis zwei Prozent zu. Klugheit hilft uns dabei, unsere Kunden richtig einzuschätzen, und das wiederum versetzt Zahntechni-ker in die Lage, für Aha-Momen-te im Verkaufsgespräch zu sor-gen. Wer dabei auch einfach mal spontan reagiert und lacht, hat guten Grund, in seinem Beruf richtig glücklich zu sein – schließlich macht er durch sei-nen persönlichen Einsatz den Zahnarzt und den Patienten glücklich.

Begeistern statt nur besuchen – so gehts:



Witze zu rei-ßen oder Kunststü-cke aufzuführen. Und doch sollten wir als gute Zahn-techniker im Ver-kauf nicht nur fachlich kompetent informieren, sondern ab und zu sowie je nach den Umstän-den der jeweili-gen Beratung mit Geschichten zum Produkt oder zur Behand-lung auch einmal amüsieren können.

Neulich begleitete ich einen Zahntechniker auf seiner Zahn-arztztour. Mit seiner prall gefüll-ten Tasche voller Produktflyer und Demomaterial sowie einem Tablet standen wir vor dem Zahn-arzt, der sich schnell mal Zeit für uns genommen hatte. Und schon ging sie los, die wilde Präsen-tationsshow: Gefühlte zehn The-men in zwanzig Minuten unter Einsatz von drei unterschiedli-chen Präsentationsmedien – frei nach dem Motto „Viel hilft viel“.

Guide im Angebots-dschungel

Gerade im Zeitalter der Digitali-sierung und des Überflusses an Informationen fällt dem Zahn-techniker eine unverzichtbare Aufgabe zu, als personalisierter Wegweiser seine Kunden – Zahn-ärzte wie Patienten – zu begeistern. Damit dies glücken kann, ist er gefordert, neugierig zu sein, genau zuzuhören und mit echtem Interesse und gezielten Fragen herauszufinden, was der Zahnarzt und/oder Patient als Kunde wirklich will und braucht. Nur so können Ideen wachsen und neue Lösungen gefunden werden. Wenn Menschen neu-gierig sind, tun sie sich übrigens selbst den größten Gefallen: Denn Neugier macht klug und glücklich. Aus der Gehirnfors-chung und der Wissenschaft der positiven Psychologie wis-sen wir: Wenn uns die Neugier packt, wird in unserem Gehirn ein Cocktail glücklich machen-der Botenstoffe ausgeschüttet.

1. Neugierig sein auf den Menschen und seine Wünsche, seine Perspektive ein-nehmen: „Ich an sei-ner Stelle ...“ Wo steht mein Kunde? Was braucht er von mir?
2. Ziel und Botschaft definieren: Wie lautet meine Kernbotschaft für diesen Besuch? „Wenn ich nur eine Information, ein Produkt platzieren kann, welche(s)“
3. Mit Aha-Momenten raus aus der Besuchsroutine: durch spannende Informationen, klei-ne Geschenke, nette Komplimente, Witz und Humor.
4. Unterhalten mit guten Mar-ken- und Produktgeschichten und so nachhaltig Informatio-nen transportieren.
5. Durch anschauliche Demons-trationen den Kunden involvie-ren und ihn „begreifen“ lassen. ZT



ZT Adresse

SCHUBs Vertriebskonzepte
Sandra Schubert
Taxisstraße 10a
83024 Rosenheim
Tel.: 08031 67228
Fax: 08031 268689
kontakt@schubs.com
www.schubs.com

Besuchsziel und indi-viduelle Kernbotschaft

Strategischer und wirksamer kann es laufen, indem sich der Zahntechniker vor jedem Be-such auf sein Besuchs- sowie Verkaufsziel fokussiert, sich seine individuelle Kernbot-schaft für genau diesen einen Zahnarzt zurechtlegt. Wie sind daraufhin die Schwerpunkte der Demonstration zu setzen? Der unterhaltsame und über-zeugende Zahntechniker über-legt sich ganz genau, wie er seine Vorzüge als Dienstleister zeigen kann. Er bezieht seinen An-sprechpartner möglichst mit allen Sinnen ein. Welche Bot-schaft kann der Zahnarzt (und im erweiterten Kundengespräch natürlich auch der Patient) füh-len, riechen, schmecken, sehen?

5%
* zusätzlich!



Diamantstreifen extrabreit
Das Original nach Oliver Brix



Oliver Brix

Schnelle Kontaktpunktgestaltung bei allen Keramikmassen im zahn-technischen Labor und intraoral.

Die 6mm breiten Diamantstreifen vereinfachen die approximale Be-arbeitung von Füllungen.

In der Kieferorthopädie erlauben sie das sichere Strippen mit per-fekter Abrundung der Zahnform.



Lithiumdisilikat-Keramik-Bearbeitungsset nach Oliver Brix inklusive DVD erhältlich.

*** Besuchen Sie unseren neuen Onlineshop**
www.nti.de
und sichern Sie sich zusätzlich
5% Rechnungsrabatt auf Ihre Erstbestellung.



DIE DIAMANTEXPERTEN

NTI-Kahla GmbH • Rotary Dental Instruments
Im Camisch 3 • D-07768 Kahla • Tel. 036424-573-66
e-mail: nti@nti.de

Warum bist du hier? – Persönliche Positionsbestimmung für Zahntechniker

Unter dem Motto „Es geht nicht darum, sich komplett zu verändern, es geht darum, sich selbst zu finden“ unterstützt Autor und Erfolgstrainer Marc M. Galal bei der Suche nach dem richtigen Weg im (Berufs-)Leben.

Warum bist du hier? Ist das jetzt die Frage nach dem Sinn des Lebens? Oder die Frage danach, warum wir uns gerade jetzt in diesem Moment an diesem Ort befinden? Ja und nein! Wohl zu allen Zeiten haben sich Menschen mit solchen und ähnlichen Fragen beschäftigt. Die Thesen von Philosophen, Theologen oder Wissenschaftlern fallen höchst unterschiedlich aus – es gibt keine eindeutige

und allgemeingültige Antwort. Im Gegenteil: Die vielen unterschiedlichen Meinungen zeigen auf, wie komplex diese Frage ist. Trotzdem lohnt es sich auch für Zahntechniker, sie immer wieder neu zu stellen. Sei es, um seine Lebensmaxime zu finden oder als Grundlage für eine aktuelle Weichenstellung im privaten Umfeld ebenso wie im Dentallabor. Warum bin ich hier? Diese Frage muss jeder Zahntechniker individuell für sich beantworten. Wir leben in dieser Welt. An einem bestimmten Platz.

Mit einer bestimmten Aufgabe. Wir leben, um uns und die Welt weiterzuentwickeln.

Die Dinosaurier waren zwar riesig, ihr Denkvermögen aber wohl eher gering. Sie sind ausgestorben. Der kleine Mensch dagegen nutzte sein Gehirn und seine Ressourcen und baute Schritt für Schritt seine Welt weiter aus. Unser individuelles Handeln ist in diesen fortwährenden Prozess eingebunden.

Der persönliche Kosmos

So wie der gesamte Kosmos eine vorgefundene Anordnung aller Materie und Energie darstellt, wird auch unser ganz persönliches Umfeld von einer Vielzahl von Faktoren geprägt, über die der Einzelne nicht bestimmen kann. Allerdings wäre es fatal, daraus den Schluss zu ziehen, dass wir keine Möglichkeit hätten, etwas zu verändern. Keiner muss tatenlos zusehen, wie sein Leben abläuft. Denn das Leben eines jeden Zahntechnikers hat so viel Sinn, wie er oder sie bereit ist, ihm zu geben. Wir haben die Chance, das Beste aus unserem Leben zu machen. Wir können uns persönliche Ziele stecken und diese auch erreichen.

Jeder trägt ein Bedürfnis nach mehr in sich: mehr Erfolg, mehr Lebensglück, mehr Freiheit und mehr Sicherheit. Wir alle suchen etwas Tieferes, etwas Essenzielleres, etwas, das bleibt und dauerhaft ist, etwas, das uns Beständigkeit gibt. Egal, wie schön das Leben gerade verläuft, nahezu jeder verspürt den Wunsch, ein höheres Level zu erreichen. Wir haben den Drang, auf die nächsthöhere Stufe zu gelangen – wie hoch diese Stufe auch ist und unabhängig davon, ob es sich dabei um ein Hobby oder die Aufgabe im Dentallabor handelt.

ANZEIGE

Vertrauen ist gut! Dabei sein ist wertvoller! **Exklusiv Gold**
by AHLDEN Edelmetalle GmbH

Seien Sie live beim Einschmelzen Ihrer Altgoldposition dabei!

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

Seit 30 Jahren: persönlich - leidenschaftlich - ehrlich

AHLDEN Edelmetalle GmbH - Ihr Partner für www.ahlden-edelmetalle.de
Dentallegierungen - Goldrecycling - Anlagemetalle
Tel: 05161 - 98 58 0

Ressourcen erkennen

Damit dieser Schritt gelingen kann, müssen wir unsere eigenen Ressourcen kennen. Leidenschaft, Mut, Entschlossenheit, Energie und Ausdauer sind bereits in uns. Aber erst indem wir diese Fähigkeiten erkennen, stärken und die gesamten Kapazitäten nutzen, können wir es schaffen, unser Leben auf einer intensiveren Ebene zu leben.

Wohl gemerkt: Es geht nicht darum, sich komplett zu verändern. Es geht auch nicht darum, jemand anderes zu werden. Es geht darum, zu sich selbst zu finden, um derjenige zu sein, der man wirklich ist. Je authentischer wir sind, je mehr wir über uns wissen, umso leichter wird sich auch der Erfolg in allen Bereichen des Lebens einstellen.

Psychologische Mechanismen

Um das eigene Potenzial entfalten zu können, müssen wir nicht nur uns selbst sehr genau kennen, sondern auch einige psychologische Mechanismen der Natur. Wir müssen verstehen, wie und warum wir etwas tun, wenn wir es tun. Je besser wir verstehen, wie und warum Menschen aus ihrer Natur heraus handeln, umso mehr Verständnis können wir uns selbst und anderen gegenüber entwickeln:

- Das Gefühl der Angst kann Entscheidungen sehr nachhaltig blockieren. Obwohl wir eigentlich genau wissen, was das Richtige wäre, tun wir es nicht. Das liegt daran, dass Angst in uns verankert ist, um uns vor Fehlern zu bewahren.

ANZEIGE

Gold Ankauf/Verkauf

Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de

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

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

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

Angst zu eliminieren, funktioniert nicht. Doch wir können lernen, diese Angst zu kontrollieren und mit ihr umzugehen, indem wir sie uns eingestehen. Dann können wir trotz Angst aktiv werden und den nächsten Schritt tun, der uns vorwärts bringt.

- Wir selbst können die Qualität unseres Lebens bestimmen, wenn wir wissen, was uns beeinflusst und lenkt. Je nachdem wie wir Ereignisse bewerten und verarbeiten, gewinnen sie für uns eine Bedeutung, die mit Emotionen verknüpft wird. Die daraus resultierenden Glaubensmuster beeinflussen unser Leben. Doch durch unsere Haltung und die bewusste Konzentration auf das Positive können wir die Qualität selbst bestimmen. Wer nach vorne schaut und gute Momente zu schätzen lernt, ist auch für schwierigere Phasen gerüstet.
- Eigene Bedürfnisse dürfen nicht unterdrückt werden. Jeden Tag sind wir getrieben, Dinge zu erledigen und Aufgaben zu erfüllen – im Privaten ebenso wie im Labor –, um unsere primären Bedürfnisse zu erfüllen. Obwohl jeder von uns einzigartig ist, sind unsere primären Bedürfnisse gleich: Sicherheit, Herausforderung, Liebe, Sinn, Wachstum, Beitrag für die Allgemeinheit. Auch wenn die Ausprägung individuell unterschiedlich ist, so entscheidet die Befriedigung dieser Grundbedürfnisse darüber, ob wir uns glücklich oder unglücklich fühlen. Wie wir uns gegenüber unseren Mitmenschen – speziell natürlich unseren Kunden, Zahnärzten wie Patienten – verhalten. Ob wir als Zahntechniker selbstbewusst durchs Leben gehen oder uns auch im Labor eher ängstlich verhalten.

Selbstbeurteilung

Warum bist du hier? Konfrontieren wir Zahntechniker in unseren Trainings mit dieser Frage, ist meist die erste spontane Reaktion: Natürlich um erfolgreicher zu werden! Doch diese Aus-

sage ist eher das Ergebnis längerer Überlegungen, die zum Entschluss geführt haben, ein Seminar zu besuchen, eine Weiterbildungsmaßnahme im Labor anzubieten, sich weiterzuentwickeln.

Hilfreich ist es dann, die Frage zu detaillieren hinsichtlich unterschiedlicher Bereiche, wie Familie/Partnerschaft, Karriere und Geld.

Warum bin ich hier?

Fünf Fragen zur persönlichen Positionsbestimmung:

1. Wie genau kennen Sie Ihre Gefühle und aktuelle Lebenssituation?
2. Warum streben Sie eine Veränderung an?
3. Wie stufen Sie Ihre augenblickliche Zufriedenheit auf einer Skala von 1 bis 10 ein – privat und beruflich?
4. Leben Sie authentisch oder kopieren Sie das Modell von anderen (Eltern, Idol)?
5. Umfasst der Begriff Erfolg für Sie auch immaterielle Werte?

Die ehrliche und präzise Positionierung zu diesen Lebensbereichen und deren schriftliche Formulierung dienen der Selbstbeurteilung. Die eigene Einschätzung beeinflusst unser Handeln – bewusst und unbewusst. Sich als Mensch und in der Rolle als Zahntechniker selbst zu entdecken und zu verstehen bildet die Voraussetzung, um sich weiter zu entwickeln und mehr zu erreichen. Nun liegt es am nächsten Schritt, also der konsequenten Umsetzung dieser Erkenntnisse, um persönlich, im oder mit dem Labor auf die nächste Stufe zu gelangen.

Für den Zahntechniker gilt also: Ressourcen erkennen, Fähigkeiten stärken und Kapazitäten nutzen. Von der Beschäftigung mit der Frage „Warum bin ich hier?“ profitiert jeder einzelne Mitarbeiter ebenso wie das Team und das gesamte Dentallabor. **ZT**



ZT Adresse

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



NEU

IPS Style®

Die erste Metallkeramik mit patentiertem Oxyapatit

MAKE IT YOUR!
STYLE YO!



- **Make it fast.** Der geringe Schrumpfung spart Zeit.
- **Make it easy.** Die einfache Anwendung gibt Sicherheit.
- **Make it natural.** Der patentierte Oxyapatit kontrolliert Transluzenz und Tiefenwirkung.

Make it your Style. Probieren Sie es aus!

ÜBERZEUGEN SIE SICH SELBST: www.ivoclarvivadent.de/ips-style

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

„Wie Esel - nur mit Doppel-s“

Der erste Eindruck zählt - nicht nur in der direkten Kommunikation sondern auch am Telefon.
Oliver Schumacher gibt Impulse zum richtigen Umgang.



© Marco Barone

Die wenigsten Zahntechniker machen sich über den richtigen Umgang mit dem Telefon Gedanken. Dabei ist gerade das Telefon die wichtigste Visitenkarte eines Dentallabors. Ruft beispielsweise jemand zum ersten Mal an, prägt sich durch die Art und Weise der Meldung und der weiteren Vorgehensweise im Kopf des Anrufers schnell ein Bild des Labors ein. Nicht immer entspricht dies dem Grundsatz „Hier bin ich richtig, hier darf ich sein“.

Ob nun Zahnärzte anrufen, weil sie einen eiligen/schwierigen Auftrag haben, oder ein Patient, der noch eine Frage oder etwas zu reklamieren hat, erwischen Anrufer am anderen Ende der Leitung so manchen Gesprächspartner im Labor auf dem falschen Fuß. Entweder weil die Person am Telefon sich nicht verantwortlich fühlt „Ja, da haben Sie ein Problem – aber da kann ich nichts machen!“ oder weil sie beispielsweise ohne böse Absicht einen Kollegen schlechtmacht, der gerade nicht erreichbar ist. So erfuhre ich auf meine Frage „Wie schreibt sich bitte Ihre Kollegin“ die Schreibweise durch die Antwort „Wie Esel – nur mit Doppel-s“. Ob diese Antwort nun Mobbing war oder einfach nur Dummheit, weiß ich nicht. Aber ich hätte bestimmt ein besseres Bild von der anzurufenden Kollegin gehabt, hätte die Antwort „Wie Messe – nur am Anfang ohne M, dafür am Ende mit L“ geheißen.

Fachkräfte müssen in die Zentrale – und keine Laien

So manche Labore haben kein Problem damit, unerfahrene Auszubildende an das Telefon zu setzen. Sie meinen dies häufig gut, weil sie glauben, dass so der Azubi den Ablauf am besten kennenlernt, wenn er die ein-

gehenden Gespräche annimmt und weiterleitet. Doch je unerfahrener die Person am Telefon, umso eher passieren folgende Fehler:

- Die Begrüßung ist nicht freundlich und kompetent, sondern nuschelend und devot.
- Statt höflich anzubieten „Wann kann Sie mein Kollege wieder zurückrufen?“, erfolgt ein barsches „Können Sie vielleicht später noch mal anrufen?“.
- Ein „Nein, weiß ich leider nicht!“ statt „Das finde ich für Sie heraus. Kann ich Sie dazu in 15 Minuten wieder anrufen?“.

mentale Stimmung schnell auf die Stimme, sodass ein Anrufer meistens sofort spürt, ob er stört oder ob da jemand ist, der engagiert handelt. Natürlich kann es manchmal anstrengend sein, wenn das Telefon anscheinend dauernd klingelt und man zu seinen sonstigen Aufgaben gar nicht mehr kommt. Auch halten sich in manchen Laboren Kollegen neben dem Telefon auf, denen nichts Besseres einfällt, als ihre Fachgespräche lauthals weiterzuführen – auch wenn an sich jeder weiß, dass es schwierig sein kann, sich voll und ganz auf den Anrufer zu konzentrieren, wenn in unmittelbarer Nähe eine Lärmquelle ist. Dass diese auch vom Anrufer wahrgenommen werden kann, wird oft vergessen. Darum muss der Person, die das Telefon bedient, zugestanden werden, die Raumhoheit zu haben, um ggf. mit „Ruhe bitte – Telefon!“ ihrer Aufgabe professionell nachkommen zu können.

Damit die Person am Telefon beim Anrufer kompetent rüberkommen kann, ist es zwingend erforderlich, dass diese weiß, wann welcher Kollege nicht da ist – und voraussichtlich wiederkommt. Wenn der Anrufer beispielsweise den Chef verlangt, dieser mit den Worten „Gerne. Einen Moment bitte!“ in der Warteschleife hängt – und nach gefühlten 10 Minuten erfahren muss, dass der wertige Chef wohl doch nicht da ist und vermutlich gerade Mittagspause macht, ist die Situation für alle Beteiligten

Kleinigkeiten der Unprofessionalität auftreten, kann so mancher Zahnarzt im Nachhinein nicht eindeutig erklären, warum er letztendlich seinen Auftrag einem anderen Labor erteilt hat.

Was macht der AB – wenn er überhaupt etwas macht?

Menschen haben in der Regel recht wenig gegen Wartezeiten – sofern sie wissen, wie lange diese dauern. In manchen Laboren wird pünktlich zum Feierabend der Anrufbeantworter eingeschaltet, in anderen die Rufumleitung zur Privatnummer des Chefs und in zu vielen weiteren – auch wenn man es kaum glauben mag – passiert gar nichts. Das Telefon wird dann einfach klingeln gelassen. Doch was will ein Anrufer, wenn dieser niemanden persönlich ans Telefon bekommt? Er will wissen, wie er gedanklich einen Haken an die Sache machen kann, die ihm gerade unter den Nägeln brennt. Natürlich, es gibt auch Menschen, die nie Nachrichten hinterlassen. Aber diejenigen, die ihr Anliegen loswerden möchten, sollen dies auch tun können. Dazu ist es hilfreich für den Anrufer, zu erfahren, wann wieder jemand erreichbar ist und an wen er sich jetzt wenden kann, wenn er beispielsweise ein akutes Problem hat.

Wertvoll ist es, wenn eine Nachricht auf dem Anrufbeantworter

ten wegen eines Stromausfalls niemals erhalten oder selbst nach dem fünften Abhören der Nachricht nicht verstanden haben, wer der Anrufer ist und was dieser wollte. Es ist hilfreich, alle paar Monate einmal zu überprüfen, ob der Ansagetext auf dem Anrufbeantworter noch zeitgemäß ist. Dies gilt auch für das Mobiltelefon. Einfach sich selber anrufen und fragen „Ist das, was ich jetzt höre, wirklich schön und serviceorientiert?“. Das betrifft selbstverständlich alle (Mobil-)Telefone, deren Nummern an Kunden weitergegeben werden.

Man muss auf den Ernstfall vorbereitet sein

Niemand weiß genau, was der nächste Anrufer möchte. Vielleicht irgendein Callcenter, welches nur eine Umfrage macht, ein Bewerber, der eine Arbeitsstelle sucht, oder ein frustrierter Patient, der stinksauer ist, weil der Zahnersatz auch nach zweimaliger Korrektur immer noch nicht sitzt.

Wichtig ist – insbesondere bei Reklamationen – Ruhe zu bewahren. Zugegeben: Es ist äußerst unangenehm, wenn sich ein Patient beschwert – erst recht, wenn dies etwas lauter geschieht. Doch die Mitarbeiter eines Dentallabors können umso souveräner am Telefon agieren, je mehr sie vorab geübt haben, wie sie im Fall der Fälle vorgehen sollten. Empfehlungen, wie Ruhe bewahren, Lage des Patienten nicht verniedlichen, Lösungsvorschlag unterbreiten oder gemeinsam einen konkreten Verbleib zu treffen, klingen für viele beim Lesen logisch und richtig. Doch wenn ein Zahnarzt enttäuscht und ein Patient wütend ist, dann kann schnell ein Wort das andere ergeben – und man trifft vielleicht Aussagen und Zusagen, die einem im Nachhinein leid tun bzw. über die man sich ärgert. Dentallabore tun gut daran, einmal alle möglichen Situationen zu erfassen (von der ersten Anfrage, über das Beratungsgespräch bis hin zur Reklamation und der Bitte um Zahlungsaufschub) und betriebsintern zu besprechen. So gelingt es mit hoher Wahrscheinlichkeit genau dann gut zu sein, wenn es darauf ankommt – nämlich dann, wenn das nächste Mal das Telefon klingelt. **ZT**



Es ist ein folgenschwerer Unterschied, ob die Person in der Zentrale das Telefon eher nebenbei bedient oder sich beim ersten Klingeln aufrecht hinsetzt, lächelt, eventuell Platz auf dem Schreibtisch schafft, um sofort mitschreiben zu können, und dann das Gespräch gut gelaunt annimmt. Auch überträgt sich die

unangenehm. Leider nehmen sich manche Chefs diese Verhaltensweise einfach heraus und sind sich gar nicht im Klaren darüber, auf diese Art und Weise nicht das gewollte Bild von einem „Wir wissen, wie es geht – und arbeiten Hand in Hand“ zu transportieren. Wenn in der weiteren Zusammenarbeit dann weitere

hinterlassen worden ist, dass am Folgetag ein Rückruf erfolgt mit der Botschaft „Wir haben ihre Nachricht gehört – wir kümmern uns!“. Schließlich spüren Kunden, dass sich jetzt tatsächlich jemand der Sache annimmt – und freuen sich, dass es weitergeht. Es soll ja schon Dentallabore gegeben haben, die Nachrich-

ZT Adresse

Oliver Schumacher, M.A.
Katharinenstraße 3
49809 Lingen (Ems)
Tel.: 0591 6104416
info@oliver-schumacher.de
www.oliver-schumacher.de



ArTO®
Baumann-Dental



ArTO® Gesichtsbogen mit symmetrischer Parallelverstellung, voll kompatibel zum Artex* System.

- Bestimmung der Schädel-Achs-Relation in wenigen Augenblicken
- Einfache Bedienung des Gelenksupports durch Schnellverschluss
- Autoklavierbare Bissgabeln aus Edelstahl
- CE Konform

Arto Gesichtsbogen inkl. Gelenksupport und zwei Bissgabeln € 498,-
Gelenksupport einzeln € 198,- / zwei Bissgabeln € 39,-



Wir reparieren gerne Ihren Gelenksupport!
Für nähere Infos melden Sie sich bitte ganz einfach bei uns.



Baumann-Dental GmbH / Frankenstr. 25 / D-75210 Keltern
Fon +49 7236-933 69 0 / www.baumann-dental.de

* Artex ist eine eingetragene Marke der AmannGirrbach GmbH, 75177 Pforzheim, DE

ZT IT-KOLUMNE

Künstliche Intelligenz, was ist das?

Der Computer „Alpha Go“ von „Google“ hat gegen den Weltmeister im Brettspiel „Go“ gewonnen. Dabei hat „künstliche Intelligenz“ (abgekürzt KI) eine große Rolle gespielt. Aber was ist künstliche Intelligenz genau? Dieser Artikel gibt einen Einblick in die hochkomplexe Thematik.



Mitte der 50er-Jahre des 20. Jahrhunderts trafen sich einige Computerwissenschaftler in New Hampshire (USA) zu einer Konferenz. Dort fiel zum ersten Mal der Begriff „artificial intelligence“ („künstliche Intelligenz“). Die Wissenschaftler hatten nämlich festgestellt, dass mit Computern mehr zu machen ist, als nur zu rechnen. Es entstanden bei den Forschern zwei Lager, die völlig unterschiedliche Ansichten über die Rolle bzw. Einsatzgebiete von Computern vertraten. Die eine Gruppe sah in einem Computer ein System, mit dem man geistige Symbole manipuliert; die andere betrachtete den Computer als ein Medium für die Modellierung des Gehirns im Menschen. Die sogenannte „Dartmouth Conference“ gilt seitdem als die Geburtsstunde der künstlichen

Intelligenz als wissenschaftliches Fachgebiet.

In den Sechzigerjahren des letzten Jahrhunderts baute man sogenannte „Neuronale Netze“, in denen die Arbeitsweise eines menschlichen Gehirns nachempfunden wurde. Es werden Neuronen miteinander verknüpft. Sie bilden als Teil eines Nervensystems einen funktionellen Zusammenhang. In der Informatik und Robotik werden solche Strukturen nachgebaut.

Es war aber dann leider lange sehr still um die künstliche Intelligenz geworden. Trotz der rasanten Weiterentwicklung in der Informationstechnologie war die Situation in der KI-Wissenschaft sehr schwierig. Es fehlten Forschungsgelder und entscheidende Anwendungen. Die Wissenschaftler tüftelten lange im stillen Kämmerlein. Vor ein paar Jahren hat sich das Blatt allerdings wieder gewendet: Das Konzept des Neurocomputers ist nicht nur wiederauferstanden, sondern avancierte sogar zu einem Stargebiet der Informatik.

Probleme bei der KI

Wie bereits beschrieben, wird in der wissenschaftlichen Fachdisziplin KI versucht, die mensch-

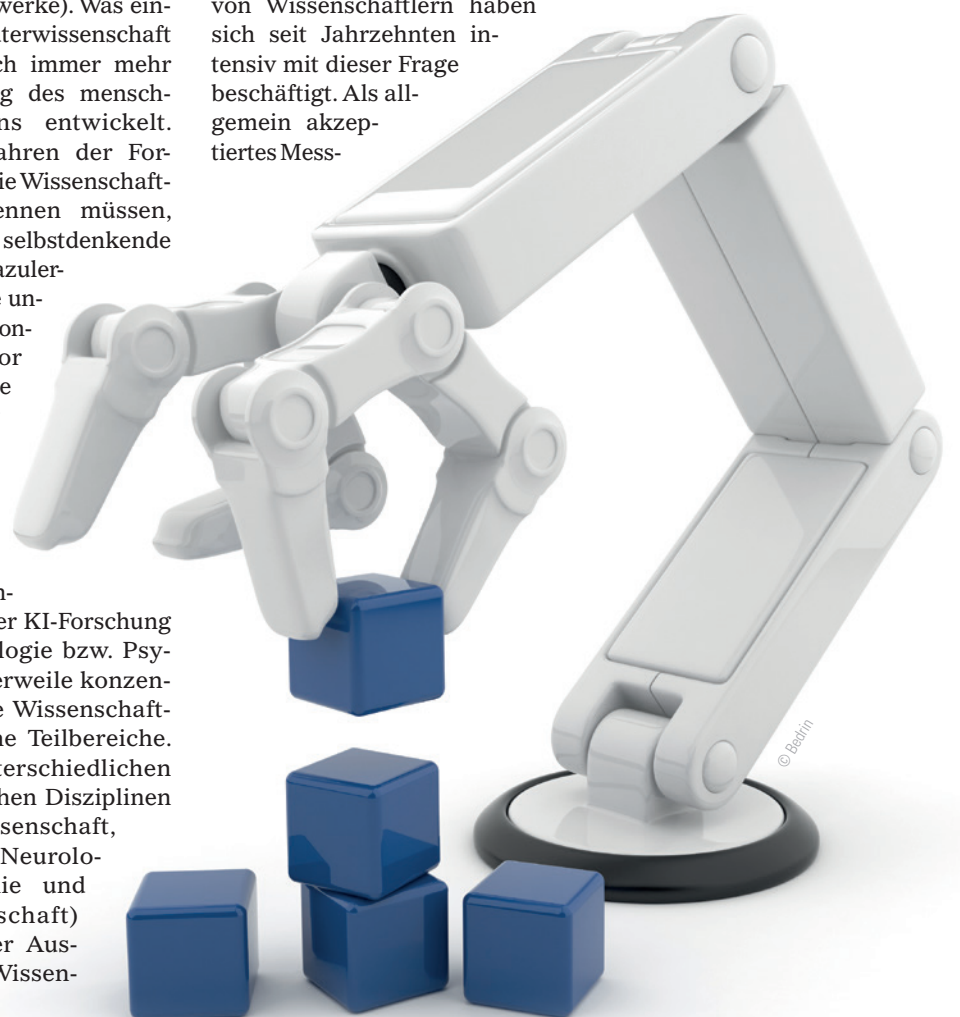
liche Wahrnehmung und das menschliche Handeln durch Maschinen zu ersetzen bzw. in Maschinen nachzubauen (z.B. neuronale Netzwerke). Was einmal als Computerwissenschaft begann, hat sich immer mehr zur Erforschung des menschlichen Denkens entwickelt. Nach vielen Jahren der Forschung haben die Wissenschaftler leider erkennen müssen, dass man eine selbstdenkende bzw. selbst dazulernende Maschine unmöglich bauen konnte, ohne zuvor das menschliche Denken selbst erforscht und verstanden zu haben. Aus diesem Grund gibt es viele Übereinstimmungen zwischen der KI-Forschung und der Neurologie bzw. Psychologie. Mittlerweile konzentrieren sich die Wissenschaftler auf einzelne Teilbereiche. Zwischen unterschiedlichen wissenschaftlichen Disziplinen (Kognitionswissenschaft, Psychologie, Neurologie, Philosophie und Sprachwissenschaft) findet ein reger Austausch der Wissenschaftler statt.

Ist die KI intelligent?

Diese Frage ist nur sehr schwer zu beantworten. Heerscharen von Wissenschaftlern haben sich seit Jahrzehnten intensiv mit dieser Frage beschäftigt. Als allgemein akzeptiertes Mess-

instrument hat sich der sogenannte „Turing-Test“ etabliert. Dieser Test wurde 1950 vom britischen Mathematiker Alan Turing entwickelt: Ein Mensch kommuniziert über längere Zeit parallel mit einem anderen Menschen und einer Maschine ohne Sicht- oder Hörkontakt – etwa über ein Chat-Programm. Mensch und Maschine versuchen dabei, den Tester davon zu überzeugen, dass sie denkende Menschen sind. Wenn der Tester nach der Unterhaltung nicht mit Sicherheit sagen kann, wer ein Mensch und wer eine Maschine ist, hat die Maschine den Test bestanden und darf als intelligent gelten.

Eine wirklich intelligente Maschine lernt selbstständig! Eine wirklich intelligente Maschine – das wäre für den KI-Experten von Google, Demis Hassabis, ein System, das die unterschiedlichsten Probleme lösen kann, ohne für exakt diese Probleme programmiert worden zu sein. Ein System also, das ganz selbstständig dazulernen kann. Eine Praxis, die sich „Deep Learning“ nennt und sich am menschlichen Gehirn orientiert. Je mehr Daten diese KI-Systeme bekommen und je mehr Zeit man ihnen gibt, desto besser werden sie. Getestet werden die Algorithmen bei Google über ganz einfache



ANZEIGE

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

Atari-Videospiele aus den 1980er-Jahren.

Einsatzgebiete der KI

Künstliche Intelligenz kann mittlerweile in vielen interessanten Bereichen sehr effektiv eingesetzt werden. Die KI-Wissenschaft hat auch dank der rasanten Weiterentwicklung im Bereich der Softwareentwicklung große Fortschritte erzielen können. Gerade in den letzten Jahren ist die KI-Forschung wieder in aller Munde und konnte spektakuläre Erfolge einheimen. Beispielsweise konnte gerade ein Supercomputer in Verbindung mit einer speziellen Software des Unternehmens „Google“ den asiatischen Weltmeister im Brettspiel „Go“ ganz locker schlagen. Am erfolgreichsten ist ihr Einsatz in kleinen Teilgebieten, wie z.B. in der medizinischen Chirurgie: Roboter führen Operationsabschnitte, etwa im Tausendstel-Millimeter-Bereich, deutlich präziser durch als ein Chirurg. In der medizinischen Computertomografie sind dreidimensionale Aufnahmen möglich, wodurch jede einzelne Körperpartie des Menschen auf dem Computerbildschirm des Arztes exakt und beweglich nachvollzogen und dargestellt werden kann. In der Autoindustrie ersetzen Roboter (z.B. Schweiß- und Lackier-Roboter) viele menschliche Handgriffe. In der Raumfahrt führen Roboter für den Menschen teilweise sehr gefährliche Wartungs- bzw. handwerkliche Arbeiten im Außenbereich der Raumstation ISS durch. Klassischer Anwendungsbereich für künstliche Intelligenz sind Spiele, insbesondere Brettspiele wie Dame und Schach. In diesem Spielbereich haben programmierbare und lernfähige Spielzeuge, Mini-Roboter und Computerprogramme die Kinderzimmer erobert.

In der sogenannten Fuzzy-Logik gibt es nicht nur die binären Werte 0 und 1, also wahr und nicht wahr, sondern auch abgestufte Werte wie z.B. „vielleicht“ und „jein“. Damit werden deutlich mehr logische Zweige in der Softwareprogrammierung möglich. Die so programmierten Maschinen können zwischen mehreren Zuständen (engl.: states) auswählen und entsprechende Entscheidungen treffen. Konrad Zuse musste seinen ersten Computer noch künstlich auf binäre Funktionen „trimmen“. Heute zeigt die Entwicklung, dass eben nicht immer klare Entscheidungen wie „ja“ und „nein“ beziehungsweise „0“ und „1“ möglich sind.

Auf der letzten CEBIT, der weltweit größten Computermesse, konnte das Unternehmen IBM für viel Aufmerksamkeit sorgen. Der Roboter „Pepper“ hat sein technologisches Innenleben mit künstlicher Intelli-

genz vom IBM Supercomputer „Watson“ eingehaucht bekommen. In Japan sind von dem 1,20 Meter kleinen Roboter mit den schwarzen Knopfaugen bereits 10.000 Stück in Unternehmen und privaten Haushalten im Einsatz – rund acht Monate nach dem Verkaufsstart. „Pepper“ spricht 20 Sprachen und erkennt anhand des Gesichtsausdruckes die Emotionen seines Gesprächspartners. „Pepper“ kann in Zukunft bei demografischen Herausforderungen sehr nützlich sein. So könnte die Robotertechnik für die Begleitung älterer Menschen eingesetzt werden, damit diese länger unabhängig zu Hause bleiben könnten. Auch über einen Einsatz im Pflegebereich von älteren und kranken Menschen wird nachgedacht. Es gibt bereits viele Versuche und vielversprechende Entwicklungen, wie z.B. Roboter, die bei bestimmten körperlichen Verrichtungen gut unterstützen bzw. bestimmte Tätigkeiten vollständig übernehmen.

Ausblick

Die künstliche Intelligenz erlebt gerade einen deutlichen Aufwind und Deutschland könnte weltweit sogar eine Schlüsselposition in der wissenschaftlichen Erforschung und auch in der technischen Umsetzung spielen. Das größte Zentrum für künstliche Intelligenz gebe es dann nämlich in Deutschland und nicht in den USA, betonte Wolfgang Wahlster, Geschäftsführer des Deutschen Forschungszentrums für künstliche Intelligenz DFKI in Saarbrücken. Große Weltunternehmen wie Google und Microsoft kommen gerade nach Deutschland, da hier keine falschen Versprechungen an die Industrie gemacht werden wie in den USA, wo sehr große Hoffnungen geschürt werden, was in Zukunft so alles mit KI möglich ist.

In der KI steckt noch sehr großes Potenzial, was der Medizin bzw. auch der Zahnmedizin in Zukunft zugutekommen wird. Was das für die Arbeitsplätze genau bedeutet, ist noch völlig unklar, und man kann derzeit viel darüber spekulieren. **ZT**



ZT Adresse

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



NEU: 3D-Druck-Kunststoff in Klasse 2a

SHERAprint-ortho plus

CE 0123



Sie suchen was Langfristiges?

Wir haben da was Neues: den lichthärtenden Kunststoff für den 3D-Druck, zugelassen als Medizinprodukt der Klasse IIa. Damit erstellen Sie Bohrschablonen und transparente Schienen für den langfristigen Einsatz im Patientenmund. Blitzschnell und präzise!



Mehr Infos für Blitzmerker:
www.sheradigital.de

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG
Espohlstraße 53 Tel.: + 49 (0) 54 43 - 99 33 - 0
49448 Lemförde Fax: + 49 (0) 54 43 - 99 33 - 100

Funktionsdiagnostik – präzise und individuell

Bei der Gesichtsbogenregistrierung stehen neben einer äußerst genauen Datenerfassung auch der Patientenkomfort und eine bequeme Handhabung im Vordergrund. Bei dem nachfolgend vorgestellten Modell wird diesen Ansprüchen Rechnung getragen.

Funktionsdiagnostik ermöglicht ein Höchstmaß an Präzision und Passgenauigkeit. Systemorientiertes Arbeiten liefert die Voraussetzung für die Modellherstellung in höchster Qualität, für die ein konventioneller Gesichtsbogen als unverzichtbares Gerät in der Dentaltechnik wichtige Daten ermittelt: Daten, die als Grundvoraussetzung für die schädelbezügliche Montage der Modelle im Artikulator dienen und deren Zahnreihen sich in der gleichen räumlichen Position zur Scharnierachse im Artikulator wiederfinden wie die Zähne des Patienten zur zentralen Scharnierachse der Kiefergelenke.

Der CORSOFIX® Gesichtsbogen von Mälzer Dental ist ein Gesichtsbogen, der die Möglichkeit einer einfachen und zugleich anatomischen Ermittlung der Schädel-Achs-Relation für die Referenzebenen „Frankfurter Horizontale“ und „Campersche Ebene“ bietet. Je nach verwendetem Artikulatorsystem und dessen ausgelegter Ebene kann die Positionierung des Gesichtsbogens am Patienten in einer der zwei genannten, am Schädel definierten Referenzebenen erfolgen (Abb. 1).

Komfortabel für Behandler und Patient

Die bessere Simulation der individuellen Okklusionskontakte in den Artikulator wirkt sich vorteilhaft auf die statische Okklusion aus, woraus sich die nachträglichen Einschleifzeiten durch okklusale Korrekturen am Patienten deutlich reduzieren. Die ermittelten Werte sorgen nicht nur für eine erhebliche Zeitersparnis bei der zahnärztlichen Behandlung, sondern auch für eine geringere Belastung des Patienten. Individuelle Besonderheiten, wie z. B. Asymmetrien, können in ästhetischer und funktioneller Hinsicht bei der Planung von Rekonstruktionen frühzeitig erfasst und bei der Erstellung von Restaurationen ausreichend berücksichtigt werden.

Der CORSOFIX® Gesichtsbogen, mit seiner schnellen Fixierung der Schädel-Achs-Relation durch die Gleitrasterung, unterstützt die Arbeit des behandelnden Zahnarztes am Patienten dahingehend, dass er im Gegensatz zu einem Scherenbogen an den Seiten komfortabel ein und ausgefahren werden kann. Die Ohrlöcher des Gesichtsbogens

werden für die Messung auf Höhe des äußeren Gehörgangs angelegt und der Gesichtsbogen einfach zusammengeschoben. Der Bereich der Ohrlöcher liegt unmittelbar hinter den Kiefergelenken, wodurch eine arbiträre Bestimmung der Scharnierachse möglich ist. Die Feinjustierung erfolgt darüber hinaus durch Drehen der zentralen Mittelschraube.

Um schlussendlich alle wichtigen Messwerte ermittelt zu haben, ist an den Seiten eine Messskala für die Bestimmung des Interkondylarabstandes vorhanden. Dieser Wert liefert wichtige Zusatzdaten, die Auskunft über die Proportionen von Schädel und Gesicht des Patienten geben (Abb. 2).

Messung in unter zwei Minuten

Mithilfe der Nasionsstütze wird der CORSOFIX® Gesichtsbogen an der Glabella angelegt und arretiert, womit das Gewicht des Gesichtsbogens vom Patienten nur passiv getragen wird. Diese Position wird mit der Stegschraube fixiert und das Gelenk mit der Bissgabelaufnahme kann auf

die Bissgabel aufgeschoben werden, die sich bereits im Mund des Patienten befindet. Die Knebelschraube kann nun festgezogen und die ermittelten Parameter für die Übertragung in den Artikulator festgehalten werden, um sämtliche anatomischen Charakteristika des Patienten im Artikulator besser nachahmen zu können (Abb. 3). Durch die stufenlose Einstellmöglichkeit der Ohrlöcher können diese am Ende der Messung ganz einfach wieder ausgefahren werden. Die gesamte Messung mit der Abnahme aller nötigen, messbaren Indikatoren dauert weniger als zwei Minuten. Anschließend stehen die Daten für die Übertragung in den Artikulator mittels Übertragungshilfen zur Verfügung.

Fazit

Dank seiner leichten und kompakten Aluminiumbauweise ist der CORSOFIX® Gesichtsbogen schnell, präzise und sicher in der Handhabung. Alle beweglichen Teile sind unverlierbar befestigt und es wird kein weiteres Werkzeug für den Messvorgang benötigt. Der sichere Zentrik-Schnell-

ANZEIGE

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



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

verschluss für beide Gelenksupports ermöglicht die uneingeschränkte Kompatibilität zu den Gesichtsbogensystemen der Hersteller Amann Girrbach und SAM®, eine Grundvoraussetzung der Entwicklung der Firma Mälzer Dental (Abb. 4). Guter Zahnersatz ist ein Stück Lebensqualität – die Gesichtsbogenregistrierung ist ein wichtiger Schritt dazu. **ZT**

ZT Adresse

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



Abb. 1



Abb. 3



Abb. 2

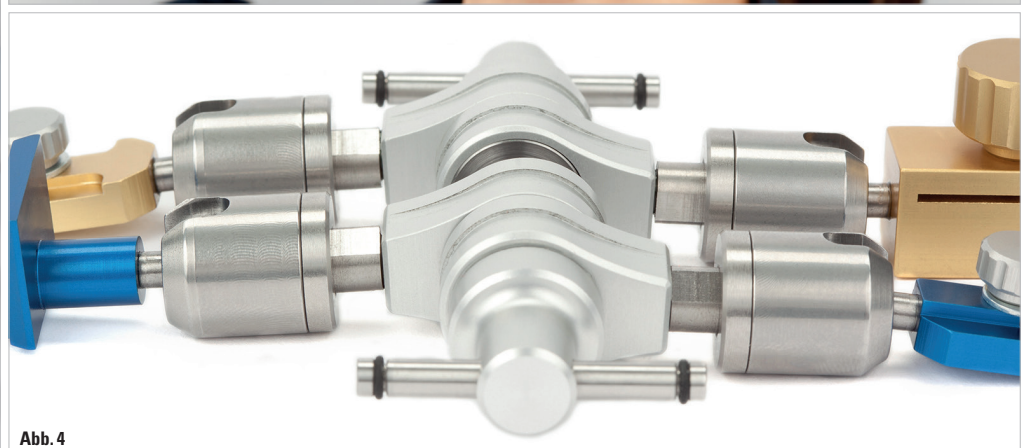


Abb. 4

Abb. 1: Je nach verwendetem Artikulatorsystem und dessen ausgelegter Ebene kann die Positionierung des Gesichtsbogens am Patienten in einer der zwei genannten, am Schädel definierten Referenzebenen erfolgen. – Abb. 2: Die Messskala für die Bestimmung des Interkondylarabstandes liefert wichtige Zusatzdaten, die Auskunft über die Proportionen von Schädel und Gesicht des Patienten geben. – Abb. 3: Die ermittelten Parameter ermöglichen es, sämtliche anatomischen Charakteristika des Patienten im Artikulator besser nachahmen zu können. – Abb. 4: Der sichere Zentrik-Schnellverschluss für beide Gelenksupports ermöglicht die uneingeschränkte Kompatibilität zu den Gesichtsbogensystemen der Hersteller Amann Girrbach und SAM®.

**Wir können Material.
Seit über 50 Jahren,
für alle dentalen
Herausforderungen.**

Schritt für Schritt das richtige Werkzeug

Mit dem Kompass „Feinwerktechnik“ unterstützt das Unternehmen Komet (Lemgo) Zahntechniker bei der Auswahl der passenden rotierenden Werkzeuge für die Fräs- und Geschiebetechnik.

Kombiarbeiten – wie Zahntechniker die Kombinationstechnik gern nennen – gehören zum Laboralltag. Ob CAD/CAM-gestützt oder konventionell im klassischen Gussverfahren gefertigt, die anspruchsvolle Indikation verlangt neben handwerklichem Geschick auch die passenden rotierenden Werkzeuge. Teleskop- und Konuskronen, Geschiebearbeit oder das Beschleifen individueller Implantat-Abutments – die perfekte Materialoberfläche steht in direktem Zusammenhang mit den Laufeigenschaften und entscheidet über Erfolg und Misserfolg der Versorgung. Die Funktionsfähigkeit des Halteelements hängt von der hochglatten, planen Oberfläche des Primärteils ab. Um eine effiziente Bearbeitung im Fräsgerät gewährleisten zu

können, sollten die Werkzeuge perfekt aufeinander abgestimmt sein. Komet bietet mit dem Kompass „Feinwerktechnik“ ein Navigationssystem für den zahntechnischen Alltag. Der Kompass navigiert durch Materialien, unterschiedliche Drehzahlbereiche, Arbeitsschritte sowie Indikationen und gibt wertvolle Tipps, die selbst „alte Hasen“ der Frästechnik überraschen. Mit einem Blick können alle relevanten Informationen erfasst werden.

Doppelkronen: Der richtige „Schliff“!

Doppelkronen werden in verschiedenen Materialkonfigurationen gefertigt, zum Beispiel in edelmetallhaltigen (EM) oder edelmetallfreien (NEM) Legierungen,

Titan oder Zirkonoxid mit galvanischem Sekundärteil. Jedes Material hat spezifische Eigenschaften und bedarf der besonderen Handhabung.

Wachs

Für das Wachsfräsen werden spezielle HM-Wachsfräser empfohlen, die als Parallel- und Konusfräser in den Gradzahlen 1, 2, 4 und 6 erhältlich sind. Gute Ergebnisse werden bei einer optimalen Umdrehungszahl von 3.000/min erreicht. Wird der Fräser mit einem Wachsentspannungsmittel (zum Beispiel Waxit) benetzt, kann das Fräsergebnis noch optimiert werden. Doch die höchste Akri-



Abb. 2



Abb. 1

Abb. 1: Auf effizientem Weg zur perfekten Oberfläche: Der Kompass „Feinwerktechnik“ vermittelt auf einem Blick alle wichtigen Informationen. – Abb. 2: Tipp: Sowohl für die EM- als auch die NEM-Bearbeitung wird die Verwendung von Fräsöl empfohlen. Das Hochleistungspoli reduziert die Wärmeentwicklung auf den Bearbeitungsflächen und verlängert die Lebensdauer der Fräswerkzeuge.

bie beim Wachsfräsen nützt nichts, wenn anschließend das „falsche“ Werkzeug Rillen oder unter sich gehende Bereiche in der Metall- oder Zirkonoxid-Oberfläche hinterlässt. Daher muss mit hochwertigen Hartmetallfräsern und Diamantschleifern weitergearbeitet werden.

Zirkonoxid

Zirkonoxid-Primärteile in Verbindung mit einem Galvano-Sekundärkappchen können langzeitstabile Gleiteigenschaften bieten; sofern die galvanische Abscheidung auf einer perfekten Oberfläche erfolgt. Für den Einsatz in der Laborturbine empfiehlt der Komet-Kompass ZR-Diamantschleifer (0°, 1°, 2°). Die formkongruenten Schleifer mit aufeinander abgestimmten Körnungen (mittel, fein, extrafein, ultrafein) führen in vier Bearbeitungsstufen zur optimalen Oberfläche. Die beste Leistungsfähigkeit wird bei 160.000/min und geringer Anpresskraft erzielt. Grundsätzlich werden die Funktionsflächen im Fräsgerät unter Wasserkühlung überarbeitet.

Edelmetall-Legierung

Teleskopkronen aus Edelmetall-Legierungen sind bewährt und nach wie vor gefragt. Für die Grobbearbeitung des Primärteils empfiehlt der Kompass „Feinwerktechnik“, den Fräser H364RE bei einer Umdrehungszahl von 10.000/min anzuwenden. Für die Feinbearbeitung eignet sich anschließend der H364RF.

NEM und Titan


Die GE- und XE-Verzahnung sind Schneidengeometrien, die für den groben Materialabtrag schwer zerspanbarer Materialien konzipiert wurden. Sie eignen sich zum Form- und Vorfräsen. Für die Bearbeitung von Titan (zum Beispiel Implantat-

Abutments) navigiert der Kompass zu Titan-Spezialwerkzeugen für Fräsgeräte mit integrierter Laborturbine. Die Fräser mit der Q-Verzahnung (Querhieb, Grobschliff) und der F-Verzahnung (Fein, Feinschliff) sind in 2°, 4° und 6° erhältlich. Die Wasserkühlung während der Anwendung reduziert die Wärmeentwicklung und schont Werkzeug und Material.

Hochglatt & Hochglanz

Neben den Empfehlungen zu Fräsern, Schleifern und Polierern profitieren Zahntechniker von Expertentipps, zum Beispiel für den Weg zur perfekten Hochglanzpolitur. Werden bei der Feinstbearbeitung des metallischen Primärteils die Spanräume des Fräsers zugewachst und mit Fräsöl benetzt, wird auf schnellem Weg eine saubere, schlierenfrei glatte Fläche erzielt. Danach kann der Fräser mit Watte ummantelt und das Primärteil mit einer diamantkorn-durchsetzten Polierpaste sowie Fräsöl überarbeitet werden. Auf effizientem Weg entsteht so eine hochglänzende und später „gut laufende“ Oberfläche.

Fazit

Der Kompass „Feinwerktechnik“ ist nur ein Beispiel für die zahlreichen Informationen rund um das rotierende Fräs- und Schleifkörperortiment von Komet. Auf der Website des Unternehmens (Rubrik „InfoCenter“) kann das gesammelte Wissensmaterial heruntergeladen werden. 

ZT Adresse

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



ANZEIGE



DUALES
STUDIUM

DIGITALE ZAHNTECHNIK 2.0

Der duale Studiengang **Digitale Dentale Technologie (B. Sc.)** kombiniert erstmals auf akademischem Niveau die traditionelle handwerkliche Fertigung von Brücken, Kronen und anderem Zahnersatz mit modernen computergestützten Planungs- und Fertigungsmethoden. Die technische Entwicklung im Bereich der dentalen Technologie führt zu einem stark erweiterten Qualifizierungsbedarf. Der Studiengang spezialisiert die Mitarbeiter in den Bereichen CAD/CAM, F&E, Produktion und Qualitätsmanagement und bildet somit optimal die Fachkräfte von morgen aus.

Studieren Sie heute, was die Zahntechnik von morgen ausmacht.

Kontaktieren Sie unsere Zentrale Karriere- und Studienberatung unter 0800 7238781 oder studienservice@praxishochschule.de.

praxisHochschule
Neusser Straße 99 · 50670 Köln
www.praxishochschule.de

 **praxisHochschule**
University of Applied Sciences

ZT PRODUKTE

Zuverlässige Farbkonstanz

16 Volltreffer für hochtransluzentes Zirkonoxid von Dentsply/DeguDent.

Im engen Dialog mit zahlreichen Laboren in Deutschland, Europa und den USA, unter anderem auch unter Einschaltung eines unabhängigen Marktforschungsinstituts, hat Dentsply/DeguDent ermittelt: Farbkonstanz steht auf der Wunschliste der Befragten ganz oben. Man möchte eine A3 heute, morgen und übermorgen mit hoher Sicherheit auf dieselbe Weise reproduzieren können und noch dazu alle anderen Tönungen des Farbrings. Jeder Zweite der Befragten hätte dafür sogar gleich

gerne die entsprechende Gerüstkeramik in allen 16 VITA¹-Farben zur Auswahl. Nun ist der Farbring grundsätzlich als Zielmarke für eine verblendete Restauration gedacht, und so stellt die Umsetzung in eine Gerüstkeramik eine enorme Herausforderung dar. Dies zeigt sich auch an den verschiedenen unzulänglichen Rezepturen, die seit einiger Zeit im Markt kursieren. Als wirklich treffsicher hat sich dagegen die neue True Color-Technologie von Dentsply/DeguDent erwiesen. In

aufwendigen Blindtests haben Zahn-techniker im Vergleich mit Produkten von zwei Wettbewerbern Cercon ht in 16 Einfärbungen zum neuen Standard bestimmt: Mit der True Color-Technologie lässt sich die Vorgabe des VITA1-Farbrings am zielsichersten erreichen. Alternativ offeriert Dentsply/DeguDent auch noch ein schlan-



kes Sortiment mit sechs Einfärbungen (A1, A3, B1, B3, C1, D2). Dabei bietet das transluzente Zirkonoxid Cercon ht dem Labor alle Leistungsstufen: monolithisch, teilverblendet oder vollverblendet, klassische Verblendung oder Charakterisierung mit Mal-farben oder auch Einfärbung von Cercon ht light-Rohlingen in der Multi-Color-Technik. Wer beispielsweise höchstetisch arbeitet, nutzt das gesamte Spektrum der 16 Cercon ht-Rohlinge aus. Wer hauptsächlich monolithische Restaurationen fertigt, greift im Sinne eines wirtschaftlichen Vorgehens eher auf das reduzierte Sortiment zurück. **ZT**

¹ VITA ist ein eingetragenes Warenzeichen der VITA Zahnfabrik H. Rauter & Co. KG.

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0180 2324555
Fax: 06181 595858
info.degudent-de@dentsply.com
www.dentsply.com

Aus drei mach vier

Dentaurum erweitert sein Legierungsangebot.

Die seit Jahrzehnten bewährten Legierungen für den Modellguss, remanium[®] GM 800+, GM 380+ und GM 900, haben Zuwachs bekommen. Als neueste Entwicklung führt die Dentaurum-Gruppe die innovative Modellguss-legierung remanium[®] GM 280. Diese zeichnet sich durch eine extrem niedrige Härte aus und ist somit besonders komfortabel zu bearbeiten und zu polieren. Bei Kombigerüsten wie Teleskoparbeiten stellt dies ein besonderes Alleinstellungsmerkmal dar. Darüber hinaus weist sie eine sehr hohe Bruchdehnung auf und unterstützt damit eine einfache Aktivierung ohne Bruchgefahr der Klammern. Nie zuvor war die Bearbeitung einer Modellguss-legierung so einfach bei gleichzeitig größtmöglicher Sicherheit gegen Klammerbrüche. Genau wie alle anderen Modellguss-legierungen aus dem Hause Dentaurum besitzt auch die neue die Eigenschaft der Schmelzspiegelung, die ein Überhitzen beim Auf-



schmelzen vermeidet. remanium[®] ist ein Markenprodukt, das sich fortlaufend weiterentwickelt und an den technischen Fortschritt der Zahntechnik angepasst hat. Schon seit Jahren gehören die Legierungen der Marke zu den renommiertesten Dentalprodukten in der Zahntechnik und basieren auf einer langjährig erfolgreichen Produktgeschichte. **ZT**

ZT Adresse

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



ANZEIGE

FRISOFT – FÜR EINE PERFEKTE FRIKTION

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

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

Frisoft ist geeignet zum nachträglichen Einbau bei friktions-schwachen Teleskopkronen für NEM, Galvano und Edelmetall.

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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

Bitte senden Sie mir kostenloses Infomaterial

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

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

Stempel

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

*Preis zzgl. MwSt. und Versand

Silber aus der Südsee

Ab sofort sind Fidschi-Münzbarren bei ESG erhältlich.



Als handelbares Anlagesilber hat die ESG Edelmetall-Handel GmbH & Co. KG jetzt auch Fidschi-Münzbarren im Portfolio. Ob als attraktives Sammel- oder gewinnbringendes Wertanlageobjekt: Diese Münzbarren bestehen aus Silber mit einem Feingehalt von 999,9 und es gibt sie in 100, 250, 500 und 1.000 Gramm sowie in 5 und 15 Kilogramm. Sie werden mit einem Zertifikat ausgeliefert und gelten auf den Fidschi-Inseln als offizielles Zahlungsmittel. In der Schweiz von Argor-

Heraeus geprägt, zeigen die Fidschi-Münzbarren auf der oberen Hälfte das Inselgruppenwappen mit Münznennwert und Prägejahr, darunter das jeweilige Gewicht der Silbermünzbarren und den Feingehalt sowie ein klassisches Segelboot der Fidschi-Inseln. Am unteren Rand der Münzbarren ist das Schmelzerkürzel des Barrenherstellers, AH-Melter Assayer, von Argor-Heraeus geprägt. Seit 2013 ist der Steuervorteil für Silbermünzen und Münzbarren gegenüber normalen Silberbarren in Deutschland zwar hin-fällig, dank des Importes aus Nicht-EU-Ländern und der Differenzbesteuerung sind die Fidschi-Barren aber, ebenso wie die Cook-Inseln-Münzbarren, für Privatanleger immer noch deutlich günstiger als normale Silberbarren. **ZT**

ZT Adresse

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

Implantatschutz

Titanbasen jetzt einfach und sicher vom Laboranalog oder Implantat entfernen.



Abutment und Laboranalog bzw. Implantat werden im Meistermodell bzw. im Mund aufeinandergepasst und verschraubt. Hierbei kann es bei Implantaten mit flach-winkligen Anschlussgeometrien zur reibschlüssig durch Haftreibung verursachten Verklemmung kommen. Auf herkömmliche manuelle Art und Weise können die beiden Komponenten hierbei nicht mehr ohne Schaden voneinander getrennt werden. Mithilfe des neuen Titanium Base Extractor bietet Zirkonzahn nun eine neuartige, clevere Lösung an, mit welcher das Abutment ohne Überlastung des osteointegrierten Bereiches oder Beschädigung des Implantats bzw. Laboranaloges entfernt werden kann. Der Titanium Base Extractor wird in das Innengewinde des Abutments eingeschraubt, bis die Spitze am Implantatboden aufsitzt. Durch weiteres

Schrauben wird das Abutment nun sanft und problemlos vom Implantat bzw. dem Laboranalog gelöst. Für die verschiedenen Hersteller sind spezifische Ausführungen des Titanium Base Extractor erhältlich und aktuell für folgende Implantatsysteme anwendbar: DENTSPLY – ANKYLOS 3,5–7,0; CAMLOG – CONELOG 3,3–4,3; CAMLOG – CONELOG 5,0; Bio-torch 3,0–5,4; K3–2mm; K3–3mm. Weitere Produktneuheiten sowie Messetermine und Informationen zu Enrico Stegers Vortragstour sind erhältlich unter www.zirkonzahn.com **ZT**

ZT Adresse

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

Dauerhafte Anwendung

Sheraprint-ortho plus als Medizinprodukt Klasse IIa zertifiziert.



Mit dem 3-D-Druck Sheraprint lassen sich Schienen für die dauerhafte Anwendung im Patientenmund herstellen. Möglich macht dies das neue 3-D-Druckmaterial Sheraprint-ortho plus. Es ist nun als Medizinprodukt Klasse IIa zertifiziert und hat dafür aufwendige Prüfverfahren absolviert. Damit erweitert die SHERA Werkstoff-Technologie aus Lemförde ihr Angebot an lichtpolymerisierenden 3-D-Kunststoffen für die Herstellung von Modellen, provisorischen Kronen und Brücken, Guss-Designs, individuellen Löffeln,

Bohrschablonen und Schienen. In der klassischen Zahntechnik hat sich das Tiefziehverfahren zur Herstellung von Schienen durchgesetzt. Mittlerweile entstehen Schienen auch digital gestützt in der CAM-Fräsmaschine. Die dafür verwendeten Kunststoffe sind in aller Regel als Medizinprodukt der Klasse I zertifiziert. Das bedeutet, dass die Anwendung im Patientenmund auf einen Zeitraum kleiner als 30 Tage limitiert ist. Speziell in der Kieferorthopädie stößt der Behandler mit den Klasse I-Medizinprodukten an Grenzen.

In der modernen Dentaltechnik eröffnen sich mit dem 3-D-Druck Sheraprint neue Möglichkeiten. Der dafür zu verwendende transparente Kunststoff Sheraprint-ortho plus ist gemäß EU-Richtlinie 93/42/EWG als Medizinprodukt Klasse IIa zertifiziert und erfüllt deutlich höhere Ansprüche an die Materialsicherheit. Mit dieser Einstufung sind die damit gedruckten Schienen für die dauerhafte Anwendung im Patientenmund zugelassen. Sheraprint-ortho plus weist eine hohe Biokompatibilität auf. Bei handelsüblichen Heiß- und Kaltpolymerisaten bewegt sich der Gehalt an Restmonomeren bei bis zu vier Prozent MMA nach der Aushärtung. Auch ist das Material frei von Methylmethacrylat, sodass Schleimhäute nicht durch MMA-Monomere belastet werden. Mit Sheraprint-ortho plus gefertigte Schienen können beschliffen und poliert werden. Außerdem lassen sie sich mit herkömmlichen Kunststoffen reparieren. **ZT**

ZT Adresse

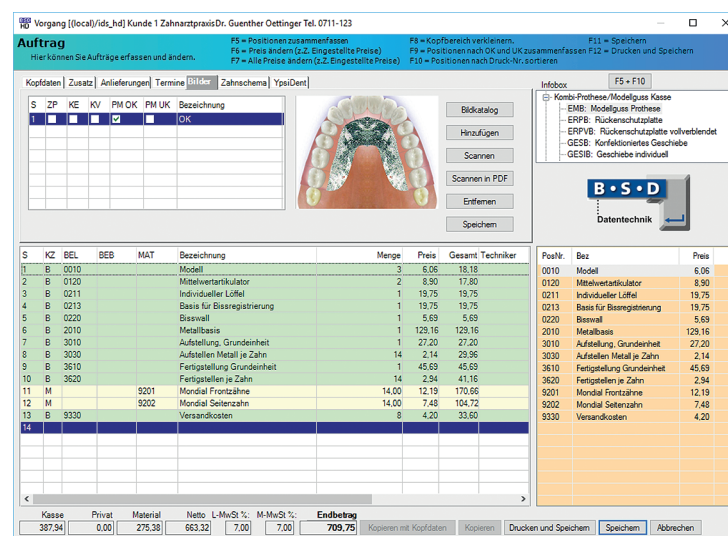
SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG
Espohlstraße 53
49448 Lemförde
Tel.: 05443 9933-0
Fax: 05443 9933-100
info@shera.de
www.shera.de

Zehnjähriges Jubiläum

Erfolgreiche Abrechnungssoftware wird aktualisiert.

Komplett überarbeitet und mit zusätzlichen Möglichkeiten aufgewertet, stellt die Firma BSD GmbH seine Abrechnungssoftware Hyper-Dent in einer neuen Version demnächst seinen Kunden zur Verfügung. Zehn Jahre nach der erstmaligen Veröffentlichung der Software Hyper-Dent hat die Firma BSD GmbH diesen Schritt unternommen, um auch weiterhin aktuell zu bleiben. So wird jetzt das aktuelle Betriebssystem Microsoft Windows 10 vollständig unterstützt.

Clemens Winter, Geschäftsführer der BSD GmbH, zum neuen Update: „Durch diese Aktualisierung wird das Arbeiten mit unserer Software noch einfacher und bietet noch mehr Möglichkeiten für unsere Kunden. Durch unseren engen Kundenkontakt erhalten wir sehr oft hilfreiche Anregungen, wie wir unsere Software noch besser machen können. Unsere Kunden schätzen gerade unsere Flexibilität, wenn es um die Umsetzung von Wünschen geht. Das zeichnet uns als serviceorientiertes Unternehmen aus.“ Seit über 30 Jahren entwickelt die Firma BSD GmbH Software



für die Zahntechnik. Als mit der Entwicklung der Software Hyper-Dent begonnen wurde, war das oberste Ziel, eine einfach zu bedienende Software herzustellen. Mit der Abrechnungssoftware Hyper-Dent haben die Dentallabore alle Möglichkeiten, die für das tägliche Arbeiten benötigt werden. Die Übersichtlichkeit, die schnelle Erfassung von Kostenvoranschlägen und das unkomplizierte Schreiben von Rechnungen stellt in der Soft-

ware ein Hauptmerkmal dar. Durch das Update haben die Labore dabei einen noch größeren Überblick. **ZT**

ZT Adresse

BSD GmbH
Högestraße 10
79108 Freiburg im Breisgau
Tel.: 07665 9226-0
Fax: 07665 9226-16
info@bsd-freiburg.de
www.bsd-freiburg.de

Erfolg im Dialog

dental
bauer



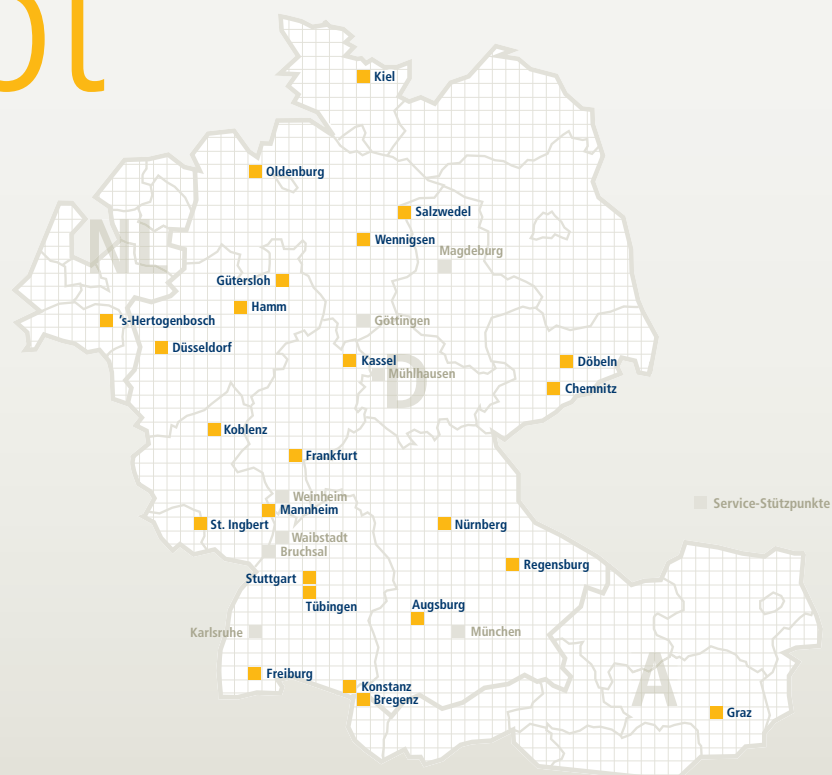
Wachstum
Innovation
Visionen
Vertrauen
Ziele
Stabilität

dental bauer – das dentaldepot

dental bauer steht für ein Unternehmen traditionellen Ursprungs im Dentalfachhandel. Es wird nach modernsten Grundsätzen geführt und zählt mit seinem kontinuierlichen Expansionskurs zu den Marktführern in Deutschland, Österreich und den Niederlanden. Derzeit sind rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an über 30 Standorten innerhalb dieser Länder beschäftigt. Der Hauptsitz der Muttergesellschaft ist Tübingen.

Unser Kundenstamm:

- Zahnkliniken
- Praxen für Zahnmedizin
- Praxen für Kieferorthopädie
- Praxen für Mund-/Kiefer- und Gesichtschirurgie
- Zahntechnische Laboratorien



dental bauer GmbH & Co. KG

Stammsitz
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
Tel +49 7071 9777-0
Fax +49 7071 9777-50
E-Mail info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de



www.dentalbauer.de

Drei Helfer fürs Labor

Meistermodelle effektiver herstellen und Zeit sparen.



Der Legierungshersteller Eisenbacher Dentalwaren ED GmbH stellt drei hochwertige Produkte für den Laboralltag vor, die den Zahntechniker unterstützen sollen, die täglichen Arbeitsprozesse effektiver zu gestalten. Besonders die verlängerte Verarbeitungszeit von über 8 Minuten mit gleichzeitig rascher Entformbarkeit nach 25 Minuten sind die Schlüsseleigenschaften des bewährten Thixodur® XTRA Superhartgipses. Die Abbindeexpansion liegt nach zwei Stunden bei sehr niedrigen 0,08 Prozent. Der innovative Typ-4-Gips in

Premiumqualität ist thixotrop und wird in sechs Pastellfarben angeboten. Abradierte Stümpfe und Gegenkiefer gehören ab sofort der Vergangenheit an. Die neue Glue & Seal Gipsversiegelung, ohne Materialauftrag, ist die perfekte Lösung für jedes Meistermodell. Das 2-in-1-Produkt mit integriertem Pinsel ist sehr dünnfließend und versiegelt in Sekunden offene Poren und verhärtet nachweislich die Gipsoberfläche. Als gut dosierbarer Sekundenkleber kann Glue & Seal ebenfalls eingesetzt werden. Exakte Detailwie-

dergabe für die saubere Fertigstellung, gerade wenn es schnell gehen soll. Das neue temperaturbeständige A-Knetsilikon Kera® LabPutty 80 hat sein Abbindeende bereits nach fünf Minuten erreicht. Es lässt sich sehr einfach kneten und besitzt eine optimale Shore-Härte von 80. Das Kera® LabPutty 80 ist speziell für die Vorwall- oder Modellherstellung in der Prothetik entwickelt worden. Bei Eisenbacher Dentalwaren sind Qualitätsprodukte

zum fairen Preis erhältlich. Interessenten können sich auf www.eisenbacher.de für den Newsletter registrieren und sich regelmäßig über Schnäppchenangebote für hochwertige Verbrauchsgüter freuen. **ZT**

ZT Adresse

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

Doppelt sparen

Aktionsrabatt für cara DS mill 2.5 und dima Material-Discs von Heraeus Kulzer.

Wer seinen Workflow digitalisieren oder sein bestehendes Portfolio ergänzen möchte, kann mit einem Aktionsangebot von Heraeus Kulzer Investitions- und Materialkosten sparen. Bis zum 30. Juni 2016 können Anwender beim Kauf der Laborfräsmaschine cara DS mill 2.5 und dima Material-Discs bis zu 5.500 Euro* sparen. Die kompakte 5-Achs-Fräsmaschine für die Nass- und Trockenbearbeitung ist auf Fräsrohlinge im Format 98,5 mm abgestimmt. Die passenden Material-Discs sind als dima temp in acht PMMA-

und als dima Zirconia in sieben semi- und hochtransluzenten Zirkondioxid-Farben erhältlich. Unter dem Namen dima Zirconia ML wird ab Mai 2016 auch mehrschichtiges Zirkondioxid verfügbar sein. So können Anwender noch effizienter zu ästhetischen Ergebnissen. Das Multilayer-Material aus Zirkondioxid können Kunden der cara Zentralfertigung unter dem Namen cara Zr ML schon jetzt beziehen. Beim Kauf des Pakets sparen Labore 4.000 Euro und erhalten zudem einen Naturalrabatt von 1.500 Euro bei der Abnahme von mindestens 80 dima Material-



Discs innerhalb von zwei Jahren (jeweils mindestens 40 pro Jahr). Dabei sind 15 Fräsrohlinge bereits im cara DS 360° Starter KIT dry und wet XL enthalten. Hinzu kommen acht cara DS cut Werkzeuge in unterschiedlichen Ausführungen. Mit der beiliegenden Training-Disc können Zahntechniker im Handumdrehen mit der Fertigung beginnen. Zusätzliches Zubehör wie beispielsweise Messbecher, Sinterpearls und Ersatzspannzange runden das XL Starter KIT ab. Ausführliche Informationen zum Angebot erhalten Interessierte im Internet unter

www.heraeus-kulzer.de/aktion-cara-mill oder telefonisch unter 0800 4372522. **ZT**

* Laufzeit: 2 Jahre. Die Ersparnis von 5.500 Euro bezieht sich auf den Heraeus Kulzer Listenpreis. Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzl. MwSt.

ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0800 4372522
Fax: 0800 4372329
cadcam@kulzer-dental.com
www.heraeus-kulzer.de

Neues Zubehör für Artikulatoren

Ivoclar Vivadent erweitert Stratos-Sortiment zugunsten der Individualität.

Der Name Stratos steht für Präzisions-Artikulatoren in überzeugender Qualität und ergonomischem Design. Ivoclar Vivadent bietet hier ein exakt auf die Kundenbedürfnisse abgestimmtes Gerätesortiment. Nun ermöglicht neues Zubehör noch individuellere Arbeiten. Mit dem neu erhältlichen individuellen Frontzahnführungsteller und dem dazu maßgeschneiderten gebogenen Inzisalstift steht Anwendern ab sofort das ideale Zubehör zum individuell einstellbaren Artikulator Stratos 300 zur Verfügung. Darüber hinaus sind beide Produkte aber auch für alle übrigen Artikulatoren der Marke Stratos verwendbar.

Der neue Frontzahnführungsteller ermöglicht die individuelle Einstellung der Winkelwerte für den Frontzahnbereich. Der laterale Frontzahnführungswinkel kann zwischen 0° und 70° stufenlos eingestellt werden. Das Zubehör zeichnet sich durch hohe Präzision aus. Klemmschrauben ermöglichen eine gute, stabile Fixierung der Bewegungselemente. Die Metalloberfläche ist hochwertig und eloxiert. Der gebogene Inzisalstift wird für den individuellen Frontzahnführungsteller benötigt. Er ermöglicht ein exaktes, stufenloses Anheben und Absenken der Arti-



kulatorhöhe. Die Anzeige erfolgt mit einer Millimeterskala. Sie macht die Restauration viel passgenauer und individueller. Mittels Justierbolzen lässt sich das gesamte System genau aufeinander ausrichten. Ein weiterer Vorteil liegt in der nachträglichen Justierung direkt vor Ort. **ZT**

Stratos® ist ein eingetragenes Warenzeichen der Ivoclar Vivadent AG.

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH
Dr. Adolf-Schneider-Straße 2
73479 Ellwangen, Jagst
Tel.: 07961 889-0
Fax: 07961 6326
info@ivoclarvivadent.de
www.ivoclarvivadent.de

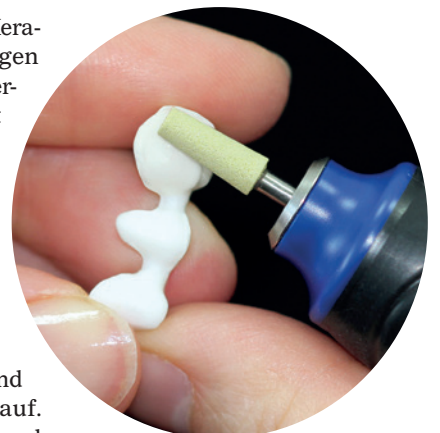


Stabile Bindung

AllCeramic Plus unterstützt bei der Arbeit mit keramischen Materialien.

Oxid- und Lithiumdisilikat-Keramiken unterliegen ständigen Weiterentwicklungen und Verbesserungen. Um die Arbeit im Labor zu unterstützen, sind die neuen AllCeramic Plus-Instrumente entwickelt worden. Sie können auf allen keramischen Materialien und Hochleistungskeramiken angewendet werden.

Die Bindung nimmt während des Schleifens Wärme auf. Spannungen, Spätsprünge und Risse werden dadurch auch in besonders grazilen Bereichen vermieden. Die Auswahl der Diamantkörnung sorgt für einen exzellenten Abtrag bei gleichzeitiger Schonung der Materialstrukturen. So wird wirtschaftliches Arbeiten auf Lithiumdisilikat und Zirkondioxid sowie eine lange Lebensdauer der Instrumente möglich gemacht. Die Formenvielfalt unterstützt das Schleifen für alle Anwendungen. Durch die feinen Spitzen wird das Gestalten der Fissuren und Höcker stark vereinfacht. Eine grobe anatomische Formgebung



kann mit den größeren Schleifern erfolgen. Zudem erleichtert die Größe der Linse eine materialgerechte, runde Ausgestaltung der interdentalen Bereiche. **ZT**

ZT Adresse

NTI-Kahla GmbH
Rotary Dental Instruments
Im Camisch 3
07768 Kahla
Tel.: 036424 573-0
Fax: 036424 573-29
verkauf@nti.de
www.nti.de

Bis zum 13. Mai 2016:

Suchen Sie sich eins aus...

Beim Kauf eines **CORSOFIX®** Gesichtsbogens
**schicken wir Ihnen Zubehör im Wert
von bis zu 278 €!**



+



CORSOFIX® A Gesichtsbogen komplett mit Gelenksupport **489 €**
+ 1 Gelenksupport für **CORSOFIX® A** und Rotofix® Gesichtsbogen ~~248 €~~ **GRATIS**



+



CORSOFIX® A Gesichtsbogen komplett mit Gelenksupport **489 €**
+ Übertragungsstand komplett (mit **ADESSOSPLIT®** Profil und Ü-Tisch) ~~229 €~~ **GRATIS**



+



CORSOFIX® A Gesichtsbogen komplett mit Gelenksupport **489 €**
+ 1 Übertragungsstand verwendbar für Splitex® System komplett ~~278 €~~ **GRATIS**



+



CORSOFIX® S Gesichtsbogen komplett mit Bissgabelträger **439 €**
+ 1 Bissgabelträger für **CORSOFIX® S** und SAM® Axiomatic® Gesichtsbogen ~~248 €~~ **GRATIS**



+



CORSOFIX® S Gesichtsbogen komplett mit Bissgabelträger **439 €**
+ 1 Transferstand für **CORSOART® S-Line** und SAM® 121 mm ~~169 €~~ **GRATIS**
+ 1 Bissgabelunterstützung ~~69 €~~ **GRATIS**

Rotofix® ist eine eingetragene Marke der AmannGirrbach GmbH, 75177 Pforzheim, DE · SAM® und Axiomatic® sind eingetragene Marken der SAM® Präzisionstechnik GmbH 82131 Gauting, DE · Adesso Split® ist eine eingetragene Marke von K. Baumann, 75210 Keltern, DE · CORSOART® und CORSOFIX® sind eingetragene Marken von C. Althaus, 31515 Wunstorf, DE

**JETZT
BESTELLEN**

+49 (0)5033 / 963 099-0
Mo-Do 8:00-17:00 Uhr
Fr: 8:00-14:00 Uhr

mälzer dental · Schlesierweg 27
D-31515 Steinhude
www.maelzer-dental.de

mälzer dental

Keramikpinsel mit persönlicher Gravur

BRIEGELDENTAL gibt Zahntechnikern Unikate an die Hand.



des Pinselgriffes ermöglicht das Lösen von Stumpfsegment aus dem Modellsockel. Damit wird das Keramikschichten nicht zur Anstrengung. Gegen einen geringen Aufschlag lässt BRIEGELDENTAL diese hochwertigen Pinsel individuell und professionell gravieren und macht sie so zu einem ganz persönlichen Lieblingswerkzeug. **ZT**

Der Zahntechnikermeister David Christopher Briegel hat sich für seine Kunden und Kollegen einen ganz besonderen Service einfallen lassen: Auf Wunsch lässt er Keramikpinsel individuell gravieren. Die Modellierpinsel der MPF Brush Company (HPdent) haben sich als dazu besonders geeignet erwiesen. Am beliebtesten sind hier die Pinsel im Nondas-Design,

kreiert von dem prominenten Zahntechniker Nondas Vlachopoulos aus Athen, Griechenland. Sie bestehen aus Aluminium und zeichnen sich durch eine optimale Balance aus. Die präzisen Pinselspitzen sind aus echtem Kolinsky-Haar und lassen sich durch die integrierte Feder ganz leicht und unkompliziert wieder in Form bringen. Ein Dorn am Ende

lingswerkzeug. **ZT**

ZT Adresse

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

Happy Birthday IP Clean

Der Klassiker unter den Dampfstrahlgeräten feiert seinen 20. Geburtstag.

IP Clean, das beliebte Dampfstrahlgerät aus dem Hause IP Division, feiert zwanzigjähriges Jubiläum. Zu diesem Anlass verschenkt Entwickler und Hersteller IP Division bis zum 31. Juli 2016 zu jeder Bestellung eines neuen IP Clean-Gerätes eine passende Wandhalterung gratis dazu.

Angefangen als Fundament einer kleinen Firma im Herzen Münchens im Jahr 1996, etablierte sich der IP Clean in Zusammenarbeit mit dem Dental-Depot DT&SHOP rasch am Markt. Noch heute zählt die Geräteserie dank ihrer robusten und wartungsfreundlichen Bauweise, der hohen Qualität, bei gleichzeitig erschwinglichem Preis, sowie des stets sehr gefragten Wasserstandglases zu den beliebtesten Dampfstrahlgeräten in deutschen Dental-laboren und -praxen. In zwanzig Jahren Produkt- und Entwicklungsgeschichte ist viel passiert: Die stetige Nachfrage nach dem Gerät treibt die kontinuierliche Weiterentwicklung voran. Seit Veröffentlichung gibt es zahlreiche Größen und Modelle für unterschiedliche Anforderungen, wie die kompakteren Klassen IP Clean 2 und IP Clean 2i mit 2 und 3 Liter Kesselvolumen, das innovative IP Clean Six mit 6 Litern Fassungsvermögen oder das IP Clean Automatic mit automatischer Wasserbefüllung. Heute bietet IP Division nicht nur schwerpunktmäßig eine große Auswahl an professionellen Dampfstrahlgeräten an, sondern hat sein Produktport-



folio noch erweitert. Neben Spezialgeräten für den Bedarf in Labor und Praxis werden auf Wunsch auch Serviceleistungen wie technischer Support und Reparaturdienste angeboten. Der Firmenstandort hat sich seit Gründung jedoch nicht verändert. IP Division produziert weiterhin lokal in München: Dentaltechnik – made in Germany. **ZT**

ZT Adresse

IP Division Technische Produkte GmbH
Dachauer Straße 95a
85778 Haimhausen
Tel.: 08133 917948-0
Fax: 08133 917948-1
info@ipdent.de
www.ipdent.de

ANZEIGE



Hedent

Hedent Dampfstrahlgeräte für jeden Einsatz das Richtige!

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



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



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



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

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



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



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

Weitere Produkte und Informationen finden Sie auf unserer Homepage!

Hochfeine Scanning-Sprays

Hauchdünne Bepuderung für präzises Scannen.

Auch in den Zeiten von puderfreien Scannern sind und bleiben Mattierungssprays eine Notwendigkeit im Labor. Reflektierende Oberflächen wie Metalle bedürfen weiterhin einer solchen Vorbehandlung. DENTACO hat sich auf die Herstellung von Mattierungssprays mit geringer Ausbringung und extrem feiner Schichtstärke spezialisiert. Das Unternehmen bietet mit scan'spray lab XL (500 ml) und scan'spray stone mit einer Partikelgröße von 0,16µm und einer Schichtstärke von unter 5µm zwei extrem feine Scanningssprays an. Mit ca. 450 Sekunden reiner Sprühzeit ist scan'spray stone (200ml) zudem doppelt so ergiebig wie

herkömmliche Scansprays mit doppelt so großem Inhalt (400ml). Zusätzlich eliminiert ein kurzes Aufsprühen dieses Sprays auf Silikonabformungen das Risiko einer Blasenbildung beim Ausgießen. Der Auftrag der Pulverschicht mit scan'spray stone beeinträchtigt in keiner Weise die Präzision der Arbeit, ermöglicht aber sofortige Sichtkontrolle – die lästige Wartezeit für das Verdunsten von Alkoholsprays entfällt. **ZT**



ZT Adresse

DENTACO GmbH & Co. KG
Max-Keith-Straße 46
45136 Essen
Tel.: 0201 809829-0
Fax: 0201 809829-99
info@dentaco.de
www.dentaco.de

ZT SERVICE

Goldlieferant = Konkurrent?

Ahlden Edelmetalle legt großen Wert auf faire Zusammenarbeit.

„Das Schicksal vieler Dental-labore liegt in deren eigener Hand“, so das Statement von Jörg Brüsckke, Geschäftsführer von ExklusivGold by Ahlden Edelmetalle GmbH aus Walsrode. Wenn es um das Thema Gold- und Legierungsbestellungen geht, dann wird er nicht müde, auf einen absurden und selbstzerstörerischen Trend hinzuweisen, der schon manche Dental-labore in die Knie gezwungen hat: „Viele Dental-labore sind sich gar nicht bewusst darüber, dass ihr aktueller Goldlieferant eigentlich ihr größter Wettbewerber ist“, so Brüsckke. „Viele große und/oder internationale Dental-legierungshersteller betreiben riesige Fräscenter, die den deutschen, mittelständischen Dental-laboren ihren Umsatz entziehen, und mit der regelmäßigen Goldbestellung bei genau diesen Firmen unterstützen die Dental-labore diesen Trend leider“, fügt Brüsckke kopfschüttelnd hinzu, der großen Wert darauf legt, dass



seine Firma kein Fräscenter betreibt. Jörg Brüsckke ist Geschäftsführer und alleiniger Inhaber der ExklusivGold by Ahlden Edelmetalle GmbH und bezeichnet sich selbst als „Deutschlands persönlichsten Dentallegierungshersteller“, denn der persönliche Kontakt und die persönliche Betreuung seiner Kunden nimmt

einen sehr hohen Stellenwert in der Firmenphilosophie ein. Seit mehr als 30 Jahren produziert ExklusivGold by Ahlden Edelmetalle in Deutschland hochwertige Dentallegierungen für alle Anwendungsbereiche nach den strengen Qualitätsstandards der ISO. „Neben der persönlichen Betreuung unserer Kunden sind unsere fairen Preise und unsere qualitativ hochwertigen Produkte ‚made in Germany‘ die Grundlage für unseren Erfolg“, so Brüsckke. „Stellen Sie uns auf die Probe!“, so fordert Jörg Brüsckke selbstbewusst potenzielle Kunden gerne auf, seinen persönlichen Service zu testen. **ZT**

ZT Adresse

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

„Great place to work“

BEGO wurde bei „Deutschlands Beste Arbeitgeber 2016“ ausgezeichnet.



Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO, und Jürgen Schultze, Leiter Vertrieb International der BEGO Bremer Goldschlägerei Wilh. Herbst GmbH & Co. KG, freuen sich gemeinsam über die Auszeichnung.

Beim aktuellen Great Place to Work® Wettbewerb „Deutschlands Beste Arbeitgeber 2016“ ist BEGO als einer der besten Arbeitgeber benannt worden. Nach der Auszeichnung „Beste Arbeitgeber Niedersachsen-Bremen“ im Februar dieses Jahres, zählt BEGO nun auch zu den besten Arbeitgebern Deutschlands 2016. Bewertungsgrundlage war eine anonyme Befragung der Mitarbeiter von BEGO zu zentralen Arbeitsplatzthemen wie Vertrauen in der Zusammenarbeit, Führung, Identifikation, Teamgeist, berufliche Entwicklung, Vergütung, Gesundheitsförderung und Work-Life-Balance. Zudem wurde die Qualität der Maßnahmen der Personalarbeit zur Unterstützung und Förderung der Mitarbeiter bewertet.

Die Auszeichnung steht dabei für besondere Leistungen und hohes Engagement bei der Entwicklung vertrauensvoller Arbeitsbeziehungen und der Gestaltung attraktiver Arbeitsbedingungen für die Beschäftigten. „Durch die Bewertung der Mitarbeiter haben wir viele Ideen und Verbesserungspotenziale aufgezeigt bekommen. Dies ist uns für eine optimale Personalpolitik im gesamten Unternehmen sehr wichtig“, so Felix Levold, Geschäftsführer der BEGO GmbH & Co. KG. Insgesamt nahmen 613 Unternehmen an der aktuellen

Benchmark-Untersuchung zur Qualität und Attraktivität der Arbeitsplatzkultur teil und stellten sich einer unabhängigen Prüfung durch das Great Place to Work® Institut. 100 dieser Unternehmen wurden nun im Rahmen des Wettbewerbs „Deutschlands Beste Arbeitgeber 2016“ mit dem Great Place to Work® Qualitätssiegel ausgezeichnet. „Dass wir jetzt auch zu den 100 besten Arbeitgebern in Deutschland zählen, macht uns natürlich stolz. Dennoch sind es keine Lorbeeren, auf denen wir uns ausruhen wollen, sondern sehen die Auszeichnung eher als Ansporn, noch besser zu werden“, so Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO Unternehmensgruppe. **ZT**



ZT Adresse

BEGO
Bremer Goldschlägerei GmbH & Co. KG
Wilhelm-Herbst-Straße 1
28359 Bremen
Tel.: 0421 2028-0
Fax: 0421 2028-100
info@bego.com
www.bego.com

Exzellente Frontzahnästhetik in Ellwangen

Tipps für Zahnärzte und Zahntechniker im CEREC-Masters-Club am 22./23. April 2016.



Frontzahnrestorationen sind die „Königsklasse“ der Zahnmedizin. Der Wunsch des Patienten nach ästhetisch möglichst perfekten Zähnen muss mit der realen, anatomischen Wirklichkeit in Einklang gebracht werden. Dem Zahnarzt obliegt es, das naturidentische Aussehen mit statischen, mechanischen und materialkundlichen Aspekten sowie mit dem angestrebten Behandlungsziel zu verbinden. Hierbei spielt das Gefühl für Formgestaltung, für Farbbestimmung und Lichtführung eine große Rolle. Währlich eine Aufgabe für Könner.

Der gesamte Kanon für die Frontzahnästhetik ist das Kursthema des CEREC-Masters-Clubs, der am 22./23. April 2016 in Ellwan-

gen stattfindet. Die Kursteilnehmer erfahren das planmäßige Vorgehen für Veneers, Teilkronen, Kronen und Brücken für den Frontzahnbereich – beginnend mit der Ästhetikanalyse, Beurteilung der anatomischen Situation, Skizzieren der „Traumzahn“-Struktur, Einsatz der Smile-Design Software. Alle Maßnahmen haben das Ziel, einen harmonischen Gesichtsausdruck beim Lächeln unter Berücksichtigung der Eigenvorstellung des Patienten zu erzielen.

Ferner werden Kenntnisse zur Formgestaltung, für die Farbbestimmung, zur Steuerung von Helligkeit und Transparenz sowie für die Individualisierung der Restaurationen vermittelt. Die Ausschleifprozesse mit

Lithiumdisilikat erfolgen auf mehrschichtigen Schleifeinheiten (CEREC MC/XL und inLab MC X5). Jeder Kursteilnehmer stellt zwei defektorientierte FZ-Teilkronen her, beginnend von der Planung über die Gestaltung bis zur Herstellung mit e.max CAD mit anschließender Individualisierung. Dafür gibt es 12 Fortbildungspunkte (KZBV).

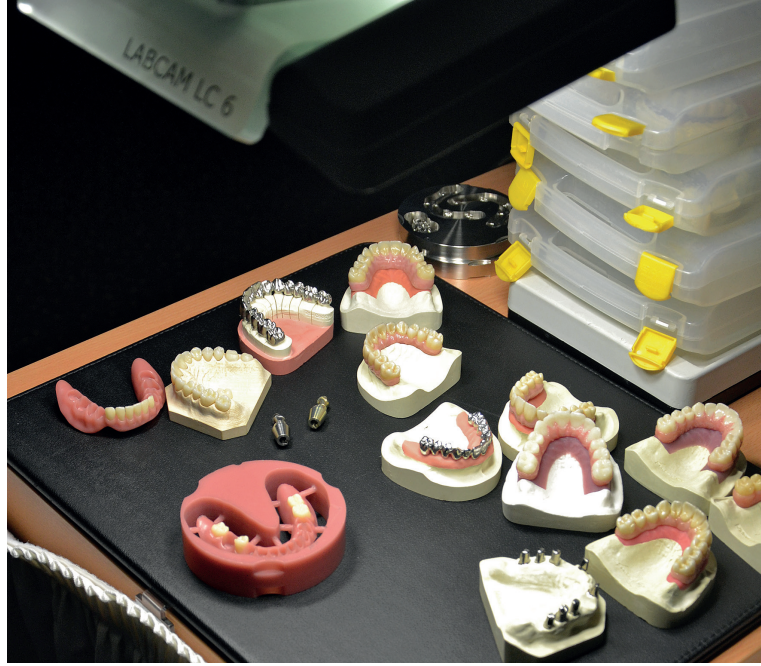
Der Kurs wendet sich an fortgeschrittene Anwender, die bereits im Seitenzahnbereich perfekte Ergebnisse erzielen und den Sprung in die „Königsklasse“ wagen. Zahntechnische Ambitionen sind erwünscht. Willkommen sind auch jene, die einfach nur besser werden wollen. Ein Gourmet-Dinner am Freitagabend im „Landgasthof Adler“, Ellwanger Straße 15 in 73494 Rosenberg (www.landgasthofadler.de) bietet den Teilnehmern Gelegenheit, eine Feinschmecker-Küche mit multiplen Gesprächen im Kollegenkreis zu verbinden. **ZT**

ZT Adresse

Dr. Andreas Kurbad
Viersener Straße 15
41751 Viersen
Tel.: 02162 954849
Fax: 02162 9548412
masters@cerec.de
www.cerec.de

Die Zirkonzahn Schule – Ausbildung für alle Dentallösungen

Erfinder und Zirkonzahn-Gründer Enrico Steger auf Vortragstour.



Im Rahmen seiner deutschlandweiten Vortragsreihe kam Enrico Steger, Erfinder der manuellen Zirkonfrästechnologie und Gründer der Zirkonzahn GmbH, am 17. März auch nach Leipzig. Im GLOBANA Airport Messe & Conference Center begeisterte er das interessierte Fachpublikum durch lebendig-lockere sowie informative Ausführungen zu den vielfältigen Möglichkeiten, die motivierten wie engagierten Zahntechnikern heutzutage mit verschiedensten fräsbaren Werkstoffen, allem voran das hochwertige, biokompatible und äußerst widerstandsfähige Zirkon, zur Verfügung stehen. Dabei gab Steger nicht nur einen Überblick über das breite Produktspektrum der Zirkonzahn GmbH, sondern erläuterte auch einzelne Arbeiten junger und

talentierter Mitarbeiter – von fertigen Gebissen über individuelle Abutments, vorgefertigte Rohlinge aus biokompatiblen Titan 5 bis hin zu Laboranaloge. Darüber hinaus wurden auch das offene und nachrüstbare CAD/CAM-Komplettsystem 5-TEC, der Streifenlicht-Scanner S600 ARTI sowie die Zirkonzahn-Software vorgestellt und der Mehrwert einzelner Features, wie z.B. des 3-D-Gesichtsscanners Face Hunter, genauer beleuchtet. Neben den Erläuterungen zum Portfolio des Unternehmens, dessen Haupt- und Produktionssitz im südtirolischen Gais liegt, präsentierte Steger den Leipziger Zuhörern auch seine ganz eigene Erfolgsphilosophie. „Zeigt euch, wisst, was ihr wollt, habt Ideen und haltet eurer Handwerk hoch“, so rät

Steger als erfahrener Zahntechniker wie Entrepreneur seinem Publikum, denn „Qualität darf selbstbewusst auftreten und muss etwas kosten, um sich von der allgegenwärtigen Billigkultur und Kurzlebigkeit von Ideen wie Produkten abzuheben.“

Das Südtiroler Unternehmen Zirkonzahn wurde 2003 von Enrico Steger gegründet und hat sich seitdem, mit Niederlassungen weltweit, zu einem Vorreiter zahntechnischer Qualität und Innovation entwickelt. Ausgehend von Stegers Erfindung, einer Zirkonfräse, die die Bearbeitung des hochwertigen Werkstoffs Zirkon auch manuell ermöglicht und somit einem breiteren Anwenderkreis zugänglich macht, entstand ein komplettes System für Zahntechniker – von der Fräse über den Werkstoff Zirkon, Öfen zum Brennen der Gebisse bis hin zu einem CAD/CAM-System, das kontinuierlich weiterentwickelt und immer wieder verbessert wird. **ZT**



ZT Adresse

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



Ostseekongress 2016

Fortbildung mit Wohlfühlambiente am 3./4. Juni in Warnemünde.

Sonne, Strand und Meer – das sind die Attribute, mit denen die Ostsee jährlich Millionen Urlauber in ihren Bann zieht. Zugleich bilden sie aber auch den Rahmen für eine Fortbildungsveranstaltung der besonderen Art. Am 3. und 4. Juni 2016 findet hier, im direkt am Strand von Rostock-Warnemünde gelegenen Hotel NEPTUN, unter der wissenschaftlichen Leitung von Dr. Theodor Thiele, M.Sc./Berlin und Priv.-Doz. Dr. Dirk Ziebolz/Leipzig, bereits zum neunten Mal der Ostseekongress/Norddeutsche Implantologietage statt.

Die bisherigen Ostseekongresse haben bei den Teilnehmern sowohl in Bezug auf ein hochkarätiges wissenschaftliches Programm, zahlreiche Workshops und Seminare sowie im Hinblick auf die inzwischen traditionelle Abendveranstaltung mit Meer-

blick unvergessliche Eindrücke hinterlassen. Hier immer wieder Maßstäbe zu setzen, ist sicher nicht einfach, aber mit dem aktuellen Programm erneut gelungen. Die Veranstalter haben sich bei der Programmgestaltung von dem Ziel leiten lassen, neueste Erkenntnisse aus Wissenschaft und Praxis anwenderorientiert aufzubereiten und zu vermitteln. Ein hochkarätiges Referententeam und spannende Themen werden so Garant für ein erstklassiges Fortbildungserlebnis sein.

Neben dem Hauptpodium Implantologie gibt es ein komplettes, über beide Kongresstage gehendes Parallelprogramm Allgemeine Zahnheilkunde, so dass wieder nahezu die gesamte Bandbreite der Zahnmedizin mit Vorträgen oder Seminaren abgebildet werden kann. Im Pre-Congress Programm

am Freitag finden Workshops und Seminare sowie die kombinierten Theorie- und Demonstrationskurse Sinuslifttechniken mit Prof. Dr. Hans Behrbohm und Dr. Theodor Thiele/ beide Berlin, Endodontologie mit Dr. Tomas Lang/Essen und Implantatchirurgie mit Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz statt. Absolut neu im Programm ist der Befundworkshop Zahnmedizin ebenfalls am Freitag. Der Samstag bleibt, wie gehabt, den wissenschaftlichen Vorträgen in den beiden Hauptpodien und dem Helferinnen-Programm vorbehalten.

Einer der Höhepunkte des Kongresses ist, wie auch in den letzten Jahren, die Kongressparty in der Sky-Bar des NEPTUN-Hotels. In rund 65 Meter Höhe, mit einem wunderbaren Panoramablick über die Ostsee, werden die Teilneh-

mer unter dem Motto Dine & Dance on the Top bei Musik und Tanz die im Meer untergehende Abendsonne genießen und den ersten Kongresstag ausklingen lassen. Bevor es jedoch so weit ist, sind alle Teilnehmer wieder zu Classic on the Beach – der Welcome-Reception am Strand vor dem Hotel NEPTUN – eingeladen. Lassen Sie sich überraschen und nutzen Sie die Chance für ein erlebnisreiches Fortbildungs- und Erholungswochenende.

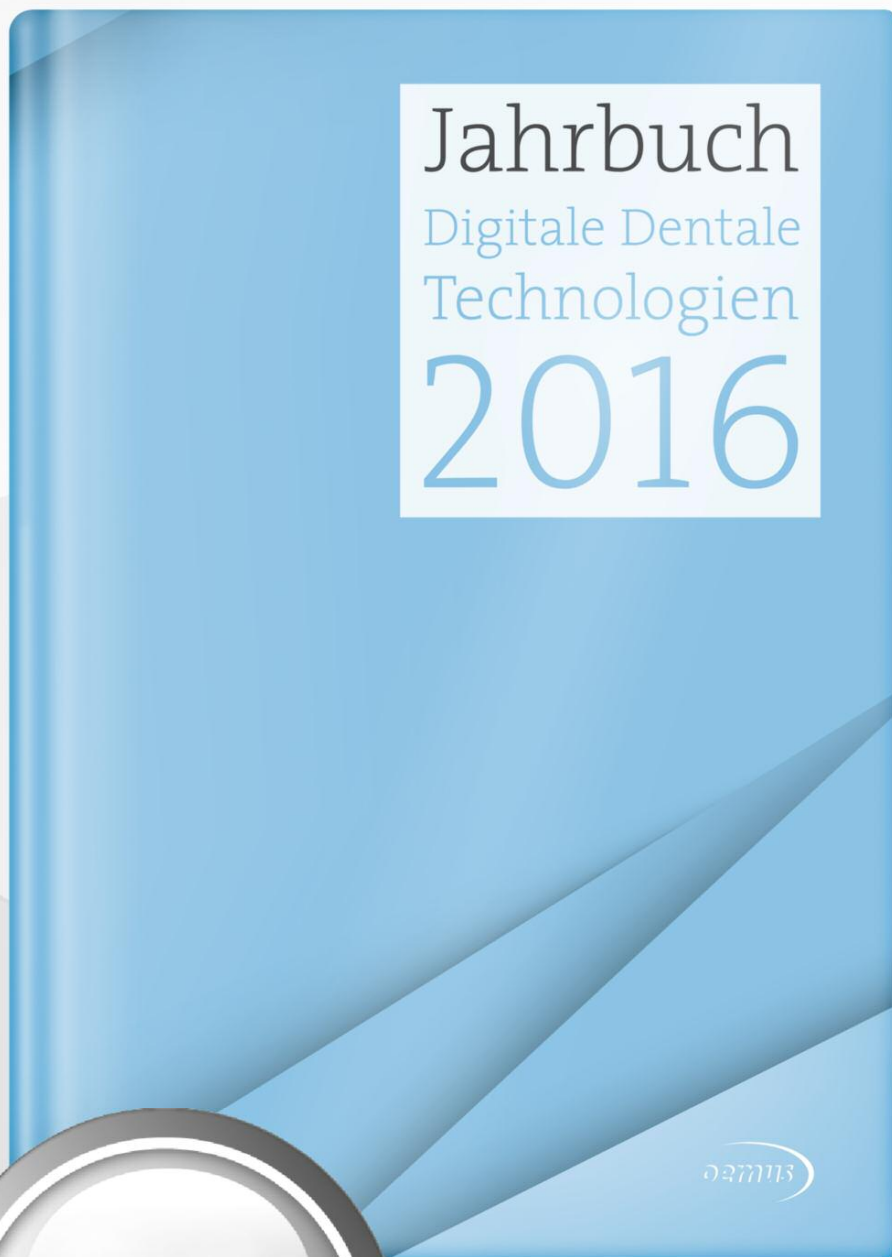
Im Rahmen des Ostseekongresses findet dieses Jahr am 3. Juni (14 bis 18 Uhr) ein neues Pre-Congress Seminar mit dem Namen „Erfolgreiches Personalmanagement“ unter der Leitung von Prof. Dr. Thomas Sander/Hannover und Prof. Dr. Leena Pundt/Bremen statt. **ZT**



ZT Adresse

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

Jahrbuch 2016



49 €*

NEUERSCHEINUNG 2016

- | Grundlagenartikel
- | Fallbeispiele
- | Marktübersichten
- | Produktinformationen



Jetzt bequem
online bestellen
www.oemus-shop.de

*Preis versteht sich zzgl. MwSt. und Versandkosten. Entseigelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Faxsendung an
0341 48474-290

Bitte senden Sie mir das aktuelle Jahrbuch Digitale Dentale
Technologien 2016 zum Preis von 49 €* zu.

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2016
___ Exemplar(e)

Laborstempel/Rechnungsadresse

ZT 4/16

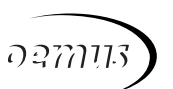
Jetzt bestellen!

Name Vorname

Straße PLZ/Ort

Telefon/Fax E-Mail

Unterschrift



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



» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

1. Vorbereitung

Sie werden im Vorfeld nicht alle möglichen Situationen und Ihre passenden Reaktionen einstudieren können, die Ihnen in der Zahnarztpraxis begegnen. Sie können aber sehr wohl ein Stück Sicherheit dadurch gewinnen, dass Sie sich einen

„Notfallplan“ schaffen, mit dem Sie typische Situationen meistern können. Dazu gehört zum Beispiel die Grußformel, die Ihren Namen, Ihre Funktion sowie den Namen und Ort Ihres Dentallabors beinhaltet. Darüber hinaus sollte auch die Begrüßung Ihres Gesprächspartners bereits Teil der Grußformel sein. Ein einstudierter Start in ein Gespräch gibt Sicherheit, darf aber nicht mechanisch wirken. Im Verlauf eines Gesprächs tauchen Aussagen immer wieder auf, auf die Sie eine Antwort parat haben sollten. Die typische Aussage „Wir haben kein Interesse“ könnte von Ihnen

wie folgt beantwortet werden: „Was können wir denn tun, um Ihr Interesse zu wecken?“ Das gibt den Ball an Ihren Gesprächspartner zurück und verschafft Ihnen Zeit, um den nächsten Schritt vorzubereiten. Mein Tipp: Bereiten Sie eine Liste von typischen Aussagen vor und ergänzen sie um Ihre Antworten. Lernen Sie diese auswendig, damit Sie vor Ort in der Praxis nicht nach Worten suchen müssen.

2. Mikroziele

Wenn Sie eine Praxis zum ersten Mal mit der Absicht besuchen, dort einen Auftrag oder gar einen neuen Kunden mit nach Hause zu nehmen, werden Sie scheitern. Der Vertriebsprozess hängt am Aufbau von Vertrauen zwischen Ihnen und allen Ansprechpartnern in einer Zahnarztpraxis. Einzahlung auf ein Vertrauenskonto gleichen naturgemäß einem Marathon und keinem Sprint. Demzufolge sollten Sie auch Ihre Ziele beim Besuch eines potenziellen Kunden überprüfen. In einem Erstbesuch geht es

zum Beispiel nur darum, dass Sie einen guten Eindruck hinterlassen und die Helferin hinter der Rezeption zum Lächeln bringen. Damit ist Ihr Ziel erfüllt und Sie gehen mit einem guten Gefühl aus der Praxis. Das ist für alle folgenden Besuche an diesem Tag in puncto eigener Motivation übrigens nicht zu unterschätzen. Mein Tipp: Legen Sie Ihr Mikroziel für einen Praxisbesuch vor dem Betreten fest. Leitfrage: Was wollen Sie heute mit Ihrem Besuch erreichen?

3. Nachbereitung

Es ist schon erstaunlich, wie sorglos manche Akquisiteure mit den Informationen umgehen, die ihnen im Gespräch mit einer Helferin oder einem Zahnarzt geboten werden. Das fängt beispielsweise mit dem Namen der Helferin an, die Sie beim letzten Besuch kennengelernt und zum Lächeln gebracht haben. Eine saubere Einzahlung auf das Vertrauenskonto, die Sie mit einem Schlag verspielen können, wenn Sie sich beim erneuten Zusammentref-

fen nicht an den Namen oder das Gesicht erinnern können. Mein Tipp: Machen Sie sich ausreichend Notizen zu Ihrem Besuch, vor allem aber zu den Menschen, mit denen Sie gesprochen haben. Lesen Sie sich beim nächsten Besuch diese persönlichen Informationen durch und knüpfen genau dort an. Eine weitere Einzahlung auf das Vertrauenskonto.

Das waren drei Tipps, um die eigene Angst in der Akquise zu überwinden und die Fehlerrate zu senken. Der beste Tipp, den ich Ihnen geben kann: Gehen Sie raus und sprechen bei jeder Gelegenheit Menschen in Ihrem Umfeld an, im Supermarkt, beim Bäcker oder an der Tankstelle. Bringen Sie Menschen zum Lächeln. Das schult auch, mit unbekanntenen Situationen umzugehen. **ZT**

Frage: Ich habe die Entscheidung getroffen, neue Kunden für mein Labor zu gewinnen, habe aber Angst, dass ich bei der praktischen Umsetzung zu viele Fehler mache und damit zu großen Schaden anrichte. Was kann ich tun?

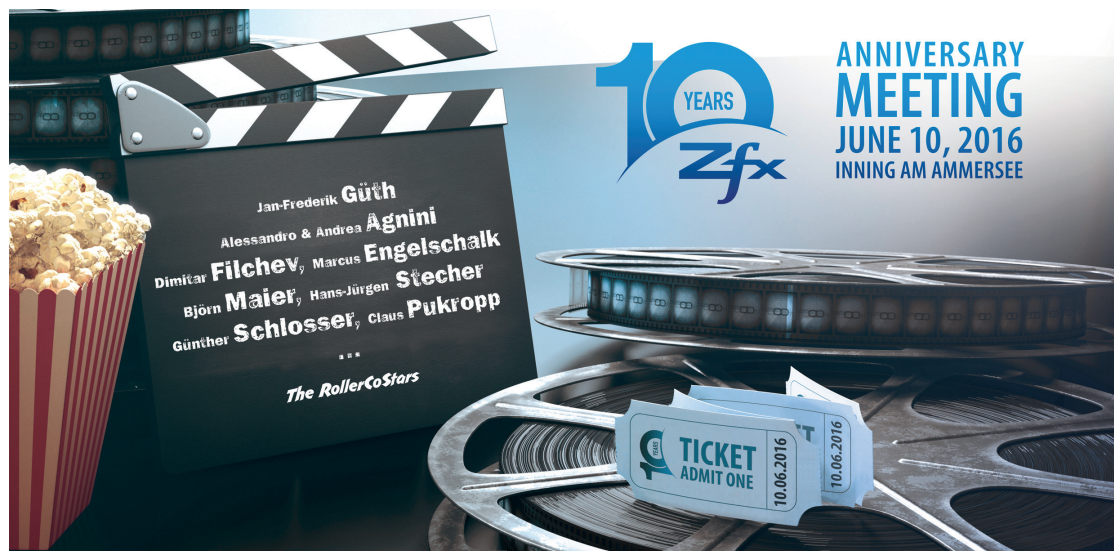
Thorsten Huhn: Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen, insofern gehören Fehler einfach zum vertrieblichen Lernprozess. Bestenfalls macht man einen Fehler nur einmal und korrigiert sein Handeln zukünftig. Mit ein paar „Hausaufgaben“ minimieren Sie Ihre Fehlerrate und steuern einem mulmigen Bauchgefühl entgegen.

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

Zehnjähriges Jubiläum

Zfx München lädt zum Anniversary-Meeting in Inning am Ammersee.

Seinen zehnten Jahrestag wird Zfx München mit einer Jubiläumsveranstaltung zelebrieren. Dem Anlass gebührend lädt das Unternehmen am 10. Juni 2016 in die bekannte Sudhouse-Eventlocation in Inning am Ammersee. Mit Pioniergeist und zielgerichteter Entwicklungsarbeit hat Zfx Dental in den vergangenen zehn Jahren maßgebende Schritte im Bereich der digitalen Zahntechnik gesetzt. Ob CAM-Hardware, CAD-Software oder digitale zahn-technische Dienstleistungen – smart und clever, so hat sich das Unternehmen aus Dachau international Rang und Namen gemacht. Dieser Erfolg ist alles andere als Zufall. Die Produkte von Zfx sind auf die Ansprüche des Marktes abgestimmt. Die Entwickler schenken Zahntechnikern Gehör und fühlen der Branche stetig auf den Zahn. Damit ist Zfx der Zeit immer einen Schritt voraus und kann



sich neuen Innovationen widmen. Im Entwicklungszentrum „Zfx Innovation“ werden täglich Ideen geboren, Prototypen geschaffen und auf Praxistauglichkeit getestet sowie zur Marktreife gebracht. Das Ergebnis: Optimierte Systemkomponenten, die sich nahtlos in die bestehende digitale Prozesskette einfügen.

Ein Jubiläums-Meeting der Extraklasse

Oliver Hill (Geschäftsführer Zfx München): „Jetzt ist die Zeit, allen Kunden, Freunden, Kollegen und Wegbegleitern ‚Danke‘ zu sagen – Danke für die Unter-

stützung, die Inspiration und den Glauben an unsere Ideen.“ Beim Anniversary-Meeting werden die vergangenen zehn Jahre gefeiert und die Zukunft wird präsentiert. Referenten aus Universität, Praxis, Labor und Entwicklung widmen sich dem Thema digitale Zahntechnik. Sprechen werden unter anderem Dr. Jan-Frederik Güth (LMU München), ZTM Hans-Jürgen Stecher, Dr. Dimitar Filchev (University of Bulgaria), Drs. Alessandro und Andrea Agnini, ZTM Björn Maier, Dr. Marcus Engelschalk sowie Gastreferenten der VITA Zahnfabrik, 3M ESPE und exocad. Mit ihrem Erfahrungsschatz werden sie moderne Vorgehens-

weisen vorstellen und bewährte Verfahren aufzeigen. Für individuelle Fragen und regen Austausch wird es genügend Raum und Zeit geben, denn zusätzlich zum Vortragsprogramm wird die kollegiale Geselligkeit im Mittelpunkt stehen. Das ehemalige Sudhaus in Inning am Ammersee (Sudhouse Eventlocation) ist für eindrucksvolle Momente prädestiniert. Beim Anniversary-Meeting treffen hier Handwerk, Industrie-Chick und digitale Zahntechnik aufeinander. In den charaktervollen Räumlichkeiten wird Zfx an diesem Tag das moderne zahn-technische Handwerk mit Leidenschaft, Überzeugung und Freude zelebrieren.

Zusätzlich zu den theoretischen Ausführungen werden kostenlose Live-Workshops angeboten. Die Teilnehmer können sich direkt vor Ort von kompetenten CAD- und CAM-Spezialisten viele wertvolle Tricks zeigen und Tipps geben lassen – einen ganzen Tag lang. Die Experten stehen unter anderem Rede und Antwort zum Desktop-Scanner Zfx™ Evolution plus+ mit seinen High-End-Applikationen (Implantatbrücken, virtuelle Artikulation, Stegarbeiten), zur CAM-Maschine Zfx™ Inhouse5x (Bearbeitung spröder und harter Materialien, Abutment-Blanks), zum 3M™ True Definition Scanner kombiniert mit dem Münchner Implantatkonzept sowie zum innovativen Baltic Denture System.

10 Jahre Zfx München – 10. Juni 2016: Das Unternehmen lädt herzlich dazu ein, dieses Jubiläum gemeinsam zu feiern. Anmeldungen sind unter www.zfx-meeting.com oder telefonisch unter 08131 2752470 möglich. **ZT**

ZT Adresse

Zfx Süd GmbH
Rudolf-Diesel-Straße 8
85221 Dachau
Tel.: 08131 275247-0
Fax: 08131 275247-29
info@zfx-muenchen.de
www.zfx-muenchen.de
www.zfx-meeting.com

ANZEIGE

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

Workshop zur Zirkoniumoxidverarbeitung

Anzahl der Anmeldungen bei 3M überstieg das Platzangebot.

Rasch erlernbar und schnell zu perfektionieren: Die individuelle Einfärbung monolithischer Restaurationen aus Lava Plus hochtransluzentes Zirkoniumoxid von 3M. Laut ZTM Hans-Jürgen Stecher lassen sich selbst mit geringem Aufwand ansprechende Ergebnisse erzielen. Als Leiter des 3M Workshops auf der Veranstaltung „Digitale Dentale Technologien“ in Hagen vermittelte der erfahrene Lava-Anwender Tipps und Tricks zur idealen Verarbeitung von Werkstoff und Färbelösungen. Das Thema weckte das Interesse zahlreicher Kongressbesucher, von denen nicht alle einen Platz im Workshop ergattern konnten. Denjenigen, die nicht teilnehmen konnten, bietet sich jedoch bereits in Kürze die Möglichkeit, das Verpasste nachzuholen. Bei der Vorstellung des in Ronden erhältlichen Werkstoffs



zeigte ZTM Stecher, dass Lava Plus Zirkoniumoxid sehr vielseitig einsetzbar ist. Es eignet sich sowohl für die Fertigung monolithischer Kronen und Brücken als auch für die Gerüstherstellung zur Teil- bzw. Vollverblendung. Monolithisch setzt der Referent den Werkstoff insbesondere dann ein, wenn das Platzangebot gering ist. Hier kommt – ermöglicht durch

eine exakte Imitation der natürlichen Zahnfarbe. Hierbei ist ein wenig Übung erforderlich, da der erzielte Effekt nicht unmittelbar sichtbar ist. Durch Einsatz von Color Markern

Mindestwandstärken von 0,3mm für Frontzahnkronen und 0,5mm für Seitenzahnkronen sowie Brückenversorgungen im Front- und Seitenzahnbereich – die Transluzenz des Werkstoffs am besten zur Geltung. Die Färbeflüssigkeiten lassen sich sowohl zur Tauchfärbung als auch zur individuellen Applikation einsetzen. Die gradierte Einfärbetechnik, welche die Teilnehmer in einer Hands-on-Session erlernten, ermöglicht

wird jedoch eine präzise visuelle Kontrolle der Farbintensität ermöglicht. Diese lässt sich durch die Häufigkeit der Applikation steuern. Die Gelegenheit, die Anwendung der Färbeflüssigkeiten zu erlernen, besteht bei der Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie am 26. Mai 2016 in Nürtingen. Zudem ist es möglich, über die 3M Hotline unter der Rufnummer 0800 7005282 einen Termin für einen Färbekurs im eigenen Labor zu vereinbaren. **ZT**

ZT Adresse

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



Fräsen und Schleifen mit zwei Maschinen

Workshop von Roland DG zeigt Vorteile für kleine und große Labore auf.



ZT Akito Kani bei der Demonstration von Techniken zur Charakterisierung monolithischer Restaurationen.

Kann es selbst für kleine Labore wirtschaftlicher sein, in zwei Fertigungseinheiten zu investieren als ein einziges System für die Nass- und Trockenbearbeitung einzusetzen? Laut ZT Akito Kani (Organ Dental Technology Hamburg) ist dies der Fall. Die Gründe dafür nannte er im Rahmen eines Workshops der Roland DG, der am 19. Februar 2016 auf der Veranstaltung „Digitale Dentale Technologien“ in Hagen stattfand. Im Herbst 2015 führte Roland DG gleich zwei neue Dental-Fertigungseinheiten ein: die Fräsmaschine DWX-51D und die Schleifeinheit DWX-4W. Wie ZT Kani im Workshop erläuterte, handelt es sich bei der DWX-51D um eine Weiterentwicklung der beliebten DWX-50 für die Trockenbearbeitung von Dentalmaterialien. Neu

ist neben dem modernen Design unter anderem ein halbkreisförmiger Rohlingshalter, der das Einspannen von Ronden vereinfacht. Für einen besonders ruhigen Lauf der Maschine wurden die Seilzüge für den Antrieb durch Kugelgewindespindeln ersetzt. Die DWX-4W ist die erste Schleifmaschine im Portfolio von Roland DG. Die 4-Achs-Einheit wurde speziell für die Nassbearbeitung von Komposit, Glaskeramik und Hybridmaterialien entwickelt. Weshalb es sinnvoll ist, beide Fertigungseinheiten in ein Labor zu integrieren statt eine 2-in-1-Lösung anzuschaffen, demonstrierte ZT Kani anhand eines klinischen Fallbeispiels, bei dem Restaurationen aus Zirkoniumdioxid und Lithiumdisilikat zu fertigen waren. Alle Versorgungen wurden gleichzeitig gefräst (DWX-51D) bzw. geschliffen (DWX-4W) und konnten innerhalb kürzester Zeit an die Praxis geliefert werden. Bei Einsatz einer einzigen Maschine hätte sich nicht nur die Bearbeitungszeit erhöht, sondern es wäre zusätzlicher Aufwand für die Umrüstung von Nass- auf Trockenbearbeitung inklusive Reinigung des Innenraums angefallen. **ZT**

ZT Adresse

Roland DG Deutschland GmbH
Halskestraße 7
47877 Willich
Tel.: 02154 8877-95
Fax: 02154 8877-96
medical@rolanddg.de
www.rolanddg.de

ANZEIGE

Neu:
Schienenmaterial

Perfektionist
in jeder Dimension zuhause.

IMPRIMO® 90
Der 3D Drucker für Schienen, Modelle und mehr...

- Geeignet für Arbeitsmodelle, individuelle Funktionslöffel und **jetzt NEU: Biokompatibles, hartelastisches und klar-transparentes Schienenmaterial**
- UV-LED-Technologie für hohe Baugeschwindigkeit
- Umfangreiche Softwaretools
- z-Auflösungen von 25-100 µm, laterale Auflösung (xy) von 94 µm
- Nutzerfreundlich durch vordefinierte Funktionen
- First Level Support
- Bauraum (x × y × z) 75 × 125 × 100 mm

Mehr erfahren:

Mehr Informationen erhalten Sie unter:

SCHEU-DENTAL GmbH phone +49 2374 92 88-0

www.scheu-dental.com service@scheu-dental.com

2. Kitzbüheler Wissensdinner®

Wissenshunger wieder erfolgreich gestillt. Ein Beitrag von Lutz Hiller.



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: Das Wissensdinner fand erneut im exklusiven Ambiente des Kitzbühel Country Club statt. – Abb. 2: Denseo-Geschäftsführer Ismail Yilmaz und Richard Hauser vom Kitzbühel Country Club.

Mit einem großen Appetit auf neue Erkenntnisse reisten rund 50 Zahnärzte und Zahntechniker zur zweiten Auflage des Wissensdinner® in Kitzbühel am 11. März 2016 an. Nach einem äußerst erfolgreichen Start in

2015 konnte das von der Denseo GmbH organisierte Event erneut durch sein neuartiges Konzept begeistern. Auch in diesem Jahr folgte die Veranstaltung dem sogenannten Pecha-Kucha-Prinzip. Dieser völ-

lig neue Fortbildungsansatz zielt auf eine kurzweilige, spannende Präsentation der Referententhemen, um die Konzentration und das Interesse der Zuhörenden nicht zu überbeanspruchen. So konnten sich die Wissensdin-

ner®-Teilnehmer an kompakten, informationsgeladenen Vorträgen im Rahmen eines 3-Gänge-Menüs erfreuen. Zwischen den Gängen wechselten sich die Redner ab, um in maximal 15 Minuten über aktuelle Entwicklungen im Bereich Keramik, Patientenmarketing, Mietkonzepte für Dentaltechnik und Praxisvernetzung zu informieren.

in diesem Jahr die Gelegenheit, um als Referent das Wort an seine Gäste zu richten. Unterhaltsam und anschaulich brachte er ihnen die Entwicklung der Dentalkeramik nahe und erläuterte, wie man die ästhetischen Eigenschaften von Keramik-Kronen über Jahre hinweg erhalten kann.

Über den Schritt zum voll-digitalen Workflow zwischen Praxis, Labor und Patient informierte Referent Thomas Wagner, Regionalleiter Süd/West bei SynMedico. Mit dem Softwarepaket infoskop gibt SynMedico-Anwendern eine Lösung an die Hand, mit denen Patienten dank abrufbarer Patienteninformationen, Formulare, Videos und Illustrationen besonders rechtskonform über Leistungen, Kosten und Eingriffe aufgeklärt werden können.

Stellvertretend für die Firma Bien-Air stellte Niederlassungsleiter Peter König das innovative „Verleih“-Konzept des Schweizer Unternehmens vor. Er erklärte den Anwesenden nachvollziehbar, warum Zahnärzte davon profitieren, wenn sie Hand- und Winkelstücke mieten anstatt kaufen.

Innovatives Fortbildungskonzept

Ins Leben gerufen wurde das Wissensdinner® vom zahn-technischen Produkteanbieter Denseo, der dieses Mal bei der Umsetzung von Deutschlands Nummer 1 für die digitale mobile Patientenaufklärung und Dokumentation, SynMedico, sowie vom Schweizer Präzisions- und Mikrotechnologiehersteller Bien-Air unterstützt wurde. Auch der Erfinder und Gründer des Such- und Bewertungsportal jameda, Markus Reif von Reif und Kollegen, nahm als Referent am Wissensdinner® teil und komplettierte das fachliche Programm um einen Exkurs in das World Wide Web.

Entstanden war die Idee zum Event, um frischen Wind in das leider häufig sehr eindimensionale Fortbildungsgeschehen zu bringen. Dass dieser Plan geglückt ist, beweist die nochmalige Steigerung der schon im letzten Jahr hohen Teilnehmerzahl sowie die gute Stimmung während der Veranstaltung. Die exklusive Location im Kitzbühel Country Club und die aufmerksame Betreuung der Gäste durch die Veranstalter trugen maßgeblich dazu bei. Sowohl während des wissenschaftlichen Teils als auch beim ansprechenden Rahmenprogramm gab es ausreichend Gelegenheit, in den persönlichen Erfahrungsaustausch mit Referenten, Industrievertretern und Kollegen zu treten.

Markus Reif, Gründer von jameda, gab spannende Einblicke in das Patientenmarketing im Internet und verriet, wie man als Praxisinhaber Google und Onlineplattformen nutzen kann, um Patienten auf sich aufmerksam zu machen.

Das Wissensdinner® in Kitzbühel konnte den Hunger der Teilnehmer wieder erfolgreich stillen – nicht nur dank schmackhafter kulinarischer Versorgung. Überdies konnten die Gäste aus den vier praxisnahen Diskursen viele wertvolle Erkenntnisse für den Berufsalltag mitnehmen.

Die Industriepartner des Wissensdinner® zeigten sich erneut nicht nur organisatorisch von ihrer starken Seite, sondern präsentierten auch, dass sie als Entwickler, Hersteller und Dienstleister nah an ihren Kunden sind und auf die Veränderungen in Zahnmedizin und Zahntechnik einzugehen wissen. Mit entsprechend großer Vorfreude wird die nächste Wissensdinner®-Veranstaltung erwartet. Sie findet im November im Senckenberg Naturmuseum in Frankfurt am Main statt. Nähere Informationen können bei unten stehendem Kontakt angefragt werden. **ZT**

ZT Adresse

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

Praxisnahe Tipps aus Expertenhand

Ismail Yilmaz, Geschäftsführer der Denseo GmbH, nutzte auch

ANZEIGE

46.

16

FÖRBIIDUNGSPUNKTE
FÖRBIIDUNGSPUNKTE

INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI

WISSENSCHAFTLICHE LEITER:
Prof. Dr. Herbert Deppe
Prof. (CAI) Dr. Roland Hille

Online-Anmeldung/
Kongressprogramm

www.dgzi-jahreskongress.de

30. September/
1. Oktober 2016

München | The Westin Grand München

Wie viel Ästhetik braucht
die Implantologie?

Goldsponsor

Silbersponsor

Bronzesponsor

Faxantwort an 0341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zum 46. INTERNATIONALEN JAHRESKONGRESS DER DGZI am 30. September/1. Oktober 2016 in München zu.

E-Mail-Adresse (Bitte angeben!)

Praxisstempel

ZT 4/16

ABOSERVICE

Frischer Wind für
Ihr Labor



Bestellung auch online möglich unter:
www.oemus.com/abo



Bestellformular

ABO-SERVICE || Per Post oder per Fax versenden!

Andreas Grasse | E-Mail: grasse@oemus-media.de

Fax: 0341 48474-290

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

JA, ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir folgende Publikation(en) bequem im preisgünstigen Abonnement:

Zeitschrift	jährliche Erscheinung	Preis
<input type="checkbox"/> ZT Zahntechnik Zeitung	11-mal	55,00 €*
<input type="checkbox"/> ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor	6-mal	36,00 €*
<input type="checkbox"/> digital dentistry	4-mal	44,00 €*

* Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten (Preise für Ausland auf Anfrage).

Name, Vorname _____

Straße/Hausnummer _____

PLZ/Ort _____

Telefon/E-Mail _____ Unterschrift _____

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

Datum/Unterschrift _____



Hochpräzise Teleskopkonstruktionen

ZAHNWERK Frästechnik bietet neu feinjustierbare Konstruktionselemente für CAD/CAM-gefertigte Teleskopkronen an.



Abb. 1: Hochpräzise Teleskopkonstruktionen aus NEM ... – Abb. 2: ... sind bei ZAHNWERK neu mit feinjustierbaren Konstruktionselementen erhältlich.

Wer wissen will, was wirklich mit CAD/CAM möglich ist, der wendet sich seit mittlerweile fast zehn Jahren an das ZAHNWERK. Mit Qualität plus Service zu fairen Preisen hat sich das Solinger Fräszentrum einen Namen gemacht – nicht zuletzt mit einem umfassenden Leistungsspektrum

im Bereich der CAD/CAM-Technologie, z. B. computergestützt hergestellte Teleskoparbeiten. Neu im Sortiment sind feinjustierbare Konstruktionselemente für Teleskopkronen.

Für die hochpräzise Fertigung von NEM-basierten Versorgungsnutz das ZAHNWERK einen

leistungsstarken Maschinenpark mit 5-achsigen CNC-Fräseinheiten made in Germany. Mit den Si-tec-Elementen TK-Soft® stehen nun ausreißsichere Frikationselemente zur sicheren Erzielung einer stufenlos aktivierbaren Friktion bei Doppelkronen und den meisten anderen parallelwandigen zahn-technischen Konstruktionen zur Verfügung. Die Einstellung erfolgt einfach mittels einer basalen Aktivierschraube. Das stellt eine langzeitstabile und kostengünstige Lösung ohne Kleben und Löten sowohl für Neuanfertigungen als auch bei Herstellung neuer Sekundärteile auf vorhandenen Primärteilen dar – stets mit individueller Anpassung an den Frikationswunsch des Patienten. Eine interdental Anwendung ermöglicht die kleinere Ausführung der Halteelemente (TK-Soft mini®).

Weitere Informationen über das Leistungsspektrum des Solinger Fräszentrums stehen online zur Verfügung. **ZT**

ZT Adresse

ZAHNWERK Frästechnik GmbH
Lindgesfeld 29 a
42653 Solingen
Tel.: 0212 2264143
Fax: 0212 2264144
info@zahnwerk.eu
www.zahnwerk.eu

DDT in einem Band

Jahrbuch DDT 2016 der OEMUS MEDIA AG ab sofort erhältlich.

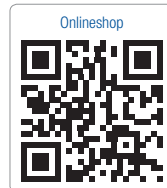


Anlässlich der vom Dentalen Fortbildungszentrum Hagen und der OEMUS MEDIA AG erfolgreich veranstalteten Kongressreihe „Digitale Dentale Technologien“ erscheint mit dem Jahrbuch gleichen Namens ein umfassendes und aktuell aufbereitetes Kompendium. Anvisierte Lesergruppen sind sowohl Zahnärzte als auch Zahntechniker. In Anlehnung an die bereits in der 21. bzw. 17. Auflage erscheinenden Jahrbücher zu den Themen „Im-

plantologie“ und „Laserzahnmedizin“ informiert das „Jahrbuch Digitale Dentale Technologien“ in Form von Grundlagenbeiträgen, Anwenderberichten, Fallbeispielen, Produktinformationen und Marktübersichten darüber, was innerhalb der digitalen Zahnmedizin State of the Art ist. Das aktuelle Jahrbuch wendet sich sowohl an Einsteiger und erfahrene Anwender als auch an all jene, die in der digitalen Zahnmedizin eine vielversprechende Möglichkeit sehen, ihr Leistungsspektrum zu vervollständigen und damit in die Zukunft zu investieren. Das Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2016 ist im Onlineshop unter www.oemus-shop.de oder per Mail an grasse@oemus-media.de erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstrasse 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290
grasse@oemus-media.de
www.oemus.com



CAD/CAM-G'schichteln, Brotzeit und Neuheiten

Zum Amann Girrbaach-Stammtisch warten auf die Teilnehmer wieder spannende Themen.



So zünftig wie zahntechnisch wird es bei den anstehenden CAD/CAM-Stammtischen von Amann Girrbaach, denn auf den Tisch kommt nicht nur eine traditionelle, rustikale Brotzeit, sondern auch handfestes CAD/CAM-Wissen rund um Ceramill. Von Techniker zu Techniker, authentisch und einfach aus der täglichen Praxis referieren Anwender über den Umgang und den Einsatz des Ceramill-Systems. Prothetische Versorgung und Problemstellungen wie der Laboralltag sie schreibt, geben Einblick in die Herstellung von Zahnersatz mit Ceramill und laden zum Fachsimpeln unter Kollegen ein. Die neuesten Informationen über aktuelle Produkte und Entwicklungen erfahren die CAD/CAM-Stammtischler direkt von Amann Girrbaach-Produkt-

spezialisten. Willkommen sind erfahrene Ceramill-Anwender ebenso wie Neueinsteiger. Termine und Veranstaltungsorte können unter www.amanngirrbaach.com abgerufen werden. Amann Girrbaach freut sich auf interessante Gespräche auf Augenhöhe und nimmt Anmeldungen gern telefonisch (Tel.: 07231957-100) oder per E-Mail (germany@amanngirrbaach.com) entgegen. **ZT**

ZT Adresse

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

Praktikerforum 2016

Zahlreiche Experten der Okklusionstherapie kamen zum fachlichen Austausch in Berlin zusammen.

„Spezialisten tauschen sich aus“ – unter diesem Motto trafen sich am 6. Februar 2016 engagierte zahnmedizinische Spezialisten, Ärzte und Physiotherapeuten mit Vertretern der Abteilung für Digitale Zahnmedizin – Okklusions- und Kaufunktionstherapie der Universitätsmedizin Greifswald, der Dentalindustrie und der Zahntechnik. Die Vereinigung „Continuum Zahnmedizin Alma Mater Greifswald e.V.“ hatte zum zweiten Praktikerforum, einer Studiengruppe der DGFDT, in die Charité in Berlin geladen. Fast fünfzig Teilnehmer aus dem ganzen Bundesgebiet und Österreich waren begeistert von den interessanten Vorträgen und Fallvorstellungen und diskutierten rege und durchaus kontrovers. Schwerpunkt der Vorträge waren Vorstellungen von Patientenfällen und neue, praktisch relevante Entwicklungen aus den Bereichen



(V.l.) Dr. Christoph Steinbock (Continuum), Prof. Bernd Kordaß (Universität Greifswald), Dr. Michael Schlotmann (Continuum, 2. von rechts).

CAD/CAM, Prothetik, Funktionsdiagnostik und deren vielfältige Schnittstellen. Eine praktische Demonstration der interdisziplinären CSC-Therapie (Therapie nach dem Cephalon Stimulating Concept) primärer Kopfschmerzen rundete das Bild ab.

„Ich habe viele Ideen und viele neue Impulse für meine tägliche Arbeit mitgenommen“, so das Fazit eines Teilnehmers. Die organisierenden Vorstandsmitglieder Dr. Christoph Steinbock, Petershagen, und Dr. Michael Schlot-

mann, Menden, waren sehr zufrieden mit dem Erfolg der Veranstaltung: „Das Ziel unseres Vereins ist es, verschiedenste spezialisierte zahnärztliche Praktiker, Wissenschaftler, Zahntechniker und die Vertreter der Dentalindustrie und anderer Disziplinen an einen Tisch zu bringen und die zahnmedizinische Weiterentwicklung durch Kommunikation zu fördern. Das ist uns bisher sehr gut gelungen

und wir freuen uns schon auf das dritte Praktikerforum, das voraussichtlich Ende Januar/Anfang Februar 2017 in Hamburg stattfinden wird.“ Die Abteilung für Digitale Zahnmedizin – Okklusions- und Kaufunktionstherapie der Universitätsmedizin Greifswald unter Leitung von Prof. Kordaß hat angesichts der erfolgreichen Berliner Veranstaltung bereits ihre Begleitung zugesagt. **ZT**

Quelle: Continuum Zahnmedizin Alma Mater Greifswald e.V.

90 Jahre Dental Technology

Produkte ändern sich, Werte bleiben – SCHEU-DENTAL blickt auf eine lange und erfolgreiche Firmengeschichte zurück.



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: Unternehmensgründung in Hagen (Westfalen). – Abb. 2: Das Firmengelände der SCHEU-DENTAL GmbH.

1926 legte Firmengründer und Zahnarzt Rudolf Scheu den Grundstein für SCHEU-DENTAL. Ein Familienunternehmen made in Germany, das heute in der dritten Generation geführt wird. Von Beginn an wird auf eine hohe Produktqualität und Liebe zum Detail Wert gelegt. Für die feinmechanischen Arbeiten von komplexen Konstruktionen braucht es Fingerspitzengefühl und Erfahrung. Viele Teile werden daher bei SCHEU-DENTAL nach wie vor in Handarbeit gefertigt.

Produkte der Stunde waren die partielle Klammerprothese und in den 1950er-Jahren der SCHEU-Anker, beide gehören heute nach wie vor zum Sortiment. Die Einführung der BIOSTAR® Tiefziehtechnik Ende der 60er-Jahre ist ein weiterer Meilenstein und setzte Maßstäbe. Heute stellen zahlreiche Dentalprodukte aus den Bereichen Kieferorthopädie, Tiefziehtechnik und zahnärztliche Schlafmedizin in Praxen und La-

boren in über 100 Ländern ihre Qualität unter Beweis. Neben dem Einstieg in die Schlafmedizin Ende der 90er-Jahre sorgt das CA® CLEAR ALIGNER Schienensystem für eine weitere wichtige Sparte im Unternehmen. Durch kontinuierliche und konsequente Forschungs- und Entwicklungsarbeit gestaltet SCHEU-DENTAL weltweit die Dentaltechnik maßgeblich mit. Schon Firmengründer Rudolf Scheu war es in den 1950er-Jahren ein Anliegen, durch internationale Reisen und Kontakte sein dentaltechnisches Wissen zu erweitern

und stets auf dem aktuellen Stand zu halten, um neue Entwicklungen und Trends in die eigenen Produkte einfließen zu lassen.

Die Iserlohner sind stolz auf das weltweite Vertrauen in ihre wegweisenden Produktideen, die den wachsenden Anforderungen in der Behandlung gerecht werden. In enger Zusammenarbeit mit anerkannten Forschungseinrichtungen und Universitäten entstehen durchdachte Qualitätsprodukte, von der Erforschung verbesserter Kunststoffe, der Entwicklung von Produkten zur Therapie von schlafbezogenen Atmungsstörungen, über das Schienensystem CA® CLEAR ALIGNER und dem Druckformgerät BIOSTAR® bis hin zum 3-D-Drucker IMPRIMO® 90. Scannen, 3-D-Planung und Drucken von Arbeitsmodellen, Schienen oder individuellen Abformlöffeln beschreiben den digitalen Workflow in der Kieferorthopädie, der mehr und mehr Einzug in die Praxen und

Labore nimmt. „Wir gehören zu den Pionieren dieser Digitalisierung und sind bestens gerüstet für die künftigen Entwicklungen. Unser Ziel ist es, neue Technologien in Form effizienter Arbeitsprozesse nutzbar zu machen“, so Geschäftsführer Christian Scheu. Als Gründungsmitglied der Initiative OrthoAlliance®, engagiert sich SCHEU-DENTAL für die gezielte Weiterentwicklung digitaler Prozesse und Produkte für eine moderne Kieferorthopädie.

Mit der SCHEU-ACADEMY bietet das Unternehmen eine Plattform für regelmäßige Weiterbildungen und Schulungen für Zahnmediziner und -techniker, von CA® CLEAR ALIGNER und

TAP® Zertifizierungskursen bis hin zu Tiefzieh-Workshops sowie Kurse, die in die digitale Prozesskette der Kieferorthopädie einführen.

Seit einigen Jahren gehören mit der SMILE DENTAL GmbH ein Spezialist für Produkte der fest-sitzenden Kieferorthopädie und mit der CA DIGITAL GmbH ein CAD/CAM-Experte zum Unternehmensnetzwerk. Inzwischen hat die SCHEU-Gruppe rund 150 Mitarbeiter.

SCHEU-DENTAL ist eines der wenigen Unternehmen, die noch auf eine aktive Familientradition made in Germany zurückblicken. Mitarbeiter schätzen SCHEU-DENTAL als attraktiven Arbeitgeber in der Region. „Ein hoher Anteil der Belegschaft ist uns seit Jahren treu, teilweise in 3. Generation. Das freut mich sehr und zeigt mir, dass traditionelle Werte nach wie vor Bestand haben und auch Wegbereiter sind für die Anforderungen, die die Zukunft für uns bereithält“, schließt Christian Scheu. ZT

ZT Adresse

SCHEU-DENTAL GmbH
Am Burgberg 20
58642 Iserlohn
Tel.: 02374 9288-0
Fax: 02374 9288-90
service@scheu-dental.com
www.scheu-dental.com



Abb. 3: Geschäftsführer Christian Scheu.

ZT Veranstaltungen April/Mai 2016

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
20.04.2016	Darmstadt	Intensiv-Seminar Rekonstruktion & Bruxismus Referent: Dr. Diether Reusch	Ivoclar Vivadent Tel.: 07961 889-193 info.fortbildung@ivoclarvivadent.com
22.04.2016	Erfurt	Optimierung der Friktion von Doppelkronen bei älteren und neuen Arbeiten Referent: ZTM Volker Wetzels	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaurnum.com
27.04.2016	Essen	3Shape Digitale Prothese Referentin: ZT Michaela von Keutz	Wieland Dental + Technik Tel.: 07231 3705-0 info@wieland-dental.de
29.04.2016	Berlin	Das Modell – die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich, Jens Glaeske	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
04.05.2016	Münster	Mit Ihrem Verbrauchsmaterial Zeit, Geld und Nerven sparen – wir kennen den Weg! Referentin: Sabrina Mescheder	NWD Tel.: 0251 7607-238 anja.overmann@nwd.de
10.05.2016	Neuler	Der Info-Tag zum Zirkonzahn CAD/CAM-System Referent: N.N.	Zirkonzahn Tel.: +39 0474 066650 education@zirkonzahn.com
18.05.2016	Hagen	Zeit- und kosteneffizienter Weg zu ästhetisch überzeugenden Ergebnissen Referent: Axel Appel	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com

ZT Kleinanzeigen

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

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

Referentin
ZTM Candy Faust
Millhouse GmbH • candy.faust@millhouse.de

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

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Fakten auf den Punkt gebracht.

ANZEIGE

Zahntechniker/-in mit Schwerpunkt Keramik

für drei verschiedene Praxislabore in München in VZ gesucht!

Tel.: 089 - 46 13 94 57





SINTEROFEN 300S

SPEZIELL FÜR SINTERMETALL

- Ausgestattet mit Hochvakuumpumpe für sauerstofffreien Brand
- Sinterung ohne Schutzgas
- Großer Brennraum für ca. 50 Sintermetallelemente
- Mit speziellem Sintering Holder 2 zirkuläre Arbeiten oder 6 Stege in einem Vorgang sinterbar
- Moderne, hochwertige Vollverglasung
- Bedienelement 4,3"-Farbtouchscreen mit Sinterverlaufs- und Restzeitanzeige
- USB-Schnittstelle für Updates
- Sehr wartungsarm und unempfindlich



SINTERING TRAY SINTERMETALL XL 300S
FÜR CA. 50 SINTERMETALLELEMENTE



SINTERING HOLDER XL 300S FÜR 2 ZIRKULÄRE ARBEITEN
ODER 6 STEGE (PATENT PENDING)



FÜR BIS ZU 14-GLIEDRIGE
SINTERMETALLKONSTRUKTIONEN