

ZWL

**ZAHNTECHNIK
WIRTSCHAFT LABOR**

RICHTIG RECHNEN RECHNET SICH.

Sie entscheiden den zusätzlichen Staffelrabatt!
Bis zu 5% zusätzlich auf alle **Sonderzahnpreise** von
Vita / Dentsply Degudent / Ivoclar Vivadent.

	Sonderpreis pro Zahn
Dentsply, z.B.	
Bioplus Vita	3,25 €
Artiplus Vita	1,80 €
Biostabil Vita	1,65 €
Vita	
Vip-FZ	2,77 €
Vip-BZ	1,70 €
Phy-FZ	3,32 €
Phy-BZ	1,89 €
Ivoclar Vivadent	
SR Vivodent PE	2,62 €
SR Vivodent DCL	2,92 €
SR Posterios DCL	1,53 €
SR Orthosit PE	1,70 €
SR Orthotyp PE	1,55 €
Keine Kompletierungskosten, zzgl. MwSt.	

Sofort-Rabatt
 10 Garnituren - 1% Sofort-Rabatt
 20 Garnituren - 2% Sofort-Rabatt
 30 Garnituren - 3% Sofort-Rabatt
 40 Garnituren - 4% Sofort-Rabatt
 50 Garnituren - 5% Sofort-Rabatt



**LOHR
MANN dental**

Diese Zahnaktion ist nicht mit anderen Rabatten oder hinterlegten Konditionen kombinierbar. Bestellungen und die ausgewiesenen Sofort-Rabatte sind nur per Telefon oder per Fax, sowie in unserem Shop unter www.lohrmann-dental.de zu platzieren. Bestellungen über Preisvergleichsportale sind von den hier ausgewiesenen Sofort-Rabatten ausgenommen. Die Aktion läuft bis zum 31. Oktober 2017, alle Preise zzgl. MwSt.

Laboreinrichtung

AB SEITE 18

WIRTSCHAFT – SEITE 6
Kooperative Kommunikation

TECHNIK – SEITE 24
Das Dentallabor von heute

VERANSTALTUNG – SEITE 55
Ein Gesetz, zwei Perspektiven



CREATE IT.

BESONDERES WERKZEUG FÜR BESONDERE HÄNDE

Zuverlässigkeit, die von Zahntechnikern weltweit geschätzt wird.
Präzise Kontrolle für höchstes Feingefühl und alle Kraftreserven,
um Visionen in Realität zu verwandeln.



ULTIMATE XL

Bürstenloser Hochleistungs-Mikromotor
2 Handstücke und 4 Steuergeräte frei kombinierbar



1.695 €*
1.895 €*

MODELL PRESTO AQUA LUX
Lichtturbine mit LED-Licht
REF Y1001151

PRESTO AQUA LUX

Schmierungsfreie Laborturbine mit LED
als PRESTO AQUA II auch ohne Licht erhältlich

NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0 FAX: +49 (0)6196 77606-29
E-MAIL: info@nsk-europe.de WEB: www.nsk-europe.de

Carolin Gersin

Laboreinrichtung – Eine Symbiose aus Ästhetik und Funktion



Ein in Vollzeit arbeitender Zahntechniker verbringt im Durchschnitt etwa 1.700 Stunden pro Jahr in den Laborräumen. Um effizient arbeiten zu können, bedarf es daher im Hinblick auf die Laboreinrichtung nicht nur einer optimalen technischen Ausrüstung mit modernen Geräten und der Verwendung innovativer Materialien, sondern auch einem gewissen Wohlfühlfaktor. Um dies zu erreichen, gibt es die vielfältigsten Möglichkeiten. Beginnend mit der Wahl eines geeigneten Standortes mit optimaler Anbindung, über sinnvolle Aufteilung der räumlichen Gegebenheiten bis hin zur Gestaltung – die Einrichtung eines Labors ist eine entscheidende anspruchsvolle Aufgabe. Allem voran steht die Planung, die weit mehr ist als die klassische Einrichtung eines Raumes mit Möbelstücken. Welche Indikationen werden im Labor am häufigsten hergestellt? Welche Ausstattung – IT, CAD/CAM-Geräte, Öfen etc. – werden benötigt? In welche Richtung soll sich das Labor entwickeln? Wie viel kann investiert werden? Bei diesen wichtigen Entscheidungen können kompetente Partner wie Dentaldepots oder auf die Bedürfnisse des Dentalmarktes angepasste Einrichtungshäuser eine große Unterstützung sein.

Eine langlebige und nachhaltige Einrichtung mit einem zeitlosen Design gilt als eines der Ziele bei der Wahl der passenden Möblierung. Liegt bereits ein Corporate Design im Labor vor, kann die Farb- und Designauswahl an

dieses angepasst werden. Falls nicht, ist die Neugestaltung der Räume ein passender Zeitpunkt, dem Labor eine eigenständige Identität mit Wiedererkennungswert zu geben. Die Kombination aus Corporate Design und Laboreinrichtung ergibt so ein harmonisches Ambiente.

In zwei umfangreich dokumentierten Beiträgen lesen Sie in der aktuellen Ausgabe der ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor interessante Details zum Thema Laborplanung und -gestaltung. Sie erfahren, auf welche Details sich Ihre Kollegen fokussiert haben und auch welchen Widrigkeiten sie bei der Einrichtung entgegenzutreten mussten.

Nicht nur die Planung eines neuen Labors, sondern auch die Auflösung dessen wird in dieser Ausgabe unter dem Schwerpunktthema „Laboreinrichtung“ beleuchtet. Welche Möglichkeiten bestehen, wenn kurz vor dem Eintritt in den wohlverdienten Ruhestand kein adäquater Nachfolger gefunden werden kann? Über eine Variante kann ein Schweizer Zahntechniker berichten, denn er spendete und überführte seine komplette Laboreinrichtung an ein medizinisches Zentrum im afrikanischen Ghana. Seine Reise wird in diesem Heft dokumentiert.

Viel Vergnügen bei der Lektüre der aktuellen Ausgabe der ZWL,

Carolin Gersin

INFORMATION

Carolin Gersin
Redaktion Zahntechnik
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-129
c.gersin@oemus-media.de

Infos zur Autorin



WIRTSCHAFT

- 6 Kooperative Kommunikation
- 10 Ergebnisse statt Kaffeeklatsch!
- 12 Antikorruptionsgesetz: Skontogewährung noch gesetzteskonform?
- 16 Der neue § 299a StGB und das Partnerfactoring

TECHNIK

- 18 Labortechnische Fertigung der BioBiteCorrector Sleep Appliance
- 24 Das Dentallabor von heute
- 28 Live@Work – Spiegel eines modernen zahntechnischen Lebensgefühls
- 34 Laborumzug nach Ghana – Eine Reportage

FIRMENNEWS

- 40 Fokus

LABOREINRICHTUNG

- 48 Dank innovativer Technik zukünftigen Herausforderungen gewachsen
- 52 Laborinhaber als Unternehmer: Wege aus dem Steuerdschungel

TIPP

- 54 Konzept für Monolithen

VERANSTALTUNG

- 55 Ein Gesetz, zwei Perspektiven
- 56 Innovative prothetische Konzepte im Rampenlicht

MATERIALIEN

- 58 Zirkonoxid erschließt weiter neue Räume in der Zahnheilkunde

CAD/CAM

- 60 Beurteilung einer Fräsmaschine aus Sicht eines Dentalberaters

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 4 Impressum
- 62 Produkte



Impressum

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

Verleger Torsten R. Oemus

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

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

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

Anzeigendisposition
 Marius Mezger
 Bob Schliebe
 Tel. 0341 48474-127
 m.mezger@oemus-media.de
 Tel. 0341 48474-124
 b.schliebe@oemus-media.de

Abonnement
 Andreas Grasse
 Tel. 0341 48474-200
 grasse@oemus-media.de

Art Direction
 Alexander Jahn
 Tel. 0341 48474-139
 a.jahn@oemus-media.de

Grafik
 Nora Sommer
 Tel. 0341 48474-117
 n.sommer@oemus-media.de

Chefredaktion
 Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
 (V.i.S.d.P.)
 Tel. 0341 48474-321
 isbaner@oemus-media.de

Redaktionsleitung
 Georg Isbaner
 Tel. 0341 48474-123
 g.isbaner@oemus-media.de

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

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

Druckerei
 Löhnert Druck
 Handelsstraße 12
 04420 Markranstädt

Erscheinungsweise: ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor erscheint 2016 mit 6 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 19 vom 1.1.2016. Es gelten die AGB.

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

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



Titel mit Postkarte der Firma Lohrmann Dental
 Falls die Postkarte an dieser Stelle fehlt, können die aktuellen Angebote unter www.lohmann-dental.de abgerufen werden.



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

Erfolg im Dialog

dental
bauer



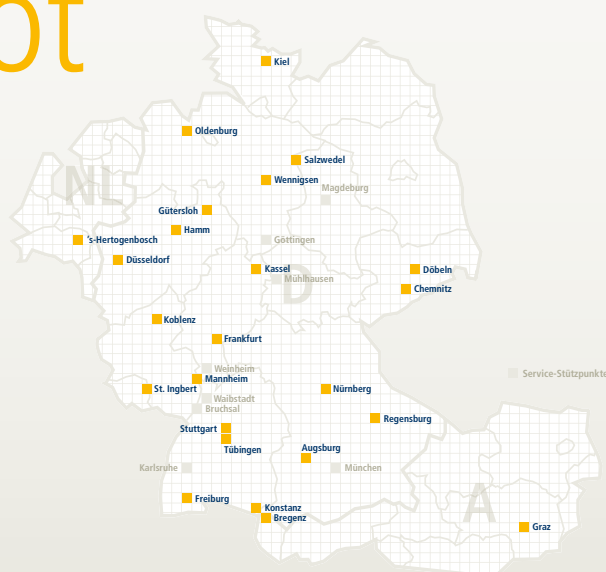
Wachstum
Innovation
Visionen
Vertrauen
Ziele
Stabilität

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



Ulrike Stahl

Kooperative Kommunikation

LABORALLTAG Kommunikation dient dem Austausch von Informationen. Im Dentallabor selbst sowie auch in der Abstimmung mit Kunden scheint das häufig nicht zu klappen. Ein Großteil der Konflikte zwischen Zahntechniker und Zahnarzt bzw. Patienten beruht auf Missverständnissen oder Missinterpretationen. Woran liegt das? Austausch bedeutet zum einen Geben, das heißt Informationen aktiv zu teilen, und zum anderen Nehmen, das heißt Informationen so zu verstehen, wie sie gemeint sind. Kooperative Kommunikation erzeugt ein gemeinsames Dialogfeld, das diesen Austausch ermöglicht.

Unsere Kommunikation ist der beste Indikator dafür, wie kooperationsbereit und kooperationsfähig wir sind. Tatsächlich gibt es nur sehr wenige Zahntechniker, die kontinuierlich im kooperativen Kommunikationsmodus sind. Der Psychologe Robert Bacal mutmaßt, dass dies mit dem Entwicklungsstadium zusammenhängt, in dem wir unsere Sprache erlernen. Babys und Kleinkinder entdecken sich zu dieser Zeit gerade als eigenständiges Wesen und beginnen sich abzugrenzen. Wir lernen die Sprache also in einer Zeit, in der wir sehr selbstzentriert sind. Die ersten Kommunikationsversuche konzentrieren sich deshalb darauf, auszudrücken, was wir wollen und was wir nicht wollen. „Nein!“ ist ein Wort, das Eltern in dieser Zeit oft hören.

Sind Sie noch im Dialog?

Auf der Basis dieses Kommunikationsverhaltens lernen wir erst später, dass Zusammenleben und Zusammenarbeiten andere Kommunikationsformen erfordert. Auch wenn wir manchmal den Eindruck gewinnen, manche hätten es nie gelernt, ist das bei den meisten Menschen schon der Fall. Jedoch scheitern auch sie früher oder später, wenn Stress und Druck ins Spiel kommen. Nur wenige Menschen haben ihre kooperativen Kommunikationsfähigkeiten so gut gelernt und geübt, dass sie wirklich in Fleisch und Blut übergegangen sind und dem Stresstest standhalten. Für Zahntechniker, die ihren kooperativen Kommunikationsstil inhouse im Labor sowie extern in der Zusammenarbeit mit Zahn-

ärzten und Patienten weiter ausbauen und auch unter Druck länger beibehalten möchten, gibt es eine Lösung. So schlagen die Autoren des WirtschaftsWoche-Sachbuches „Heikle Gespräche – Worauf es ankommt, wenn viel auf dem Spiel steht“ (2., aktualisierte und erweiterte Auflage, Linde Verlag 2012, ISBN: 9783709303801) beispielsweise eine wesentliche Reflexionsfrage vor: „Bin ich noch im Dialog?“ bzw. „Befinden wir uns – gemeinsam mit unserem Gesprächspartner – noch im Dialogfeld?“

Was das Dialogfeld mit Fußball zu tun hat

Stellen wir uns dieses Dialogfeld doch einfach einmal bildlich vor, z.B. als Fußballfeld. Die auszutauschenden In-

formationen oder Gedanken sind die Spieler. Wie sieht es auf dem Spielfeld aus? Sind die Spielhälften gleich groß, sind ungefähr gleich viele Spieler beider Mannschaften auf dem Feld und gestalten sie das Spiel gemeinsam? Oder geht eine Mannschaft selbstverständlich davon aus, dass ihr der größere Teil des Spielfeldes gehört? Versuchen die Spieler einer oder beider Mannschaften mit Gewalt den ganzen Raum für sich einzunehmen und die anderen Spieler vom Feld zu schubsen? Oder weigert sich eine Partei sogar, ihre Spieler aufs Feld zu schicken? Während das Bild des Fußballfeldes gut geeignet ist, um das Dialogfeld zu visualisieren, ist das Ziel der kooperativen Kommunikation natürlich ein anderes als beim Fußball. Hier geht es nicht darum auszufechten, wer der Gewinner und wer der Verlierer ist. Das Ziel für Zahntechniker muss es sein, eine gute Lösung zu finden, die allen Seiten gerecht wird – in erster Linie natürlich dem Patienten, aber auch dem Zahnarzt als Behandler und nicht zuletzt dem Labor selbst.

„Sowohl ... als auch“ statt „entweder ... oder“

Die Grundlage dafür ist die ko-zentrierte Haltung. Das heißt, in „sowohl ... als auch“ zu denken, statt in „entwe-

Der kreative Lösungsraum

Folgen wir dem Gedanken von Albert Einstein, müssen wir Informationen einer anderen Qualität ins Dialogfeld einspeisen, das heißt neben den Stürmern auch das Mittelfeld, die Verteidiger und den Torhüter aufs Feld schicken. Warum ist mir dieser Standpunkt so wichtig? Welches Bedürfnis steht dahinter? Was will ich auf keinen Fall erleben? Oft haben wir uns selbst darüber noch keine Gedanken gemacht, sondern bewegen uns einmal mehr auf dem Kleinkindniveau von „Das will ich eben!“ – nur dass wir nicht mehr mit dem Fuß aufstampfen. Umso wichtiger ist es, die oben genannten Fragen zu beantworten. Für Zahntechniker selbst idealerweise, bevor diese in ein Gespräch mit dem Zahnarzt oder Patienten gehen. Vom Gesprächspartner erhalten wir auf unterschiedliche Weise Antworten, indem wir nachfragen und dann interessiert hinhören, was er uns sagt. Je mehr relevante Informationen im Spiel sind, umso mehr verwandelt sich das Dialogfeld in einen kreativen Lösungsraum. Plötzlich gibt es neue Aspekte, wie eine für alle Seiten ideale Lösung gefunden werden kann oder es entstehen neue Ideen, die manchmal sogar einen Innovationssprung in der zukünftigen Zusammenarbeit ermöglichen.

„Probleme kann man niemals mit derselben Denkweise lösen, durch die sie entstanden sind.“

Albert Einstein

der ... oder“. In der Kommunikation bedeutet das, den eigenen Standpunkt, die eigenen Ideen und Informationen gleichberechtigt neben denen des anderen gelten zu lassen. Auf dieser Basis kann eine Lösung entwickelt werden, die beiden gerecht wird oder auf Basis der unterschiedlichen Ideen eine ganz neue Herangehensweise zulässt. Insbesondere in Situationen, in denen sich Standpunkte widersprechen oder gegenseitig ausschließen, mag das zuweilen unmöglich erscheinen.



„Zaubern, tricksen,
Märchen erzählen?
Das überlassen
wir anderen!“

Yohannes Woldegergis,
Chief Technical Officer



Wir konzentrieren uns auf unsere Stärken:

- Zahnersatzfertigung nach Standards von Industrie 4.0
- Einsatz fundierter zahntechnischer und technologischer Kenntnisse
- Qualitätsorientierte Zusammenarbeit mit Zahntechnikern
- Persönliche Kundenbetreuung



Drei Schritte für ein kooperatives Gespräch

Woran erkennen wir, dass wir nicht mehr im Dialog sind? Das erste einfache Indiz ist die Beantwortung der Frage: „Wer redet wie viel?“ Kooperativ zu kommunizieren, heißt eine 50/50-Verteilung der Redebeiträge anzustreben. Weitere Anhaltspunkte ergeben sich, wenn wir auf die Was-Ebene schauen. Was wird gesagt? Passen die Informationen zum Thema? Sind die Aussagen lösungsorientiert? Wird mit Totschlagargumenten gearbeitet, mit Ultimativen Druck aufgebaut oder werden nur sehr wenige oder vage Aussagen getroffen, die Dinge bagatellisiert? Nachdem der Großteil der Information nonverbal fließt, ist es mindestens genauso wichtig, die Wie-Ebene im Blick zu behalten. Wird der Ton schärfer, der Blick stechender, entsteht körperliche Anspannung oder wird leiser, stocken- der gesprochen, der Blick abgewendet, auf mehr Abstand gegangen? Es ist nicht immer leicht, beide Ebenen im Blick zu halten. Zahntechniker, denen das gelingt, merken aber sehr schnell, wenn der Zahnarzt und/oder der Patient versucht, zu dominieren oder zu flüchten. Was tun, wenn wir bemerken, dass das Gespräch nicht mehr kooperativ läuft? Folgende drei Schritte führen uns zurück in ein kooperatives Gespräch:

Schritt 1: Das eigene Gesprächsverhalten überprüfen.

Bin ich noch im Dialog? Versuche ich gerade, meine Meinung mit Macht in den Dialograum zu drücken oder ziehe ich

mich zurück und vermeide es, meine Meinung, meine Informationen einzubringen? Wenn wir uns im „Ich will gewinnen“-Modus wahrnehmen, stellen wir gerade unser Anliegen über das Anliegen unseres Gesprächspartners. Wir versuchen, ihn vom Feld zu drücken. Jetzt gilt es, sich zu entspannen, den Druck herauszunehmen und deutliches Interesse am Beitrag des Anderen zu signalisieren. Finden wir uns abseits des Spielfeldes wieder, stellen wir das Anliegen unseres Gesprächspartners gerade über unser eigenes. Jetzt ist der Moment, Energie aufzubauen, indem wir uns ins Bewusstsein rufen, was uns wirklich wichtig ist, und das als Ich-Botschaft klar zu formulieren. Schließlich sind Sie in der Zahntechnik der Prof!

Schritt 2: Das Gesprächsverhalten des Gegenübers betrachten

Ist unser Gesprächspartner im „Gewinner“-Modus? Indem wir zeigen, dass wir seine Argumente gehört haben, verliert er den Druck, sich Gehör verschaffen zu müssen. Am besten funktioniert das mit einer kurzen Zusammenfassung dessen, was wir wie verstanden haben. Hat unser Gesprächspartner das Spielfeld verlassen? Dann helfen offene und interessierte Fragen, mit denen wir signalisieren, dass wir mehr von ihm erfahren möchten. Auch mit einer eventuellen Entschuldigung, wenn wir ihn aus dem Gespräch gedrückt haben, können wir unser Gegenüber wieder ins Dialogfeld holen. Schließlich hat der Zahnarzt eine genaue Vorstellung und der Patient ist vielleicht nur verunsichert!

Schritt 3: Auszeit auf der Metaebene

Bringen die Schritte 1 und 2 keinen Erfolg, macht es meist keinen Sinn mehr, weiter über das Thema zu sprechen. Das heißt nicht, dass man das Gespräch sofort abbrechen muss. Es bleibt immer noch die Möglichkeit, die Ebene zu wechseln. Begeben wir uns zusammen mit dem Gesprächspartner auf die Tribüne und sprechen wir darüber, wie das Gespräch gerade läuft und inwieweit das den jeweiligen Interessen entspricht. Mit „Ich habe den Eindruck, wir kommen gerade nicht weiter. Sind wir noch im Dialog?“ und „Was brauchen wir, um zu einem echten Dialog (zurück) zu kommen?“ wird der Wechsel auf die sogenannte Metaebene sehr einfach eingeleitet. Gerade bei Unstimmigkeiten zwischen Zahnarzt und Zahntechniker sollte beiden eines klar sein: Das Wohl des Patienten steht im Mittelpunkt!

Die 7 goldenen Regeln der kooperativen Kommunikation

Die Fähigkeit der kooperativen Kommunikation fördert durch die verbesserte Eigenwahrnehmung das Miteinander, nicht nur im Patientengespräch, sondern auch im Labor. Ob im Team oder als Führungsqualifikation – wer sich im Dialogfeld gekonnt bewegen kann, erzielt Siege, nicht – wie in der Fußball-Analogie – gegen andere, sondern mit ihnen. Folgende sieben Regeln verhelfen zu einer kooperativen Kommunikation:

1. Achtsam und interessiert zuhören. Innehalten und kurz überdenken, was die andere Person gesagt hat und zwar vor dem Antworten.
2. Benennen worüber man sprechen möchte und das Einverständnis einholen. „Ich möchte gerne über ... sprechen. Wann passt es Ihnen?“
3. Sich klar und vollständig ausdrücken. „Ich-Botschaften“ verwenden.
4. Beschwerden und Kritik in konkrete Bitten übersetzen und diese erklären. Präzise und handlungsorientierte Sprache verwenden. Statt „Ich wünsche mir mehr Aufmerksamkeit“ besser „Können Sie mir bitte regelmäßig Feedback zu meinen erledigten Aufgaben geben?“.
5. Offener und kreativer fragen. Ja-/Nein-Fragen beschränken die Chancen auf einen echten Dialog.
6. Mehr Wertschätzung ausdrücken. Ehrlich wahrnehmen und anerkennen, was funktioniert und was gut läuft. Das gibt dem Gespräch eine positive Perspektive.
7. Kooperative Kommunikation täglich einsetzen. Darin besser zu werden und sie vor allem in Stresssituationen sicher durchzuhalten, braucht Zeit und Übung. Aber es lohnt sich!

INFORMATION

Ulrike Stahl

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

Infos zur Autorin



Wir stehen hinter Ihnen. Damit Sie vorankommen.

In einer Partnerschaft sollte man sich aufeinander verlassen können – in einer Geschäftsbeziehung auch. Mit unserem Know-how und unserer langjährigen Erfahrung können wir unseren Mandanten die Sicherheit bieten, die eigentlich selbstverständlich ist und die Basis für eine erfolgreiche und langfristige Zusammenarbeit bildet. Ohne Wenn und Aber. Kümmern Sie sich in Ruhe um Ihre Patienten, wir erledigen den Rest.

Ulrich F. Jörß

**BFS**
health finance
Einfach. Machen.



Hans J. Schmid

Ergebnisse statt Kaffeeklatsch!

LABORALLTAG Das Wort Teamsitzung hat für manche Mitarbeiter den gleichen emotionalen Reiz wie Pickel oder Akne, es stört und ist überflüssig. Oftmals gerät die Agenda in den Hintergrund, wenn sie überhaupt bekannt ist und nicht spontan einfach besprochen wird, was einem gerade einfällt. Es muss unbedingt verhindert werden, Chaos und Ungereimtheiten entstehen zu lassen. Jeder muss am Ende denselben Kenntnisstand erlangen können, Missverständnissen darf kein Raum gegeben werden. Um ein Meeting also zum Erfolg zu führen, beachten Sie die folgenden sechs Punkte und Ihre nächste Sitzung sowie alle zukünftigen werden die von Ihnen gewünschten Ziele erreichen.

1. Zeitpunkt

Eine Teamsitzung ergibt nur dann Sinn, wenn Sie sie auf 8.00 Uhr montagmorgens legen. Wer sich das nicht traut, für den ist auch der Dienstagmorgen noch im Rahmen. Jeder andere Zeitpunkt funktioniert nicht. Ein beliebte Grundeinstellung ist zum Beispiel: Freitag 12.00 Uhr oder 14.00 Uhr, wir hören eine halbe Stunde eher auf und hängen ein Meeting hinten an. Dann wird schon mal der Tisch gedeckt, eine unbefangene Unterhaltung wird begonnen, eine Flasche Sekt geöffnet und hinterher kann man dann besprechen, was ansteht. Das große Problem dabei ist, es wird nichts umgesetzt. Sobald das Wochenende zwischen den Beschlüssen und der nächsten Gelegenheit liegt, diese Beschlüsse in die Tat umzusetzen, läuft man Gefahr, das Meeting wiederholen zu müssen bzw. alle vereinbarten Punkte

einzelnen Personen ins Gedächtnis zu rufen. Um dies zu verhindern ist der logische Schluss also, am Anfang der Woche in einer Teamsitzung festzulegen, was in den nächsten Tagen unmittelbar realisiert werden soll.

2. Die Themen

Idealerweise gibt es fünf Themen, die besprochen werden. Vier davon sollten im Vorfeld schon transparent gemacht werden. Im besten Falle hängt man sie eine Woche vorher als kleine Information im Sozialraum aus, mit der Bitte um Kenntnisnahme und um sich Gedanken darüber zu machen. Dadurch bekommen Sie die Chance, eine Teamsitzung zu gestalten, die keinen Schulcharakter besitzt, in der nicht alle schlafen, während einer spricht. Der ausschlaggebende Punkt ist, im Vorfeld die Agenda zu durchdenken und im Zuge dessen eventuell

sogar bereits Lösungsvorschläge liefern zu können. Das fünfte Thema nimmt Bezug auf Aktuelles und muss im Vorfeld nicht bekanntgegeben werden, es wird von der Führungsebene bestimmt.

3. Feste Aufgabenverteilung

Enorm wichtig für einen reibungslosen Ablauf ist eine feste Aufgabenverteilung: Es muss ein Teamleiter, ein Protokollant und ein Zeitnehmer bestimmt werden. Der Teamleiter legt die vier Themen fest und führt durch die Teamsitzung. Er hat das Recht, die einzelnen Punkte zu beenden, zu einer Entscheidung zu führen oder jemandem das Wort zu geben. Sobald die Zeit abgelaufen ist, beendet der Teamleiter ebenfalls die Diskussion. Derjenige, der für die Zeit zuständig ist, hat die Sanduhr. Der Zeitnehmer stellt sein Handy oder eine Eieruhr auf zehn Minuten, sobald dann der Wecker klingelt,



wird eine Entscheidung getroffen. Eine längere Diskussionszeit wird nicht gewährt.

Der Schriftführer schließlich führt ein kleines Protokoll, idealerweise DIN-A4-Blatt im Querformat. Darauf notiert er: Wer/Was/Bis wann/Feedback/Erledigt. So sind die Zeilen zu verteilen, das bedeutet zum Beispiel: Wer → Horst. Was → Reinigung der Werkzeuge. Bis wann → Mittwoch- oder Freitagnachmittag, je nach Andrang. Feedback → freitags. Jetzt hat Horst die Aufgabe, die Werkzeuge einmal die Woche zu säubern. Sollte Mittwochnachmittag viel Andrang herrschen, dann wird es eben Freitag erledigt. An diesem Tag bekommt Horst auch ein Feedback vom Vorgesetzten. Das bedeutet aber nicht, dass dem Mitarbeiter nicht vertraut wird, sondern dass der Chef einmal die Woche Gelegenheit bekommt, einen Mitarbeiter zu loben.

4. Abfolge und Rotation

Die Abfolge sowie die Rotation sind für den Überblick und die Fairness unabdingbar. Bei der ersten Teamsitzung legen Sie eine Reihenfolge fest und setzen Fixtermine für das ganze Jahr. So entsteht Planungssicherheit und niemand muss feststellen, dass er doch nicht wie gedacht ans Meer fahren kann. Eine weitere Reihenfolge wird mit dem ganzen Team erstellt. Im ersten Meeting lautet die Aufgabenverteilung beispielsweise wie folgt:

Sitzungsleitung: Chef; Protokoll: Horst; Zeit: Susanne.

Die Reihenfolge des Teams wird nun festgelegt: Chef, Horst, Susanne, Anna, Irene, Tilman, Michaela, Timo, Werner. Die Positionen verschieben sich nun bei jeder weiteren Sitzung um eine Position weiter, sodass bei der zweiten Teamsitzung die Aufgaben so verteilt sind: Sitzungsleitung: Horst; Protokoll: Susanne; Zeit: Anna.

So weiß jeder, wann er welche Aufgabe bekommt und kann sich um seine Themen kümmern. Die Verantwortung im Team wechselt und alle sind immer aktiv dabei, denn jeder weiß, dass er bald an der Reihe ist und als Teamleiter durch die selbst erwählten Inhalte führen muss.

5. Dauer

Eine Teamsitzung sollte höchstens eine Stunde dauern. Ganz wichtig dabei ist, die zwölf Teamsitzungen, die am Anfang des Jahres festgelegt wurden, digital einzutragen. Beim zweiten Meeting holen Sie das Protokoll der vorherigen Sitzung hervor. Es wird kurz vorgelesen, um noch einmal daran zu erinnern, und sofern alles erledigt ist, kann ein Haken gesetzt werden. Wenn ein Thema mal nicht entschieden werden kann, wird ein Auftrag verteilt. So erhält beispielsweise Susanne den Auftrag, bis zur nächsten Teamsitzung ein paar Vorschläge vorzulegen, wie sich am besten ein Teilzahlungssystem einführen ließe. In der Gruppe wird dann entschieden, wie weiter verfahren wird. Oft wird es so einen

kleinen Vortrag zu einem vorangegangenen Thema geben, weswegen die Sitzungsprotokolle immer mit dabei sein sollten. Ein reibungsloser Ablauf wird auf diesem Wege garantiert.

6. Haltung

Der bedeutendste Punkt ist gleichzeitig auch der letzte: Eine Teamsitzung findet im Stehen statt. Dies verhindert eine gemütliche Runde, die dazu neigt, in die Lauschigkeit abzudriften und statt einer produktiven Sitzung ein geschwätziges Kaffeekränzchen zu veranstalten. Jeder ist daran interessiert, das Meeting innerhalb einer Stunde zum Erfolg zu führen, denn länger möchte kaum einer stehen. Genießen Sie Ihr neues „Teamstanding“.

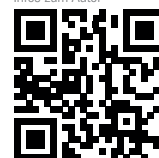
Ein Rat zum Abschluss

Investieren Sie nicht nur in Maschinen, investieren Sie in sich und Ihr Team. Eine Maschine ist austauschbar. Nach ein paar Jahren ist sie alt und repräsentiert nicht mehr den aktuellen Standard. Mein Rat lautet also: Arbeiten Sie daran, sich als Unternehmer und Vorgesetzter einzigartig und unersetzlich zu machen. Vertrauen Sie Ihrem Team, Sie haben sie nicht grundlos eingestellt. „Team“ bedeutet für einen Unternehmer stets „Trau einem anderen Menschen“. Dies ist die wohl beste Strategie, einen erfolgreichen Betrieb zu führen und das Beste aus Ihren Angestellten herauszuholen. Beginnen Sie bei der Übertragung der Teamsitzungsleitung an Ihre Mitarbeiter, und sie werden sich mehr involvieren. Wie der Psychologe William James einmal sagte, sei die tiefste Begierde eines Menschen, Wertschätzung zu erhalten. In diesem Sinne seien Sie sich nicht zu schade, Wertschätzung zu verteilen, um Wertschätzung zu erhalten.

INFORMATION

Hans J. Schmid
Benzstraße 4
97209 Veitshöchheim
Tel.: 0931 2076262
service@arbeitsspass.com
www.arbeitsspass.com

Infos zum Autor



Antikorruptionsgesetz: Skontogewährung noch gesetzeskonform?

LABORALLTAG Das Antikorruptionsgesetz bewegt die Gemüter. Es besteht Verunsicherung, ob die Gewährung eines Barzahlungsnachlasses im Sinne eines „Skontos“ gegen das neue Gesetz zur Bekämpfung von Korruption im Gesundheitswesen verstößt und auf welcher Grundlage die Skontierungsfrist berechnet wird. Praxisfern ist die Einzelrechnung oder eine Wochenaufstellung zugrunde zu legen. Elegant wäre die Möglichkeit des Bankeinzugs, die jedoch eine Ausnahme darstellt. Die nachfolgenden Ausführungen beziehen sich – praxisgerecht – auf den Skonto, nicht jedoch auf andere Preisnachlässe und sonstige Vergünstigungen.



Rechtsgrundlagen

Korruption im Gesundheitswesen beeinträchtigt den Wettbewerb, kann medizinische Leistungen verteuern und untergräbt das Vertrauen von Patienten in die Integrität heilberuflicher Entscheidungen.

Dem soll das „Antikorruptionsgesetz“ entgegenwirken. Es ist in das Strafrecht unter den §§ 298 bis 302 Strafbuch (StGB) eingefügt.

Zu beleuchten ist § 299 b – Bestechung im Gesundheitswesen. Danach gilt:

„Wer (Zahntechniker) einem Angehörigen eines Heilberufes (Zahnarzt) im Zusammenhang mit dessen Berufsausübung einen Vorteil als Gegenleistung dafür gewährt, dass er bei dem Bezug von Medizinprodukten, die jeweils zur unmittelbaren Anwendung durch den Heilberufsangehörigen bestimmt sind, ihn (Zahntechniker) im Wettbewerb in unlauterer Weise bevorzugt, wird mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft.“

Der Skonto war früher im heute nicht mehr bestehenden Rabattgesetz geregelt. Dieses Gesetz wurde zum 25.07.2001, zusammen mit der Zugabeverordnung aufgehoben. Die Definition des Barzahlungsnachlasses/Skontos gilt indessen inhaltlich fort.

Die Definition nach § 2 des Rabattgesetzes lautete:

„Der Preisnachlass für Barzahlung (Barzahlungsnachlass) darf drei vom Hundert des Preises der Ware oder Leistung nicht überschreiten. Er darf nur gewährt werden, wenn die Gegenleistung unverzüglich nach der Lieferung der Ware oder der Bewirkung der gewerblichen Leistung durch Barzahlung oder in einer der Barzahlung gleichkommenden Weise, insbesondere durch Hingabe eines Schecks, oder durch Überweisung erfolgt.“

Grundsätzliche Zulässigkeit des Skontos

Danach und in Beachtung der konkretisierenden Rechtsprechung gilt Folgendes:

Skonto ist ein Preisnachlass, der dem Käufer oder Besteller bei kurzfristiger Bezahlung – etwa acht Tage – eingeräumt wird. Erforderlich ist eine entsprechende Vereinbarung. Sie kann auch konkludent zustande kommen. Gestattet der Gläubiger den Abzug erst durch eine Klausel auf der Rechnung, wird diese regelmäßig Vertragsinhalt.

Der Kassenarztsenat des Sozialgerichts Hamburg hat in einem Rechtsstreit zwischen der Zahntechniker-Innung und der KZV Hamburg in Übereinstimmung mit der höchstrichterlichen Rechtsprechung 1992 geäußert, dass er die vereinbarte Gewährung und Entgegennahme von Skonti bis zu 3% für zulässig hält.

Die Materie des Preisnachlasses ist heute durch das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) geregelt, § 3 UWG lautet:



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

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

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



„Unlautere Wettbewerbshandlungen, die geeignet sind, den Wettbewerb zum Nachteil der Mitbewerber der Verbraucher oder der sonstigen Marktteilnehmer nicht nur unerheblich zu beeinträchtigen, sind unzulässig.“

Die neue Strafrechtsregelung und die zuvor schon geltende Wettbewerbsregelung sind – wie der Wortlaut zeigt – gleichlaufend. Sowohl nach dem Strafrecht als auch nach dem Wettbewerbsrecht ist zu klären, ob durch die Skontogewährung eine „unlautere Wettbewerbshandlung“ vorgenommen wird. Das wäre insbesondere dann der Fall, wenn nach einer Vereinbarung zwischen Innungen/Landesinnungsverbänden und den gesetzlichen Krankenkassen ein ursprünglich vereinbartes Skontoverbot Gültigkeit hätte.

Die Regelung lautet:

„Preisnachlässe, Skonti, Rabatte, Umsatzbeteiligungen sowie Bonifikationen und sonstige Rückvergütungen dürfen nicht gewährt werden; es sei denn, eine Weiterleitung an den Kostenträger ist gewährleistet.“

In Ansehung der Rechtsentwicklung ist diese Formulierung teilweise überholt und hinsichtlich des „Skontos“ – wie dargestellt – nach aktueller Rechtsprechung nicht mehr aufrechterhalten. Die höchstrichterliche



Rechtsprechung gestattet die Gewährung eines Skontos und weiter dessen Einbehalt durch den Zahnarzt, letzteres auch geregelt zwischen Zahnärzten und Kassen (Bundesmantelvertrag), allerdings nur bei Einhaltung der vereinbarten Zahlungsfrist.

**Einzelrechnungen/
Monatszusammenstellungen**

Die Zulässigkeit des Skontos erfordert die kurzfristige Bezahlung. Hierbei ist ständige, langjährige Übung, dass im Abrechnungsverkehr zwischen Zahn-techniker und Zahnarzt nicht die Einzelrechnung gebucht und ausgeglichen wird; Zahlung erfolgt vielmehr aufgrund der Monatszusammenstellung. Diese seit Langem bestehende tatsächliche Handhabung ist zur Verkehrssitte erstarkt. Sie dient sowohl dem Zahntechniker als auch dem Zahnarzt gleichermaßen zur Erleichterung des Zahlungsverkehrs.

Verkehrssitte ist nach höchstrichterlicher Rechtsprechung die im Verkehr beteiligter Kreise herrschende tatsächliche Übung. Die kaufmännische Verkehrssitte hat im Handelsrecht eine eigene Regelung erfahren, nach der die im Handelsverkehr geltenden Gewohnheiten und Gebräuche zu berücksichtigen sind. Entsprechendes muss aufgrund der Verkehrssitte auch für die Zahlung der Monatszusammenstellung gelten. Für die Auslegung von Willenserklärungen und die Würdigung eines Verhaltens als Willenserklärung sowie für Rechtsfolgen von Willenser-

klärungen gilt der aufgezeigte Brauch gleichermaßen.

Die Verkehrssitte ist keine Rechtsnorm, sondern ein die Auslegung mitbestimmender tatsächlicher Faktor bei der Würdigung der Abrechnungsmodalität einschließlich der Skontogewährung. Daraus ist der Schluss zu ziehen, dass für den Skonto die Zahlung aufgrund der Monatszusammenstellung die „Unverzüglichkeit“ bestimmt. Für den Skonto maßgebend ist danach die Zahlungsfrist auf der Grundlage der Monatszusammenstellung und nicht aufgrund der Einzelrechnung.

Aus umsatzsteuerrechtlicher Sicht kommt der einfachen Monatszusammenstellung – also ohne Umsatzsteuer-Nennung - kein Rechnungscharakter zu. Dies gilt jedoch nicht buchhalterisch und ertragsteuerlich (§ 238 HGB, §§ 140 FAO). Die Monatszusammenstellung ist die Grundlage der Abrechnung zwischen Zahn-techniker und Zahnarzt und wird auch dementsprechend verbucht. In die Buchhaltung gehen nicht die Einzelrechnungen ein, sondern die Monatszusammenstellung als Grundlage der Gewinnermittlung. Dies entspricht allgemeiner Branchenübung und ist als branchenübliche allgemeine Verkehrssitte zu bewerten und zu beachten.

Hält der Zahnarzt die zulässig vereinbarte Skontoregelung durch Fristüberschreitung nicht ein, so ist der Abzug unberechtigt und an den Zahntechniker auszukehren.



Zahntechnische Einzelrechnung/ Umsatzsteuer

Nach § 14 Abs. 4 Ziff. 7 Umsatzsteuergesetz (UStG) ist in der Einzelrechnung an den Zahnarzt jede „im Voraus vereinbarte Minderung des Entgelts“ auszuweisen. Dazu gehört auch der Skonto (Barzahlungsrabatt).

Das bedeutet jedoch nicht, dass die übliche Formulierung „Zahlbar innerhalb von ... (1 Woche?) ... mit 3% Skonto“ zu verwenden ist.

Ein solcher Hinweis könnte bei Patienten zu Missverständnissen führen, weil sie die Skontogewährung auf sich selbst beziehen, obwohl diese nur im Vertragsverhältnis zwischen Zahntechniker und Zahnarzt vereinbart und gewollt ist. Es empfiehlt sich, dass der Zahntechniker eine Vereinbarung trifft, dass auf der Einzelrechnung anstelle des obigen Satzes lediglich ein Verweis auf eine „Konditionsvereinbarung“ erfolgt. Die Vereinbarung – mit neuen oder vorhandenen Kunden oder etwa am Jahresanfang – muss hinreichend bestimmt sein, um eine leichte Nachprüfbarkeit zu ermöglichen. Hierbei reicht die Benennung der Vertragsschließenden und des Datums der Vereinbarung aus. Folgender Hinweis auf der Einzelrechnung wird als ausreichend erachtet:

**„Hinweis gem. § 14 Abs. 4
Nr. 7 UStG:** Zahlbar entspr. Konditionsvereinbarung vom ...“
oder – wie in

der Praxis auch anzutreffen – „Skonto entsprechend Konditionsvereinbarung vom ...“

Ergebnis

Skontogewährung gegenüber dem Zahnarzt ist zulässig. Die vereinbarte und vom Zahnarzt einzuhaltende Zahlungsfrist richtet sich nach der Monatszusammenstellung und nicht nach der Einzelrechnung (mit Hinweis auf die Konditionsvereinbarung).

Würde der hier vertretenen, durch Rechtsprechung noch nicht bestätigten Auffassung nicht gefolgt, so könnte von einem Verbotswidrigkeit nach § 17 StGB ausgegangen werden. Dieser lautet:

„Fehlt dem Täter bei Begehung der Tat die Einsicht, Unrecht zu tun, so handelt er ohne Schuld, wenn er diesen Irrtum nicht vermeiden konnte.“

Etwa dann, wenn er der hier vertretenen und demnächst veröffentlichten Auffassung entspricht.



MUSS ES
IMMER
GÜNSTIG
SEIN?

INFORMATION

Zahntechniker-Innung Rhein-Main

Dr. M.-P. Henninger, Justiziar
Kettenhofweg 14–16
60325 Frankfurt am Main
Tel.: 069 956799-13
info@zti-rhein-main.de
www.zti-rhein-main.de

Infos zum Autor





RA Dr. Matthias Brockhaus

Der neue § 299a StGB und das Partnerfactoring

LABORALLTAG Am 14.04.2016 hat der Bundestag den Gesetzentwurf zur Bekämpfung der Korruption im Gesundheitswesen verabschiedet. Mittelpunkt des neuen Gesetzes, das mit Wirkung zum 04.06.2016 in Kraft getreten ist, sind die Tatbestände der Bestechung und der (spiegelbildlichen) Bestechlichkeit im Gesundheitswesen (§§ 299a, b StGB). Damit können sich auch Zahnärzte (als „Angehörige eines Heilberufs“) strafbar machen, wenn sie dafür Vorteile annehmen, fordern oder sich versprechen lassen, dass sie bevorzugt Arzneimittel oder Medizinprodukte eines bestimmten Anbieters verordnen oder bei der Zuführung von Patienten oder Untersuchungsmaterialien einen Anbieter dieser Leistungen im Wettbewerb unlauter bevorzugen.

Das Anbieten oder Zuwenden eines Vorteils ohne konkrete Gegenleistung, etwa zur bloßen „Klimapflege“ bzw. um sich ein generelles „Wohlwollen“ zu erkaufen, genügt für eine Verwirklichung des § 299a StGB dagegen nicht. Erforderlich ist vielmehr eine konkrete „Unrechtsvereinbarung“ (vgl. Bundesrat-Drucksache 360/15, S. 15).

Das Gesetz stellt die Formen der Zusammenarbeit im medizinischen Sektor grundlegend auf den Prüfstand und führt zu strafprozessualen Risiken, wie etwa der Durchsuchung von Arztpraxen und der Beschlagnahme von Patientenakten. Hierfür reicht bereits ein bloßer Anfangsverdacht, d.h. „tatsächliche Anhaltspunkte“, aus (Meyer-Goßner/Schmitt, 58. Aufl. 2015, § 152 Rn. 4 m.w.N.).

Allerdings kann die Einführung der Straftatbestände nicht zu einer Art „Generalverdacht“ gegen jede Form der Kooperation führen. Die Möglichkeiten der Zusammenarbeit im medizinischen Sektor sind zu vielfältig und komplex, als dass sie anhand einer Art allgemeingültiger juristischer „Prüfungsschablone“ pauschal beurteilt werden könnten (Frank/Vogel, AnwBl. 2/2016, S. 94–100). Vielmehr sind die Besonderheiten jedes Geschäftsmodells im Rahmen einer sorgfältigen und einzel-fallbezogenen Analyse zu prüfen. Strafbarkeitsrisiken drohen im Hinblick auf den „Ultima-Ratio-Gedanken“ des Strafrechts hierbei in Ausnahmefällen (nur) Teilnehmern an solchen Geschäftsmodellen, die bereits vor Einführung des § 299a StGB gegen berufsrecht-

liche Vorgaben verstoßen oder deren Grenzen maximal ausreizen (Kubiciel, WiJ 1.2016, 1, 10).

Entgegen einer anderslautenden Mitteilung (vgl. hierzu Mann, Partnerfactoring: Das Ende eines Geschäftsmodells; <http://dzw.de/artikel/partnerfactoring-das-ende-eines-geschaefts-modells>) ist das sog. „Partnerfactoring“ dem Grunde nach nicht strafbar. Zu bedenken ist, dass das Partnerfactoring eine anerkannte und transparent praktizierte Form des Forderungsmanagements ist.

Partnerfactoring im Überblick

Kurz zum Verständnis sei nochmals auf die wesentlichen Kriterien des Partnerfactoring hingewiesen, dessen Ausgangspunkt ein übliches

Factoringmodell ist. So verkauft der Zahnarzt in dem Grundmodell Ansprüche gegen einen behandelten Patienten einschließlich etwaiger Laborkosten an ein Abrechnungsunternehmen. Er zahlt hierfür eine Gebühr und erhält unmittelbar den vollen Rechnungsbetrag. Finanzielle Ausfallrisiken übernimmt das Abrechnungsunternehmen. Das Labor selbst macht seine eigenen Forderungen gegenüber dem Zahnarzt geltend. Eine Besonderheit des „Partnerfactoring“ ist, dass Zahnarzt und Labor ihre Ansprüche (ärztliche Rechnung und Laborrechnung) gemeinsam an ein Abrechnungsunternehmen verkaufen. Dieses Unternehmen zahlt sowohl dem Zahnarzt als auch dem Labor ihren Rechnungsbetrag abzüglich einer zwischen Zahnarzt und Labor geteilten Gebühr aus. Das Labor muss in diesem Fall seine Forderung nicht gegenüber dem Zahnarzt geltend machen.

Eine strafrechtlich relevante Problematik weist dies nicht auf: So ist schon die (gegenteilige) Behauptung, die Aufteilung der Factoringgebühr führe zu einer wirtschaftlichen Bestellerstellung des Zahnarztes („Vorteil“), nicht zutreffend (vgl. hierzu <http://dzw.de/artikel/partnerfactoring-das-ende-eines-geschaefts-modells>). Sie führt auch nicht zu einer unlauteren Bevorzugung des beteiligten Labors.

Im Einzelnen

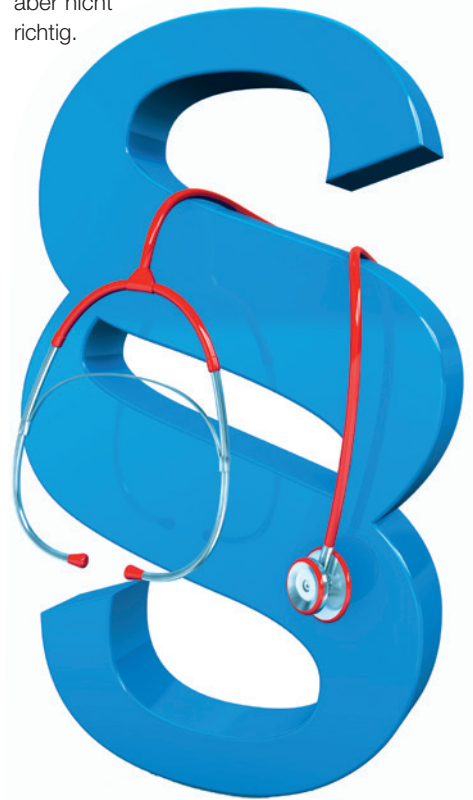
Die teilweise Übernahme der Gebühr durch das Labor erfolgt nicht zugunsten des Zahnarztes. Denn das Labor erhält bei Verkauf seiner Forderung an das Factoringunternehmen den Rechnungsbetrag (abzgl. Factoringgebühr) unmittelbar. Finanzielle Ausfallrisiken werden durch das Abrechnungsunternehmen übernommen, sodass das Labor ein wirtschaftliches Äquivalent für die Factoringgebühr erhält. Dass sich zugleich die Factoringgebühr der Zahnarztpraxis verringert, stellt nur eine „Nebenfolge“ dar, die mit einem Barzahlungsrabatt bzw. Skonto zu vergleichen ist. Die Gewährung von Rabatten oder Skonto fällt aber nach allgemeiner und richtiger Ansicht nicht unter den (weiten) Vorteilsbegriff des neuen §299a StGB (vgl. Ratajczak, Bestechung und Bestechlichkeit im Gesundheitswesen, S. 28; zur Zulässigkeit von Barzahlungsrabatten vgl. auch BGH-Urteil vom 11.04.2001, Az.: 3 StR 503/00). Ganz im Gegenteil, die Gewährung von (Bar-

zahlungs-)Rabatten wird sogar durch §7 Heilmittelwerbegesetz (HWG) ausdrücklich erlaubt, auf die auch die Gesetzesbegründung explizit Bezug nimmt (vgl. Referentenentwurf des Bundesministeriums für Justiz und Verbraucherschutz, S. 20; vgl. auch Jary, PharmR 2015, S. 99–102). Die Gewährung von Rabatten, Skonti usw. sind damit auch im Lichte der Strafnorm nicht gesetzlich verboten, sondern auch weiterhin eindeutig erlaubt (vgl. Rügenstahl/Bittmann/Brockhaus et. al., WiJ 03/2015, S. 16; Ratajczak, ZNS 10/2014, S.13 bis 17). Es kann für die (rechtliche) Bewertung auch keinen Unterschied machen, ob das Labor der Zahnarztpraxis den Barzahlungsrabatt unmittelbar als sog. erlaubten Skonti gewährt oder ob dieser Preisnachlass mittelbar über die Gebühren des Factoring-Unternehmens erfolgt, sodass diese Fallgestaltung des Partnerfactoring entsprechend zu übertragen ist.

Auch eine „unlautere“ Bevorzugung des Labors ist – da Preisbindungsvorschriften wie die Arzneimittelpreisverordnung für Labore nicht existieren – in der Teilung der Factoringgebühren nicht zu sehen (vgl. hierzu auch Ratajczak, ZNS 10/2014, S. 13–17).

Auch die für den Tatbestand erforderliche „Unrechtsvereinbarung“ kann nicht einfach unterstellt werden: So bietet das Labor allen Zahnärzten, mit denen es zusammenarbeitet, die Teilnahme am Partnerfactoring und damit die Übernahme eines Teils der Factoringgebühren an. Die Zahnärzte selbst arbeiten im Rahmen des Partnerfactoring üblicherweise mit mehreren Laboren zusammen. Der mit der teilweisen Übernahme der Factoringgebühren verbundene Preisnachlass wird also nicht einem bestimmten Zahnarzt als Gegenleistung für die Beauftragung eines bestimmten Labors gewährt, sondern allgemein angeboten. Es fehlt somit an einer unmittelbaren Verknüpfung zwischen der Entscheidung des Zahnarztes, ein bestimmtes Labor zu beauftragen und der Übernahme eines Teils der Factoringgebühren. Dies wäre aber Voraussetzung für eine Unrechtsvereinbarung, wie sie §299a StGB voraussetzt (vgl. zu §299a StGB Bundesrat-Drucksache 360/15, S. 21 unter Bezug auf Scholz, in Spickhoff, Medizinrecht, §33 MBO, Rn. 7; Rönau, in Achenbach/Ransiek, Handbuch Wirtschaftsstrafrecht, 4. Auflage, S. 317).

Natürlich bleiben in Einzelfällen kritische Bereiche denkbar, die aber ihre Ursache nicht im Partnerfactoring selbst haben, sondern in dem Grundverhältnis zwischen Zahnarztpraxis und Labor angelegt sein können. Insoweit kann es sich als problematisch erweisen, wenn eine Zahnarztpraxis nur mit einem einzigen Labor im Rahmen des Partnerfactoring zusammenarbeitet und ausschließlich an dieses Labor Aufträge vergibt. Derartige Modelle der ausschließlichen Zusammenarbeit können mit einer (auch unbewussten) gegenseitigen Bevorzugung (z.B. besondere Rabattmodelle, Erbringung unentgeltlicher Labordienstleistungen) einhergehen. Dies bedarf einer sorgfältigen Prüfung im Einzelfall. Sie macht die – möglicherweise politisch motivierte – Behauptung, das „Partnerfactoringmodell“ sei per se zu kriminalisieren, aber nicht richtig.



INFORMATION

RA Dr. Matthias Brockhaus
VBB RECHTSANWÄLTE
Königsallee 74
40212 Düsseldorf
Tel.: 0211 3677-0
brockhaus@wirtschaftsstrafrecht.de
www.wirtschaftsstrafrecht.de

Labortechnische Fertigung der BioBiteCorrector Sleep Appliance

ANWENDERBERICHT Keine Bissperrung durch okklusal liegende Retentionen, keine Zungenraumeinengung, ein vollständig aus biokompatiblen Titan gefertigtes Teleskop, lasergeschweißt, Kugelgelenke in OK und UK für laterale Unterkieferbewegungen, direkte Adjustierbarkeit des Unterkiefers mittels Distanzhülsen, individuelles Schienendesign, Sprachkomfort ohne vorheriges bewusstes Entriegeln, Mehrfach-Teleskop und das bewährte grazile BBC-Design aus der Kieferorthopädie. Sind das ideale Eigenschaften für eine Schnarcherschleife? Genau das sind die Eigenschaften der BBC Sleep Appliance

(Abb. 1 und 2a).



Abb. 1



Abb. 2a

Welche Eigenschaften sollte eine Schnarcherschleife im Idealfall aufweisen? Auf jeden Fall sollte sie keine Bissperrung durch okklusal liegende Retentionen verursachen und den Zungenraum nicht einengen. Von Vorteil wäre des Weiteren, wenn die Apparatur lasergeschweißt wäre und zudem ein vollständig aus biokompatiblen Titan gefertigtes Teleskop bieten würde. Kugelgelenke in Ober- und Unterkiefer sorgen für laterale Unterkiefer-

bewegungen, während Distanzhülsen eine direkte Adjustierbarkeit des Unterkiefers ermöglichen. Über all diese Eigenschaften verfügt die BBC Sleep Appliance mit ihrem individuellen Schienendesign. Sie greift dabei auf das bewährte und grazile BioBiteCorrector-Design mit Mehrfach-Teleskop aus der Kieferorthopädie zurück und gewährleistet einen hohen Sprachkomfort ohne vorheriges Entriegeln (Abb. 1 und Abb. 2 a und b).

fers in eine Neutralverzahnung erfolgt allein durch eine Längeneinstellung des Teleskops. Seit 2014 wird die Apparatur weltweit durch die Firma DENTSPLY GAC vertrieben. Zahlreiche in den letzten Jahren veröffentlichte Artikel und Falldemonstrationen haben gezeigt, dass sich das Gerät im klinischen Praxisalltag bewährt hat und mittlerweile viele Kieferorthopäden begeistert.

Aus dem Kollegenkreis sowie von zahlreichen zahnärztlichen Kollegen mit Schwerpunkt Schlafmedizin wurde dem Autor dieses Beitrags des Öfteren mitgeteilt, dass ein modifizierter BBC in einer Klebevariante ein ideales Schnarcherschleife wäre. Diese Anregungen flossen in die Entwicklung des BBC SA-Scharniers zur Schnarchtherapie ein, das nun Anfang dieses Jahres der Fachschaft vorgestellt werden konnte. In der Praxis des Autors wird die erwähnte BBC SA-Geräteversion übrigens

Zur Entwicklung

Bereits im Jahr 2011 wurde der BioBiteCorrector Classic (Abb. 3) als funktionskieferorthopädisches, festsitzendes Gerät zur Korrektur einer Angle Klasse II-Bisslage in Deutschland vorgestellt. Das Gerät knüpft eng an das Funktionsprinzip einer Herbstapparatur an. Die Vorverlagerung des Unterkie-



Abb. 2b

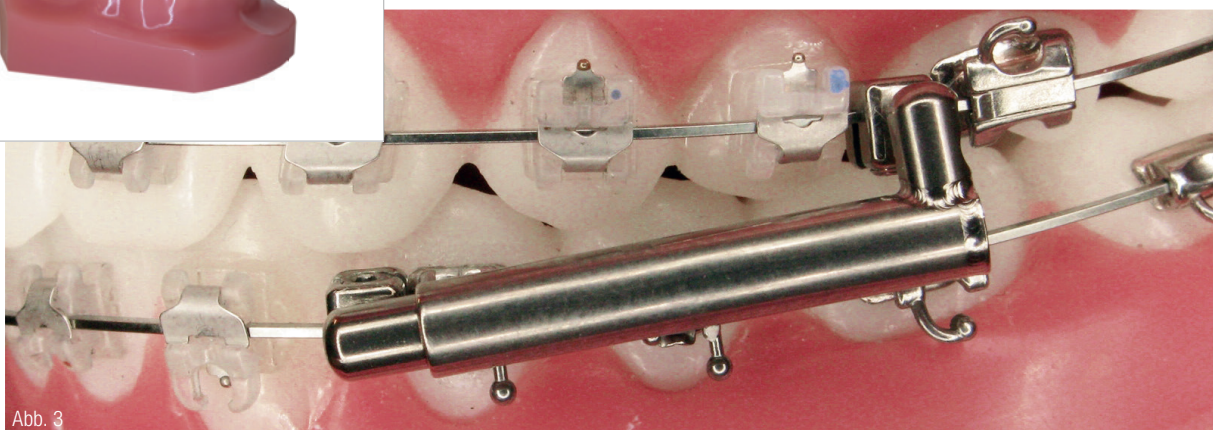


Abb. 3



Abb. 4a



Abb. 4b

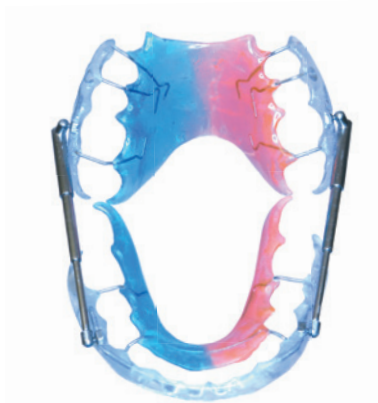


Abb. 4c

nicht nur verwendet, um Schnarcherschienen herzustellen, sondern auch als Grundlage für eine herausnehmbares FKO-Apparatur – den BBC-Twin (Abb. 4 a bis c). Dieses Gerät hat aufgrund seines optimalen Trage- und Sprachkomforts in der Praxis mittlerweile die klassischen bimaxillären FKO-Geräte vollständig ersetzt.

Im Folgenden soll Schritt für Schritt die labortechnische Fertigung der BBC SA-Apparatur mittels Tiefziehschienen beschrieben werden.

1. Zunächst werden die Gipsmodelle mittels eines Konstruktionsbisses (Abb. 5) in einem Mittelwertartikulator fixiert.
2. Mithilfe eines Parallelometers erfolgt die Äquatorbestimmung am Modell. Danach werden die unter sich gehenden Bereiche ausgeblockt. Es wird das Ausblocken mittels Klebewachs oder lighthärtendem Triad Gel (Fa. DENTSPLY) empfohlen.
3. Eine Isolierfolie (z.B. Isofolan, Fa. SCHEU-DENTAL) – Gips gegen Kunststoff – wird auf beiden Modellen tiefgezogen (Abb. 6).
4. Anschließend wird eine harte zweite Schiene tiefgezogen (Abb. 7). Das Schienenmaterial muss eine Polymerisation von Kunststoff erlauben. Empfehlenswert ist eine Schienenmaterialstärke von 2,0mm, mindestens jedoch 1,5 mm.
5. Die Schienen werden zuerst grob zugeschnitten, ohne diese jedoch dabei vom Modell abzuheben.

Als Nächstes erfolgt die Lagebestimmung des Scharniers. Das geschlossene BBC SA-Scharnier verfügt über eine Gesamtlänge von 23 mm. Gemessen wird von der Mitte des UK-Kugelgelenks zur Mitte des OK-Kugelgelenks (20,4 mm). Mithilfe einer Schiebelehre



Abb. 5



Abb. 6

HOCHWERTIGES
VON
ZIRKONZAHN



Abb. 7



Abb. 8

erfolgt dann die grobe Lagebestimmung der Scharniere. Dieser Bereich muss angeraut werden, z. B. mittels Sandstrahlen. Wird eine Schiene mit einer Dicke von 2,0mm verwendet, kann gleicher Bereich mittels Fräse ausgedünnt werden, um die bukkal-orale Dimension zu verkleinern. Aufgrund der Kugelgelenke müssen die Scharniere nicht parallelisiert werden.

Im Normalfall wird das Scharnier im Unterkiefer am ersten Prämolaren und im Oberkiefer am ersten Molaren platziert. Die Teleskope sollten dabei vor dem Einbau mithilfe einer Distanzhülse (1,5mm) aktiviert werden. Diese Vorgehensweise ermöglicht nach der Fertigstellung auch eine eventuell notwendige Retrusion des Unterkiefers (Abb. 8). In der Vergangenheit wurde das Scharnier im Unterkiefer unsererseits mittels einer „dritten Hand“ ausgerichtet und anschließend mit einem lichthärtenden Kunststoff fixiert. Es hat sich jedoch gezeigt, dass diese Vorgehensweise mehrere Nachteile mit sich bringt. So ist der lichthärtende Kunststoff einerseits nicht so stabil wie Streukunststoff. Andererseits erwies sich das Arbeiten mit der dritten Hand als recht zeitintensiv. Aus diesem Grund wurde ein Hilfselement entwickelt, der Body SA. Mithilfe dieses Tools erfolgt die definitive Lagebestimmung im Unterkiefer.

gleich gebogen werden. Dies verhindert, dass später die BBC-Teleskopstange nicht mit dem vestibulären Kunststoff im Unterkiefer kollidiert.

Die Titanretention sollte langsam über einen Radius gebogen werden und nicht direkt an der Laserschweißnaht biegen, denn sonst könnte der Retentionsarm abbrechen. Das Hilfselement ist wiederverwendbar und in zwei Versionen erhältlich: mit bereits angelaseter Drahtretention (Abb. 9) oder ohne Drahtstück (Abb. 10).

Die Basis des Body SA sollte im rechten Winkel zur Okklusionsebene und parallel zum Höckerverlauf ausgerichtet werden. Die Befestigung dabei möglichst inzisal platzieren, denn somit wird ein paralleler Scharnierverlauf zur Okklusionsebene gewährleistet (Abb. 11). Danach wird das Hilfselement nur punktuell an beiden Enden im Unterkiefer mittels Wachs fixiert (Abb. 12 bis 14). Nachdem die beiden UK-Hilfselemente fixiert und ausgerichtet sind, werden sie bukkal mit Modellierwachs aufgebaut. Es ist extrem wichtig, dass der obere und untere Teil des Retentionsdrahtes und des Körpers dabei nicht mit Wachs ummantelt werden (Abb. 15 und 16). Anschließend sind beide Hilfselemente vollständig mit

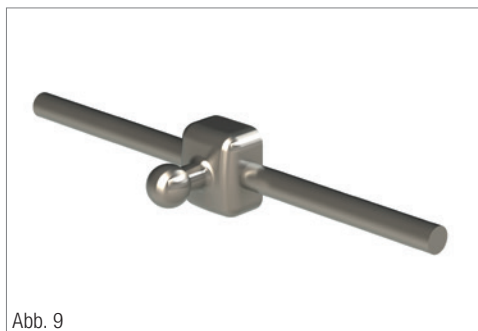


Abb. 9



Abb. 10

Ausrichten und Arbeiten mit dem Hilfselement

Die mesiale Retention des Body SA wird im Unterkiefer an die Zahnbogenform angepasst. Im Unterkiefer muss die distale Retention etwas nach lin-



Abb. 12

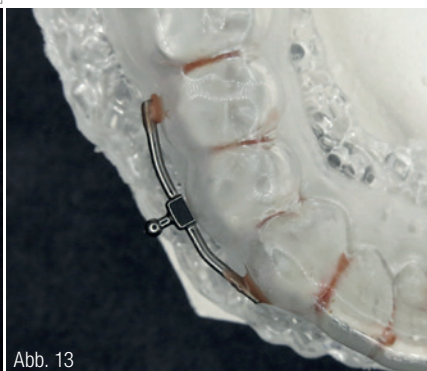


Abb. 13



Abb. 14

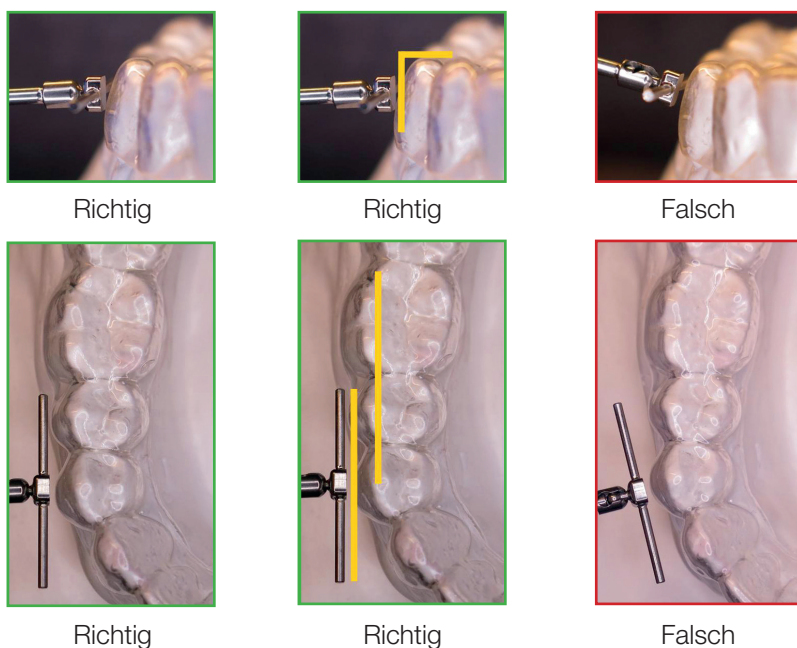


Abb. 11

Streukunststoff zu ummanteln (Abb. 17). Gleichzeitig erfolgt die Herstellung der interokklusalen Aufbissflächen. Nach der Aushärtung des Kunststoffs und Ausarbeitung der UK-Schiene wird der oberflächige Kunststoff im Bereich der Hilfselemente bis auf das Niveau des Wachses weggefräst, wodurch beide Hilfselemente nun entfernt werden können (Abb. 18).

Die Retention des BBC Scharniers wird jetzt an die Negativform im Unterkiefer angepasst. In den meisten Fällen hat die Retention einen perfekten Halt in der Negativform, sodass diese vorerst nicht zusätzlich fixiert werden muss. Es ist darauf zu achten, dass das Teleskop vollständig geschlossen ist.

Das Scharnier sollte parallel zur Okklusionsebene verlaufen und in bukkal-oraler Richtung parallel zu den Zahnhöckern, ohne dabei Kontakt zur UK-Schiene zu haben.

Jetzt werden die Kugelgelenke des BBC im Ober- und Unterkiefer mittels Klebewachs fixiert und somit geschützt. Gleichzeitig wird dadurch die gesamte Position des Scharniers fixiert. Jetzt können alle vier Retentionen in einem Schritt mit Kunststoff fixiert werden (Abb. 19 und 20).

Zusätzlich werden vier Anker für das Einhängen von Gummizügen angefertigt. Durch das Einhängen dieser Elastics wird die Wirksamkeit der Apparatur erhöht, da eine Mundöffnungsbewegung während des Schlafs verhindert wird. Da die Gummizüge in verschiedensten Durchmessern und Stärken am Markt erhältlich sind, kann die individuell optimale Stärke eingestellt werden.

Für die Fertigung der Anker können entweder Titandraht oder vorgefertigte kieferorthopädische Keramik- bzw. Kunststoffknöpfe verwendet werden. Selbstverständlich können auch eigene Knöpfe angefertigt werden, bei-

spielsweise mithilfe einer Mini Mold Button-Form und transparentem, lichthärtendem Kunststoff (z.B. Freeform fixgel, Fa. DETAX).

Die OK- und UK-Anker sollten möglichst weit gingival platziert werden. Ein großer Abstand zwischen beiden Ankern erleichtert dem Patienten zudem das Einsetzen der Gummizüge, auch können Gummizüge mit größerem Durchmesser zur Anwendung kommen. Der Kraftvektor der Elastics sollte möglichst vertikal verlaufen oder ggf. den Unterkiefer nach anterior bewegen.

Jetzt werden beide Schienen von außen vollständig sandgestrahlt (Abb. 21). Ist dies erfolgt, wird lichterhärtender Einkomponenten-Glanzack zur Oberflächenversiegelung aufgetragen (z.B. Freeform coat, Fa. DETAX). Dieser erzeugt eine glatte, harte Oberfläche sowie ein brillantes Finish ohne die Notwendigkeit des Polierens. Generell wird das klassische Polieren der Apparatur in einer Poliermaschine nicht empfohlen, da sich das Scharnier darin verfangen könnte und somit die Gefahr besteht, die komplette Apparatur zu beschädigen.

Herstellung einer BBC Sleep Appliance im CAD/CAM-Verfahren

Da den Autor die hohe Qualität und Ästhetik von CAD/CAM-gefertigten PMMA-Schienen stets begeistert haben, wurde in Zusammenarbeit mit Mathias Weichselmann (Fa. Weichselmann GbR, Zahntechnik CAD-CAM, Anger) ein Verfahren entwickelt, das die CAD/CAM-Fertigung der BBC Sleep Appliance ermöglicht. Dabei werden die Schienen so hergestellt, dass die BBC SA-Retention nur noch von gingival nach okklusal auf die Schiene aufgeschoben wird. Anschließend wird der Spalt mit einem transparenten, lichthärtenden Flow-Kunststoff aufgefüllt.

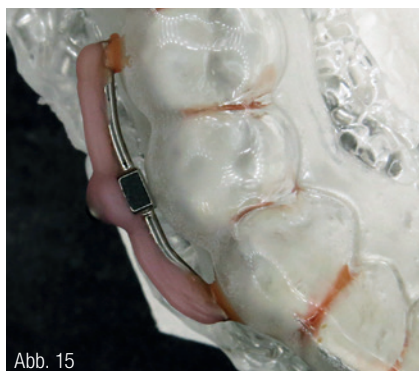


Abb. 15



Abb. 16

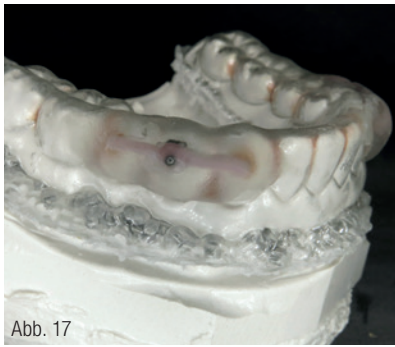


Abb. 17



Abb. 18

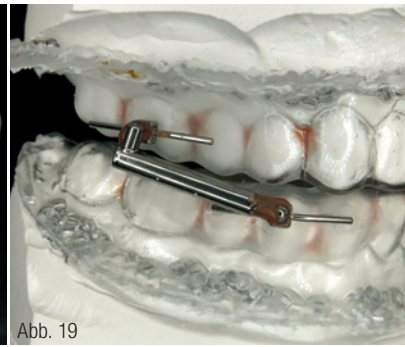


Abb. 19

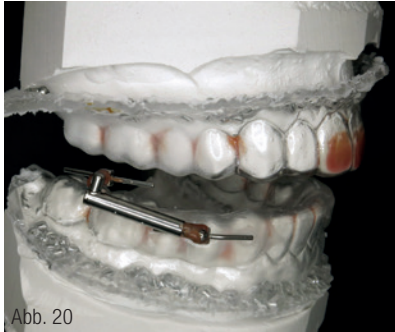


Abb. 20

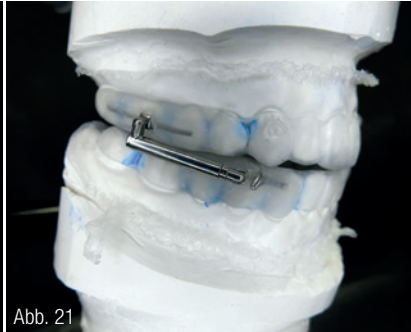


Abb. 21

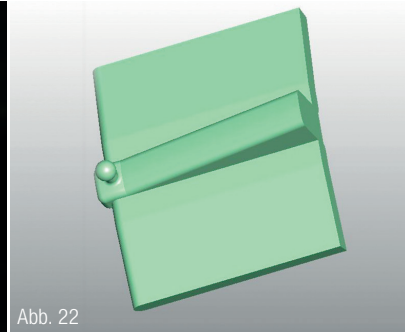


Abb. 22

STL-Modelle

Zunächst wurden hierfür spezielle STL-Datensätze (Abb. 22 und 23) für unterschiedlichste Gegebenheiten entwickelt. Diese Modelle werden in die Schiene eingebettet (Abb. 24) und danach ausgeschnitten. Der gelb markierte Teil darf hierbei nicht mit Schienenmaterial (Abb. 25) überzogen werden. Die 3-D-Modelle müssen mit genau definierten Abständen zueinander ausgerichtet werden. Wie im Tiefziehverfahren sollte die Basis im rechten Winkel zur Okklusionsebene und parallel zum Höckerverlauf ausgerichtet werden. Die Befestigung ist möglichst inzisal zu platzieren, denn dadurch wird ein paralleler Scharnierverlauf zur Okklusionsebene gewährleistet. Hierzu

müssen jedoch gewisse Maße bekannt sein.

Von lateral betrachtet (siehe Abb. 26) besitzen die Kugelgelenke in der Länge einen Abstand von 21,9mm und in der Höhe einen Versatz von 3,7mm. Von frontal betrachtet sollte das OK-Kugelgelenk zum UK-Kugelgelenk in oral-bukkaler Richtung weiter bukkal versetzt sein. Dies bewirkt – von frontal betrachtet – eine leichte Schrägstellung der Scharniere von ca. 10 Grad.

Im Regelfall entsteht dieser Versatz automatisch durch die Kieferform (posteriore transversale Verbreiterung) sowie durch die Platzierung der Gelenke Regio UK 4er und OK 6er. Metrisch sollte dieser Versatz in oral-bukkaler Richtung optimalerweise mindestens 3,5mm betragen.

Im Unterkiefer sollte das Schienenmaterial die distale Retention nicht zu stark ummanteln, denn eine zu große Schienenwandstärke würde hier ggfs. die Bewegungsmöglichkeit des Teleskops einschränken. Daher darf der gelb markierte Anteil nicht vergrößert werden (Abb. 27).

Die STL-Modelle werden dem Anwender kostenlos zur Verfügung gestellt. Das Design der Schienen wurde von der Firma Weichselmann mithilfe der Software exocad erstellt. Dabei stellte sich die Problematik dar, dass nicht beide Schienen gleichzeitig gezeichnet werden konnten. Somit musste erst eine Schiene gezeichnet und gefertigt werden, um anschließend die zweite realisieren zu können.

Gefräst wurden die Schienen mit einer Fünf-Achsen-Maschine der Firma imes-

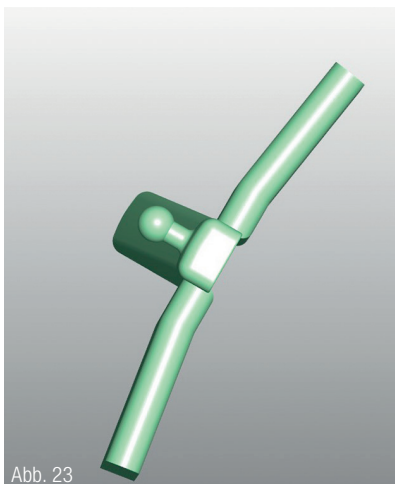


Abb. 23

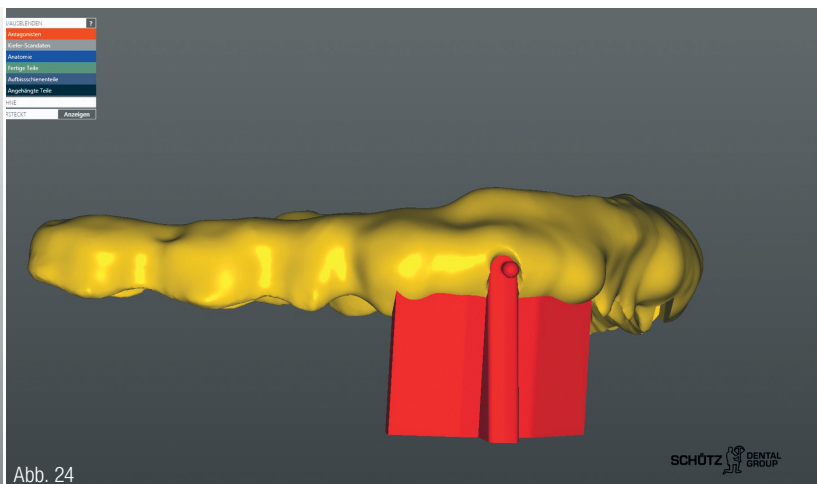


Abb. 24

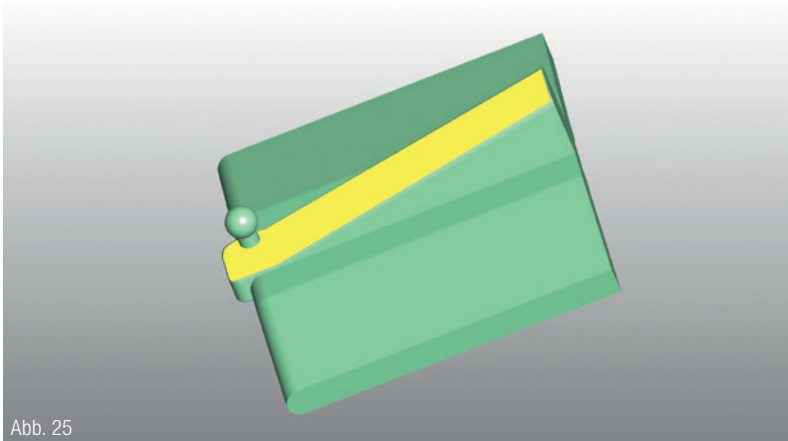


Abb. 25

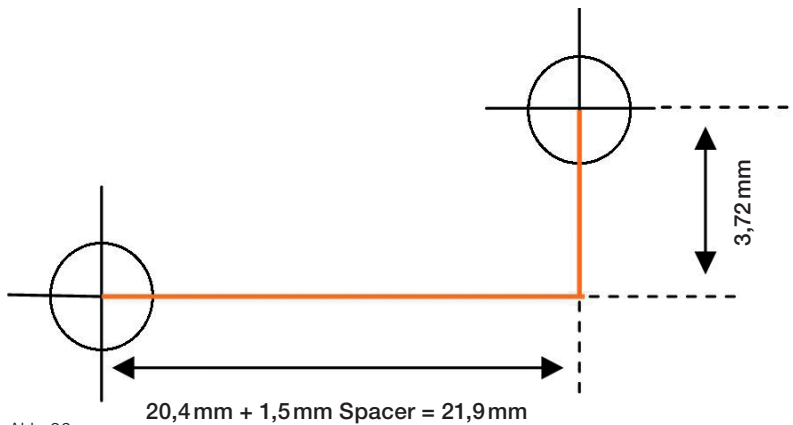


Abb. 26

icore, wobei zunächst zwei Fräsbe-
rechnungen pro Schiene erforderlich
waren, um diese herstellen zu können.
Nach einem Software-Update konnte
das Problem jedoch gelöst werden,
sodass anschließend ein problemlo-
ses Fräsen der Schienen umgesetzt
werden konnte.

Fazit

Die BBC Sleep-Appliance ist das ers-
te, vollständig aus Titan gefertigte

Unterkiefer-Protrusionsscharnier. Die
grazile biokompatible Konstruktion
mit vier Kugelgelenken hat sich be-
reits im klinischen Alltag vieler kiefer-
orthopädischer Praxen bewährt. Die
Eigenschaften der Apparatur erwei-
sen sich als ideal für eine Schnar-
cherschiene.

Ein besonderer Dank des Autors geht
an Mathias Weichselmann, dessen
Einsatz es ermöglichte, diese Ap-
paratur im CAD/CAM-Verfahren zu
fertigen.

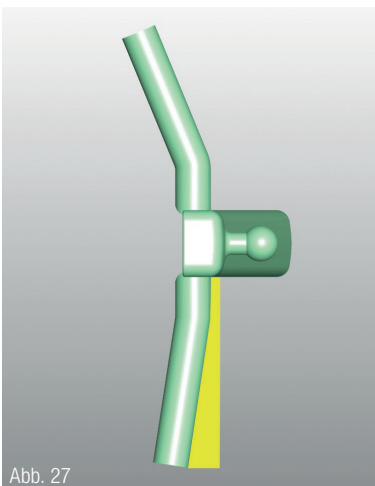


Abb. 27

INFORMATION

Dr. Enrico Pasin
Fachzahnarzt für Kieferorthopädie
Innsbrucker Straße 2
83435 Bad Reichenhall
Tel.: 08651 9650099
info@bbc-orthotec.com
www.bbc-orthotec.com

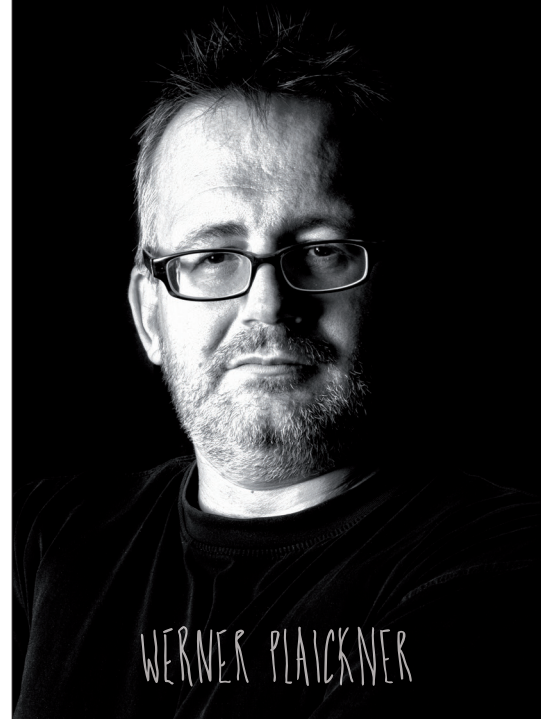
Infos zum Autor



FÜR DIESE ARBEIT
HABE ICH DEN
KUNSTSTOFF GEMACHT



Multistratum® Flexible®



WERNER PLAICKNER



Abb. 1

Marc Brandner

Das Dentallabor von heute

LABOREINRICHTUNG Nicht zuletzt dank neuer Technologien hat sich das Dentallabor stark verändert. Auch das Zusammenspiel von Zahnarzt, Patient und Zahntechniker hat sich folglich gewandelt. Aber wie wird das heutige zahntechnische Labor wahrgenommen?

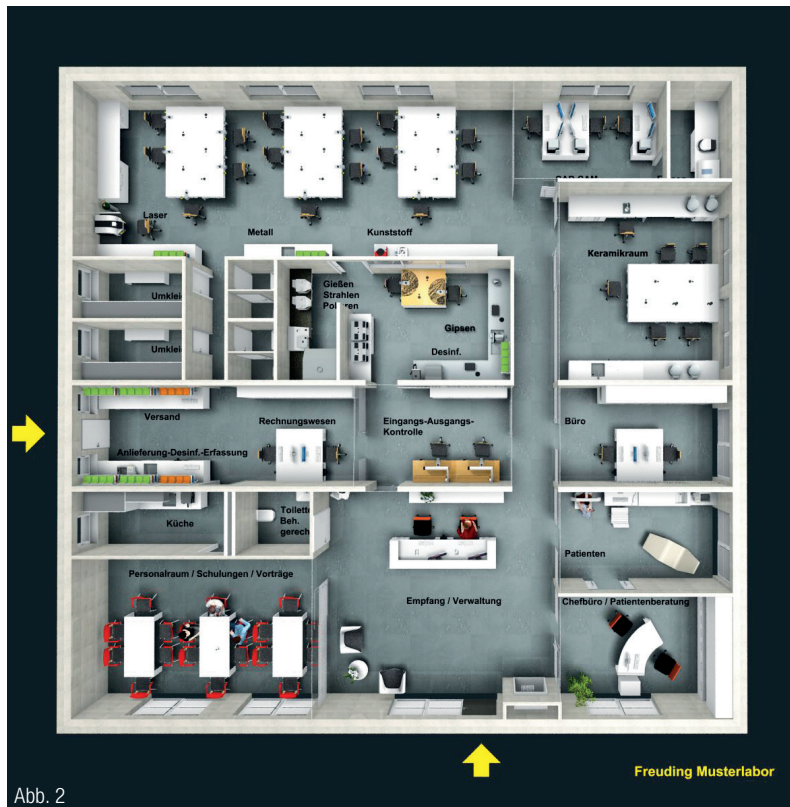


Abb. 2

Freudling Musterlabor

Wie positioniert sich das Dentallabor von heute? Ist es eine anonyme Werkstatt, die nur ausführt und zuarbeitet, oder aber ist es ein einladendes Kompetenzzentrum für dentale Technik? Fokussieren wir uns hier auf den zweiten Fall. Die Zielsetzung für das Labor muss dann sein, dass die Vorzüge herausgestellt und auch nach außen kommuniziert werden. Ein direktes Zusammenspiel von Zahnarzt und -techniker bürgt für friktionsfreie Kommunikation, die einen fehlerfreien Workflow und entsprechende Qualität gewährleistet. Wird der Patient auch noch in die Kette mit hinzugenommen, tritt das Dentallabor aus der Anonymität heraus und wird als Partner wahrgenommen. Durch den persönlichen Kontakt wächst die Kundenbindung zwischen allen drei beteiligten Parteien; und diese ist letztendlich für alle von Vorteil. Für das zahntechnische Labor bedeutet das aber einen Wandel, weg vom Produzenten hin zu einem transparenten Beratungszentrum für Patienten und einladenden Partner für Behandler. Dieser anstehende Wandel schlägt sich auch



Abb. 3

in der Konzeption und Gestaltung von Laborräumlichkeiten nieder.

Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck: Wo mit einer gewissen Kundenfrequenz zu rechnen ist, sollte auch das Umfeld passen. Hierzu gehört ein Firmenschild, das den Weg weist, ebenso, wie eindeutig gekennzeichnete Parkplätze, die sich idealerweise in unmittelbarer Nähe zum Eingang befinden.

Beim Betreten des Gebäudes hilft eine klare Raumstruktur bei der Orientierung. Helfen Sie Ihrem Kunden, dass er sich zurechtfindet. Eine Empfangstheke, entsprechend ersichtlich prominent platziert, hilft hier weiter. Dabei gilt allerdings der Leitsatz, dass viel nicht immer viel hilft: Es muss nicht immer das große Möbel sein, das den Raum

und damit die Sicht versperrt, auch eine kleine Theke kann hier den Zweck erfüllen (Abb. 1).

Bei der Planung der Raumstruktur ist es sinnvoll, dass Räume für Veranstaltungen und Patientenberatung in der Nähe des Eingangs geplant werden. Bei aller Transparenz kann niemandem daran gelegen sein, dass die Patienten durch die „Produktion“ laufen.

Der Mustergrundriss (Abb. 2), der von Innenarchitekten der Firma Freuding konzipiert und erstellt wurde, visualisiert ein Dentallabor, das den Anforderungen gerecht wird: Betritt man das Labor, steht prominent eine Empfangstheke als erster Anlaufpunkt im Mittelpunkt (Abb. 3). Links und rechts davon sind die Bereiche platziert, die für externe Besucher, ob Patient oder Veranstal-

tungsbesucher, relevant sind. Zum eigentlichen Arbeitsbereich gelangt man durch einen Korridor, der den Beschäftigten vorbehalten ist.

Im Eingangsbereich sind die Räume durch raumhohe Glaselemente abgetrennt, vermitteln aber durch die Transparenz eine Großzügigkeit und Weite. Eine einheitliche Optik bei den Fußböden und der Wandgestaltung unterstützt diesen Eindruck zusätzlich. Ein markantes und vor allem durchgängiges Farbkonzept sorgt für eine ansprechende Atmosphäre.

Bei der Konzeption lag den Innenarchitekten aus dem Hause Freuding viel daran, dass die Funktionsräume anhand eines definierten Workflows platziert sind. So ist der Keramikraum nur zwei Türen weiter zur Farbnahme/Dia-



Abb. 4

ANZEIGE

ARGENT®

dental innovators to the world

ARGENT Z COLOR DISCS

ARGENT Z COLOR DISCS
Dentur-Keramik V2 1.01
Keramikdicke 0,7 mm
CE 0086
A3
C2

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



Abb. 5



Abb. 6

stellt. So können die Mitarbeiter abseits der Kundenzone zu den Pausenräumen gelangen. Dieser Personalraum ist von der Einrichtung so gehalten, dass er in kürzester Zeit umgestaltet werden kann: Die variable Möblierung ermöglicht z. B. eine Bestuhlung für Vorträge oder Stehtische bei einem Empfang (Abb. 9).

So, wie die Planungsbeispiele hier zeigen, gehen die Innenarchitekten von Freudin jedes Projekt an. Nachdem die Wünsche des Kunden und die baulichen Gegebenheiten umgehend besprochen und analysiert wurden, beginnt die Planung. Der theoretischen Konzeption und Grundriss-Planung folgt die Visualisierung in 3-D-Animationen. Diese Animationen helfen nicht nur dem Kunden, vom späteren Labor ein Bild zu erlangen. Sie dienen vielmehr auch dazu, alle Planungen nochmals zu hinterfragen und zu einer verlässlichen Entscheidung zu führen. Denn die Realisierung

gnostik. Kurze Wege bedeuten für den Patienten gegebenenfalls auch kurze Wartezeiten. Und da sich Wartezeiten leider manchmal nicht vermeiden lassen, sollte der Patient sich wenigstens wohlfühlen. Schaffen Sie das entsprechende Ambiente (Abb. 4).

Wichtig ist aber nicht nur, dass der Patient sich wohlfühlt, auch die Arbeitsplätze der Mitarbeiter sollen und wollen mit Bedacht geplant sein. So ist beispielsweise der CAD/CAM-Raum akustisch abgeschlossen und die Fräsen und 3-D-Printer sind in einem Raum separat aufgestellt (Abb. 5). Im Technikraum (Abb. 6), der mit Gruppenarbeits-tischen bestückt ist, sind die Bewegungszonen großzügig bemessen. Auch hier sind lärm- und staubverursachende Geräte separat aufgestellt, um die Belastung so gering wie möglich zu halten.

Schön ist, wenn man die Anlieferung bzw. den Versand so gestalten kann, dass dieser über einen separaten Ein-

gang verfügt. So wird der Patientenverkehr nicht unnötig gestört. In unserem Planungsbeispiel ist der Versand (Abb. 7) in unmittelbarer Nähe zur Laborzentrale und zum Meisterbüro platziert. Das wiederum schafft kurze Wege. Kurze Wege werden auch durch einen direkten Zugang vom Arbeitsbereich zu den Sozialräumen (Abb. 8) sicherge-



Abb. 7





Abb. 8

einer langlebigen Einrichtung ist Vertrauenssache. Entsprechend individuell soll folglich ein Labor auch geplant und ebenso werthaltig und sorgfältig umgesetzt sein. Ein Team von Innenarchitekten und erfahrenen Spezialisten bei der Herstellung werden von eigenen Montageteams ergänzt, die die Einrichtungen in aller Welt liefern, aufstellen und installieren – für lange und nachhaltige Haltbarkeit.



Abb. 9

INFORMATION

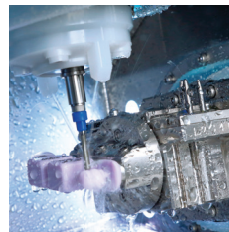
Freuding Labors GmbH
Labor- und Praxiseinrichtungen
 Am Schleifwegacker 2
 87778 Stetten (Allgäu)
 Tel.: 08261 7676-0
 mail@freuding.com
 www.freuding.com



Die neue
DWX-51D
 Dental-Fräseinheit

Zwei neue
 Dental-Fertigungseinheiten,
 die Ihren Wünschen entsprechen!

Die neue
DWX-4W
 Nassschleifeinheit



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

www.rolandeasyshape.com
medical@rolanddg.de

**EASY
 SHAPE** | **Roland**
 DENTAL SOLUTION

Annett Kieschnick, Freie Fachjournalistin

Live@Work – Spiegel eines modernen zahntechnischen Lebensgefühls

LABOREINRICHTUNG Seit Januar 2015 bereichert das Dentallabor „Studio 28“ von Sylvia Schneider die Gewerbelandschaft der sächsischen Kleinstadt Hoyerswerda. Zugleich wird das regionale Angebot an hochwertigem Zahnersatz ergänzt. Die Zeit seit der Unternehmensgründung ist kurz und doch lässt sich viel berichten.

Am Anfang standen die Idee und reichlich Ehrgeiz! ZTM Sylvia Schneider ist seit mehr als 25 Jahren als Zahntechnikerin tätig. Im Jahr 2015 hat sie sich einen Lebenstraum verwirklicht. Sie setzte ihren Anspruch an eine zeitgemäße Zahntechnik in einem eigenen Labor-konzept um und gründete das „Studio 28“ in Hoyerswerda. Zusammen mit ihrem Team lebt sie seit 18 Monaten eine Zahntechnik, bei der Menschen im Mittelpunkt stehen. Die ausgeprägte Regionalität sowie die Nähe zu Zahn-ärzten und Patienten sind für alle Beteiligten ein kleiner „Schatz“. Denn zusätzlich zu handwerklichem Können und gut ausgebildeten Mitarbeitern ist für die sympathische, gestandene Zahntechnikerin der Servicegedanke ein elementarer Baustein der Arbeit. „Die Laborausrichtung ermöglicht uns, Zahnarztpraxen und Patienten optimal zur Seite zu stehen. Wir unterstützen prothetische Arbeitsabläufe – idealerweise ab dem ersten Schritt der Planung – und stehen als Problemlöser schnell bereit.“

Visitenkarte Dentallabor

Die Zahntechniker vom „Studio 28“ wissen, dass zahntechnischer Erfolg nicht nur auf handwerklichen Höchstleistungen basiert, sondern hohes Einfühlungsvermögen und dienstleistungsorientiertes Handeln erfordert. Der Patientenkontakt ist ein wichtiger Bestandteil ihres Tuns. „Wir gehen individuell auf die Bedürfnisse des Patienten ein. Dazu gehört der ästhetische Anspruch ebenso, wie die unterschiedlichen monetären Möglichkeiten“, so die Laborinhaberin. Der Patientenkontakt ist schon bei der Planung und Einrichtung des Labors berücksichtigt worden. Zentrale Lage, ideale Infrastruktur, kurze Wege und gute Parkmöglich-



Abb. 1

Abb. 1: Nach 18 Monaten im neuen Labor blickt ZTM Sylvia Schneider zufrieden zurück und mit Vorfreude in die Zukunft.



Abb. 2

keiten. Bei der Gestaltung und Inneneinrichtung galt zudem das Credo: Das Labor ist für den Zahnarzt, der seine Patienten vertrauensvoll dorthin überweist, eine Visitenkarte. Modern, sauber und übersichtlich – was heute im „Studio 28“ wie selbstverständlich wirkt, basiert auf planerischer Feinarbeit.

Das Nötige zum Nützlichen

Vom Zeitpunkt der ersten Planungsskizze bis zur Eröffnung des Labors vergingen circa drei Monate. Obwohl in Hoyerswerda viele Gewerbeimmobilien leer stehen, gestaltete sich die Suche nach passenden Räumlichkeiten als schwierig. Zusätzlich zur zentralen Lage galt es, viele Aspekte zu bedenken, zum Beispiel wenig Stadtlärm, viel Tageslicht und ausreichend Platz, um bei Wachstum nicht an Kapazitätsgrenzen zu stoßen. Kaum waren die passenden Räumlichkeiten gefunden, gab es weitere Hürden zu bewältigen. Die einstige Polizei- und später Postfiliale erfuhr eine Rundumerneuerung.



Abb. 3

Abb. 2: Der Eingangsbereich des Studio 28 spiegelt das gestalterische Konzept des Labors wider. Großzügig, hell und geradlinig! Abb. 3: Die Arbeitsplätze sind funktional. Durch die geschickte Raumaufteilung gibt es ausreichend Tageslicht. Das offene Ambiente ermöglicht ein angenehmes Arbeitsklima.

Sylvia Schneider brachte bei der Planung des Interieurs die Erfahrungen aus ihrem bisherigen Arbeitsleben ein. Unterstützung fand sie zudem beim Thüringer Unternehmen BKN-Systemtechnik, das auf die individuelle Gestaltung von Dentallaboren spezialisiert ist. „Die Ideen und Ratschläge von Bernd Niegowski waren eine wertvolle Hilfe, die ich nicht missen möchte“, bestätigt die Laborinhaberin. In enger Zusammenarbeit entstand – zunächst auf dem Papier – ihr

„Traumlabor“. Gewünscht war eine Wohlfühlatmosphäre mit Transparenz, Weitläufigkeit und Licht.

Basierend auf einer idealen Raumaufteilung wurden nun Wände durchbrochen, Glasfronten integriert, Wasser- sowie Stromanschlüsse verlegt und der Fußbodenbelag ausgetauscht. Die Arbeitsplätze sind so angelegt, dass kein Techniker mit Blick auf die Wand arbeiten muss. Auf sichtbare Kabel, die eine visuelle Unruhe erzeugen, konnte verzichtet werden. Da es sich um ein Mietobjekt handelt, mussten die meisten Umbaumaßnahmen hart erkämpft werden. Doch der Aufwand hat sich gelohnt. Mit dem überlegten Ausbau gelang es, ein zahntechnisches Arbeitskonzept gestalterisch in die Räume zu überführen. Hell und großzügig – hier spiegelt sich ein modernes zahntechnisches Lebensgefühl wider. Geradlinig, funktionell, ästhetisch. „Cleaner Chic und eine gewisse Aufgeräumtheit“, erinnert sich die Laborinhaberin an ihre ersten gestalterischen Gedanken.



Abb. 4

„Unternehmen werden von Menschen gemacht!“

Alle Arbeitsräume sind zeitlos und funktional eingerichtet. Bewusst dezent gewählte Einrichtungsgegenstände verleihen die nötige Wärme. Ein wohnlicher Aufenthaltsraum sowie eine Sitzzecke im Außenbereich dienen der gemeinsamen Pausengestaltung. Eine separate gemütliche Lounge mit Couchette, Fernseher und ein bequemer Behandlungsstuhl gibt Patienten Sicherheit,

Wohlbehagen und Vertrauen. Das frische Grün der Schrankfronten lädt zum Wohlfühlen ein und strahlt Kraft sowie Energie aus. Das perfekte Pendant bilden weiße Flächen und zurückhaltend verspielte Akzente. Der braune Boden strahlt ebenso Behaglichkeit aus wie Vintage-Kinosessel aus einem ehemaligen russischen Filmpalast, die im weitläufigen Flur stehen.

Arbeitstische und Funktionsflächen wurden von den Spezialisten der BKN-

Systemtechnik eingerichtet. Passgenau dazu fertigte ein Tischler aus der Region Schränke, Regale, Garderobe, Rezeption et cetera. Die Stimmigkeit des Designs strahlt eine unverfälschte ruhige Atmosphäre aus, die von den Mitarbeitern mit emsiger Lebendigkeit gefüllt wird. „Bei den Baumaßnahmen war es mir wichtig, mit hiesigen Handwerkern zusammenzuarbeiten und – wenn möglich – regionale Produkte zu beziehen“, so Sylvia Schneider.



Abb. 5

Abb. 4: Blick in den Gipsraum. Auch hier sorgt die Geradlinigkeit der Einrichtung für Ruhe und Ordnung. Alles hat seinen Platz. Abb. 5: Farbkontraste. Das frische Grün strahlt Kraft und Energie aus. Das cleane Weiß beruhigt das Auge. Der braune Bodenbelag vermittelt Wohlfühlen und Wärme.

Die berühmten Quäntchen

Leidenschaft für die Zahntechnik und die Motivation der Selbstverwirklichung genügten leider nicht, um das Labor nach den individuellen Bedürfnissen ein- und auszurichten. Neben der innovativen Idee, Tatkraft und dem Mut bedarf eine Laborgründung eines skalierbaren Geschäftsmodells, eines detaillierten Businessplanes und perfekt ausgebildeter Mitarbeiter. Um das nötige Kapital zu beschaffen, sind gute Ideen Gold wert. Sylvia Schneider erhielt von zwei Menschen unverzichtbare Hilfe. Mit ihrem Mann Heiko – seit vielen Jahren Inhaber eines Friseurunternehmens – konnte sie betriebswirtschaftliche Fragen diskutieren. Der Unternehmensberater Ingo Gabriel stand mit seinem neutralen Blick über Finanzierungs- und Fördermittel beratend zur Seite. „Während sich Herr Gabriel um

die Finanzierungsmöglichkeiten kümmernte, konnte ich meinen Fokus auf die fachlichen Belange legen. Das war eine immense Erleichterung“, erinnert sich die Zahntechnikermeisterin. Und zu guter Letzt: Die Personalfrage! Wie viele Mitarbeiter werden benötigt, um die zu erwartenden Aufträge zu bewältigen? Wie hoch können die Gehälter sein, um Mitarbeiter zufriedenzustellen und wirtschaftlich zu agieren? Wie werden die Mitarbeiter harmonieren und wie der Laborphilosophie gerecht werden? ... Auf all diese Fragen galt es, Antworten zu finden, bevor die erste Abformung das Labor erreicht. Sylvia Schneider hatte das Glück, mit 13 gut ausgebildeten Zahn Technikern ihren Traum umsetzen zu dürfen.

Mittlerweile arbeiten 17 Mitarbeiter im „Studio 28“. Der Aus- und Weiterbildung wird ein hoher Stellenwert beigemessen. Förderung von Azubis, regelmäßige Fortbildungsangebote für die Gesellen und das Lesen von Fachliteratur gehören zum Laboralltag. Das Verhältnis der Mitarbeiter ist kollegial, fast schon freundschaftlich. Es wird viel gearbeitet, aber auch viel gelacht. Die Stimmung ist entspannt, was der handwerklichen Kreativität ebenso zuträglich ist wie der gegenseitigen Motivation. Wichtiger Bestandteil der Unternehmenskultur sind die gemeinsamen Pausen. Immer wieder freitags: Es wird frisch gekocht – lecker und gesund.

Abb. 6: Im Keramikraum wurde auf Grün verzichtet, um die Farbergebnisse nicht zu verfälschen. Die Fotografie dient als unterstützendes Analyse- und Planungstool. **Abb. 7:** Arbeitsplatz für die CAD-Konstruktion. Digitale Herstellungsverfahren ergänzen in vielen Fällen das manuelle Tun. **Abb. 8 und 9:** Es sind viele kleine Details, die das große Ganze ergeben – von Menschen für Menschen! Hier: Vintage-Kinossessel aus einem ehemaligen russischen Filmpalast und moderne Patientenlounge (unten).



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10

Abb. 10: ZTM Sylvia Schneider: „Eine große Herausforderung war die Frage nach den Mitarbeitern. Werden die Zahntechniker miteinander harmonieren und gemeinsam die Laborphilosophie leben?“

Studio 28 – Fazit nach 18 Monaten

„Den Schritt zum eigenen Labor habe ich keine Sekunde bereut“, betont Sylvia Schneider. „Wir hatten einen gelungenen Start mit vielen Auf’s und einigen Ab’s. Erstaunlich schnell haben wir uns gefunden und agieren heute gemeinsam mit Spaß an der Zahntechnik für unsere Kunden.“ Der Erfolg beruht auf dem hohen fachlichen Niveau, der Flexibilität sowie dem partnerschaftlich-dienstleistungsorientierten Verhältnis zu Zahnärzten. „Es steckt noch viel Potenzial in meinem Team! Das macht mich stolz und lässt mich mit Vorfreude in die Zukunft blicken.“ Live@Work – Im Studio 28 wird die Arbeit zum wichtigen Teil eines erfüllten Lebens.



Abb. 11



Abb. 12

Abb. 11 und 12: Die Laborinhaberin steht mit Stolz in der Mitte ihres Teams. Zusammen haben sie innerhalb von 18 Monaten etwas aufgebaut, was weit über die Laboreinrichtung hinausgeht: Ein zeitgemäßes zahntechnisches Laborkonzept. Das Team lebt gemeinsam eine individuelle hochwertige Zahntechnik.

INFORMATION

Studio 28
 Schulstraße 12b
 02977 Hoyerswerda
 Tel.: 03571 606630
www.studio-28.info

FORTBILDUNGEN MIT KONZEPT

Curriculum

„Tätigkeitsschwerpunkt zahntechnische Implantatprothetik-DGZI“

Die besonders wertvolle Qualifizierung für Zahntechnische Labore, die sich auf Implantatprothetik spezialisiert haben.

Sie haben das Curriculum Implantatprothetik besucht und mit Erfolg abgeschlossen. Dann setzen Sie Ihren Arbeiten im wahrsten Sinne des Wortes jetzt die Krone auf.

Mit dem neuen Curriculum „Tätigkeitsschwerpunkt zahntechnische Implantatprothetik-DGZI“ bietet die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie in Zusammenarbeit mit dem Fundamental Schulungszentrum einen einzigartigen Vorbereitungslehrgang für ambitionierte Zahntechniker an.

Step by step werden die Teilnehmer an die Thematik herangeführt und von kompetenten Referenten begleitet.



Setzen Sie Ihrem Labor die Krone auf – mit dem offiziellen „Tätigkeitsschwerpunkt Implantatprothetik-DGZI“!

Jetzt kostenlos alle Informationen anfordern!

**Per Fax an:
0211 16970-66**

Bitte schicken Sie mir unverbindlich und kostenlos Informationsmaterial zu!

Deutsche Gesellschaft für
Zahnärztliche Implantologie e.V.
Geschäftsstelle:
Paulusstraße 1, 40237 Düsseldorf
sekretariat@dgzi-info.de
www.dgzi.de

.....
Labor/Firma

.....
Name, Vorname

.....
Straße, Hausnummer

.....
PLZ, Ort

.....
Telefon

.....
Telefax

.....
E-Mail



ZTM Hans-Peter Spielmann, Carolin Gersin

Laborumzug nach Ghana – Eine Reportage

LABOREINRICHTUNG Das westafrikanische Land Ghana hat für seine Besucher viel zu bieten: Eine große und vielseitige Tierwelt, tropischen Regenwald mit einer artenreichen Fauna und mit dem Volta-Stausee den größten künstlich angelegten Stausee der Erde. Doch Ghana ist noch immer als eines der ärmsten Länder der Erde und auf internationale Hilfsprojekte angewiesen. Als Hans-Peter Spielmann im Jahr 2015 sein Labor in Dietikon in der Nähe von Zürich auflöste, um in den Ruhestand zu gehen, entschied er sich dazu, die gesamte Laboreinrichtung abzubauen und zu spenden. Mit organisatorischer und finanzieller Unterstützung seiner Familie fand er mit dem medizinischen Zentrum „Comboni Centre“ in Sogakope/Ghana einen geeigneten Standort für sein Labor.

Hilfe zur Selbsthilfe

Das Comboni Centre befindet sich in der Kleinstadt Sogakope, direkt am Volta-Fluss gelegen, ca. 120 km nord-östlich der Landeshauptstadt Accra. Die Bevölkerung im Einzugsbereich ist meist arbeitslos und sehr arm. In der Baum- und Strauchsavanne leben die Menschen noch überwiegend in althergebrachten Klanstrukturen und einfachen Hütten – häufig ohne Strom und fließendes Wasser – und ernähren sich meist vom Obst- und Gemüseanbau sowie Fischfang. Das Comboni Centre ist ein multifunktionales medizinisches Versorgungs- sowie Schul- und Ausbildungs-

zentrum für die Bevölkerung Ghanas. Es wurde 1985 vom Comboni-Missionar Pater Ricardo gegründet und im Laufe der Jahre mit maßgeblicher Unterstützung der Comboni-Vereinigung in Italien, zahlreichen internationalen Spendern und freiwilligen Helfern, wie German Rotary Volunteer Doctors, zum größten Schulungszentrum mit eigenem Spital in der Region ausgebaut. Heute besteht das Comboni Centre aus einem Krankenhaus mit 150 Betten, einem Kindergarten, einer Grundschule und einer Berufsschule. Das Krankenhaus bietet ambulante wie stationäre Grundversorgungen und Behandlungen an.

In der Berufsschule werden Kurse für Mechanik, Elektrotechnik, Schreiner, Maurer, Nähen und Schneidern, Kochen sowie kaufmännische Bereiche angeboten – mit Abschlüssen und staatlich anerkannten Diplomen. Die Absicht des Projektes von Hans-Peter Spielmann ist es, einen Beitrag zur Infrastrukturverbesserung der Dentalklinik zu leisten, welche ein integrierter Bestandteil des Comboni Hospitals ist. Neben der wichtigen unterstützenden Funktion für die Klinik bei Zahnversorgungen sowie der Herstellung von künstlichem Zahnersatz für die Bevölkerung wird das Labor auch jungen interessierten Ghanaern für die Ausbildung zum Zahntechniker zur Verfügung stehen.

Foto: © Sophtiki/Shutterstock.com

9. bis 16. August 2015:
Der erste Besuch in Ghana

Anfang August 2015 flog Hans-Peter Spielmann erstmals nach Ghana, um die per Container verschifften Laborgeräte in Empfang zu nehmen (Abb. 1 bis 3). Im Comboni Centre empfingen ihn der medizinische Leiter des Spitals Dr. Momodou Cham und der Administrator Paul Gagbe herzlich mit einer Führung (Abb. 4). Hier werden täglich, neben den stationären Behandlungen, mehr als 250 Patienten ambulant medizinisch versorgt. Die Visionen für das Krankenhaus sind groß – doch die Probleme und Nöte ebenso. Mit einfachen Mitteln werden hier medizinische Leistungen erbracht und Patienten warten stundenlang im Schatten des Spitals, bis sie an der Reihe sind (Abb. 5). Hans-Peter Spielmanns Containerladung lagerte in einem verschlossenen Raum des Spitals und wartete darauf, ausgepackt und geordnet zu werden. Eine Crew aus fleißigen Helfern stand dazu schon bereit. Außer der Arbeitstisch, an dem zwei kleinere Reparaturen nötig waren, hat die Einrichtung den Transport gut überstanden. Nicht nur die Einrichtungsgegenstände fanden großen Anklang, auch das Verpackungsmaterial fand weitere Verwendung unter den Einheimischen. Bevor jedoch der Aufbau des Labors richtig begonnen werden konnte, standen noch einige Umbauarbeiten bevor. Es musste ausgemistet, vermessen und gezeichnet werden. Wo sollten welche Anschlüsse gelegt werden, sodass Gas, Luft, Elektrizität und Wasser am richtigen Ort zum Montieren der Laboreinrichtung platziert sind? Die Planung musste im



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 1 bis 3: Die Laboreinrichtung wird in Dietikon verpackt und in den Container geladen.

ANZEIGE

Werkstoffe für höchste Ansprüche @eisenbacher.de



- Spezialist für edelmetallfreie Legierungen
- Qualitätsprodukte Made in Germany
- Persönlicher & kompetenter Service

Bestellhotline:
info@eisenbacher.de
Tel.: 0 93 72/94 04 - 0
Fax: 0 93 72/94 04 - 29



Abb. 4



Abb. 5

Abb. 4: Herzlicher Empfang im Comboni Hospital. Abb. 5: Einblick in den Klinikalltag: Wartende Patienten vor dem Gebäude. Abb. 6: Die Planung der neuen Laborräume läuft auf Hochtouren.

Anschluss in einem Meeting mit der Leitung des Centres besprochen und beschlossen werden (Abb. 6). Bis Anfang November 2015

sollten diese baulichen Veränderungen für die Installation der Einrichtung und Geräte vorgenommen worden sein (Abb. 7).

16. bis 25. November 2015: Die zweite Reise

Drei Monate später machte sich Hans-Peter Spielmann ein zweites Mal auf den Weg nach Ghana. Glücklicherweise hinkten die Umbauarbeiten dem Plan hinterher, sodass einige Änderungen, die nicht im ursprünglichen Plan vorgesehen waren, doch noch korrigiert werden konnten. Die Haupteingangstür zum Labor war zu schmal geraten, sodass das Mobiliar nicht hätte transportiert werden können. Ebenso war eine Zwischenmauer falsch platziert und musste noch einmal abgerissen und neu aufgebaut werden. Hier kam jedoch die leichte Bauweise in Ghana zugute und die Änderungen waren schnell ausführbar. Außerdem musste gemauert und verputzt werden sowie eine Decke und die Beleuchtung und Medienkanäle eingebaut werden (Abb. 8 und 9). Eine große Herausforderung ist außerdem die unzuverlässige und marode Stromversorgung in Ghana. Die Produzenten sind gezwungen, für einige Stunden täglich oder auch über Nacht, den Strom zu unterbrechen und anderen Stromkreisen mehr Strom zuzuführen. Dies hat zur Folge, dass alle elektronisch betriebenen Geräte und Maschinen stillstehen und auch der Laborumbau darunter zu leiden hatte. Größere Auswirkungen hat dies natürlich für den Betrieb des Spitals. Während der Ausfälle kommt hier ein Spitalgenerator zum Einsatz, bis auch dieser sich vor Überhitzung abstellt. Durch konstantes Abspritzen mit einem Wasserschlauch wird dann versucht, die Maschinen herunterzukühlen und in Betrieb zu halten.



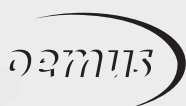
Abb. 6

JAHRBUCH DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

| GRUNDLAGENARTIKEL | FALLBEISPIELE | MARKTÜBERSICHTEN | PRODUKTINFORMATIONEN



49 €*



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

Jetzt bequem
online bestellen
www.oemus-shop.de



Jetzt bestellen!

Faxantwort an
0341 48474-290

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

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

Name/Vorname

**Jahrbuch Digitale
Dentale Technologien 2016**

49 €*

Straße

_____ Exemplar(e)

PLZ/Ort

Praxisstempel

Telefon/Fax

E-Mail-Adresse

Datum/Unterschrift

TECHNIK



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10



Abb. 11



Abb. 12



Abb. 13



Abb. 14



Abb. 15



Abb. 16

Abb. 7: Bauliche Veränderungen werden vorgenommen. Abb. 8: Auch die Elektronik muss komplett neu eingerichtet werden. Abb. 9: Hans-Peter Spielmann kümmert sich um die Lichtinstallation. Abb. 10: Die KaVo-Arbeits-tische werden ins Labor gebracht ... Abb. 11: Die Arbeitsplätze sind bereits zur Nutzung. Abb. 12 bis 14: Keramik Arbeitstische mit Programat Brennöfen. Abb. 15: Hans-Peter Spielmann mit Simon, Dentalassistent und Verantwortlicher für Pflege und Unterhalt aller Einrichtungen. Abb. 16 und 17: Zahntechniker und Mitarbeiter des Spitals vor Ort erhalten letzte Instruktionen.

Trotz all dieser Widrigkeiten schaffte das Team um Hans-Peter Spielmann die Vorinstallationsarbeiten im November 2015. Alle Anschlüsse und Leitungen wurden verlegt, lediglich Maler- und Reinigungsarbeiten sind nun noch nötig.

4. bis 17. April 2016:

3. Besuch des Comboni Centres

Zur finalen Installation der Geräte flog ZTM Spielmann im April dieses Jahres erneut für zwei Wochen nach Ghana. Eine große Laborlampe und viele Werkzeuge brachte er per Flugzeug noch un-

beschadet nach Accra und nach kleineren Schwierigkeiten am Zoll auch bis ins Comboni Centre. Mit großem Enthusiasmus half die Crew bei der Installation mit und war begeistert davon, dass das Labor nach und nach Form annahm. Die KaVo-Arbeits-tische wurden eingerichtet und die Möbel aufgestellt (Abb. 10 und 11). Der Aufbau gestaltete sich jedoch auch hier etwas schwierig, da die Böden uneben und die Wände nicht im Lot sind. Die Elektrik und dessen Anschluss war auch hier wieder eine große Herausforderung für Hans-Peter Spielmann. Mit Unterstüt-

zung von drei Technikern der Hilfsorganisation „Ghana Switzerland Hospital Technicians“ konnte letztendlich auch die Elektroeinrichtung noch einmal geprüft und in Betrieb genommen werden. Unter all diesen speziellen Gegebenheiten verlief die Einrichtung und Installation des neuen Labors in Ghana (Abb. 12 bis 14) für Hans-Peter Spielmann dennoch sehr gut: „Alle möglichen Mitarbeitenden des Comboni-Spitals haben mich mit viel Freude und Enthusiasmus unterstützt und waren richtig stolz, dass sie so ein schönes Labor erhalten – ich natürlich auch.“ Am Ende seines Aufenthaltes bekamen die Zahntechniker und Mitarbeiter des Spitals, auch der Administrator des Spitals Mr. Paul Gagbe (Abb. 17 zweiter von rechts) noch eine umfassende Einweisung und Instruktion in den Gebrauch und den Unterhalt der Einrichtung sowie Geräte, und für Hans-Peter Spielmann ist an dieser Stelle die erste Phase des Projektes abgeschlossen (Abb. 15 bis 17). Zur nachhaltigen Nutzung des Labors und einen umfassenden Dienst an Ghanas Bevölkerung sollen stetig Schulungen und Coachings vor Ort stattfinden.

Weitere Informationen über Projekte und Volontäreinsätze am Comboni Centre:
<http://www.combonicentreonlus.org/index.html>
<http://www.grvd.de>, <http://www.gsht.ch/verein.htm>



Abb. 17

INFORMATION

Hans-Peter Spielmann
 Am Binzikerbach 24
 8627 Grüningen, Schweiz
hp.spielmann@bluewin.ch



Prothetik Day 2016

Momentaufnahme

„Als Momentaufnahme bezeichnet man allgemein das Festhalten einer kurzen Zeitspanne, eines Augenblicks oder eines besonderen Moments.“ Entdecken Sie persönliche Momentaufnahmen mit CANDULOR. Aus der Vergangenheit, in der Gegenwart oder sogar für die Zukunft: Der Prothetik Day in Zürich am 28. Oktober öffnet dafür die Möglichkeit. Dabei sind renommierte Professoren und Fachleute, die zum Austausch bitten. Zu Beginn wird ZTM Jürg Stuck einige persönliche Erinnerungen teilen. Nachfolgend widmet sich Prof. Dr. Martin Schimmel, MAS Oral. Biol., Universität Bern, dem Patienten der Zukunft. Prof. inv. Dr. Jürgen Wahlmann setzt sich mit der Thematik „Smile Design – Nur bei Veneers?“ auseinander. Er zeigt auf, dass es auch in der herausnehmbaren Prothetik fantastische ästhetische Möglichkeiten gibt. Danach beschreibt ZTM Jan Langner anhand einer Freundsituation, wie man Zähne, Kieferkamm und Implantate in der kombinierten Prothetik erhalten kann. ZTM Damiano Frigerio beschäftigt sich mit Implantatversorgungen. Kann der heutige Patientenkreis mit erschwinglichen und ästhetisch anspruchsvollen Implantatarbeiten versorgt werden? Über das Prinzip eines genialen und

unverzichtbaren Lösungsansatzes der autonomen Kaustabilität spricht anschließend Martin J. Hauck. Univ.-Prof. Dr. Florian Beuer, MME, Charité Berlin, gibt einen Überblick über verfügbare digitale Systeme, vergleicht diese mit konventionellen Workflows, arbeitet Gemeinsamkeiten sowie Unterschiede heraus und hinterfragt diese kritisch. Im Bonusvortrag geht es um Momentaufnahmen des Fotografen und Buchautors Robert Bösch zum Thema Extremfotografie. Als Moderator führt Dr. Felix Blankenstein das Auditorium und die Referenten durch den Tagesverlauf. Tagsüber können wahre Schätze aus der Vergangenheit betrachtet werden: Alte ledergebundene Zahnformkarten, Zahnlinien mit Charakter, Farbschlüssel und viele spannende Einzelheiten. Abends wird im AURA 80 Jahre Leidenschaft für die Prothetik gefeiert. Anmeldungen sind unter www.candulor.com/prothetikday möglich.

CANDULOR AG

Tel.: +41 44805 9000
www.candulor.com

In 6 Monaten zum Meister

Meisterschule für Zahntechnik in Ronneburg seit 21 Jahren erfolgreich

Der nächste Meisterkurs M41 findet vom 21. November 2016 bis 24. Mai 2017 in Vollzeit (sechs Monate) und Teilzeit (Splitting) statt. Die Anmeldungen hierfür laufen.

In Vorbereitung des Meisterkurses veranstaltet die Meisterschule den nächsten Tag der offenen Tür am Sonnabend, dem 10. September 2016, in der Zeit von 10 bis 15 Uhr. Hier geht es um die Inhalte und die Finanzierung der Meisterausbildung. Deutliche Verbesserungen gibt es beim Meister-BAföG für Weiterbildungen seit 1. August 2016. So erhöhen sich die Zuschüsse sowie die Fördersätze und Freibeträge für die Bildungsmaßnahme. Besuchstermine auch außerhalb des Tages der offenen Tür sind nach vorheriger Absprache jederzeit möglich. Nähere Informationen erhalten Sie unter 036602 92170 oder online.



Meisterschule für Zahntechnik

Tel.: 036602 92170
www.zahntechnik-meisterschule.de

Umzug und Kooperation

Neue Räume, größeres Team und eine bewährte Philosophie



Baden-Württemberg, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen und der Region Nord-Ost aktiv. Dieser Entwicklung folgend, ist der Innendienst seit Juli ebenfalls um eine Mitarbeiterin erweitert worden. Seit April 2016 kooperiert Dental Balance mit dem Unternehmen Merz Dental. Zahnarztpraxen und Labore, die sich erstmals von den Merz-Qualitätsprodukten überzeugen lassen möchten, steht Dental Balance mit Rat und Tat zur Seite. Ganz neu ist auch die Kooperation mit dem Smile Line. Seit August vertreibt Dental Balance die hochwertigen Produkte des Schweizer Unternehmens. Zusätzlich zum Produktportfolio sind die Fortbildungsaktivitäten beliebt. Der Dental-Gipfel in Warnemünde läutet alljährlich am zweiten Januarwochenende das dentale Fortbildungsjahr ein. In regelmäßigen Abständen finden die „Funktionstage interdisziplinär“ statt, so wie am 16./17. September 2016 in Eisenach auf der Wartburg. Dental Balance vergrößert sich, bleibt aber seiner Devise treu: Nah am Kunden, persönlich und individuell für Praxis und Labor.

Seit 15. August 2016 agiert Dental Balance von einem neuen Standort aus in zentraler Lage Potsdams (Behlerstraße 33a, 14467 Potsdam). Diese befindet sich in einer der schönsten Gegenden Potsdams. In der Berliner Vorstadt, unweit vom Heiligen See und dem Neuen Garten. In den neuen Räumlichkeiten steht dem Unternehmen die doppelte Fläche zur Verfügung. Mit einem geräumigeren Lager können Kundenwünsche noch flexibler erfüllt werden. Seit einigen Wochen verstärken vier zusätzliche Vertriebsmitarbeiter das Team. Der neue Außendienst ist in



Dental Balance GmbH
Tel.: 0331 99714070
www.dental-balance.eu

Neuer Labor-Standort

„Die Mitarbeiter haben moderne Arbeitsplätze verdient“

Das Dentallabor Ruppın-Zahntechnik GmbH, das seit über 20 Jahren in Neuruppın hochwertigen Zahnersatz herstellt, investiert in einen neuen Firmensitz. Die Grundsteinlegung für das Projekt fand am 1. Oktober 2015 statt. Neuruppın ist die Zentrale für sechs weitere Standorte in Berlin, Rostock, Neubrandenburg, Waren, Eberswalde und Dessau. Der Neuruppıner Bürgermeister Jens Golde ließ es sich nicht nehmen, bei der Grundsteinlegung zu mörteln. Weil die derzeit genutzten Räume an der Alt Ruppıner Allee nicht mehr zeitgemäß und zudem zu klein sind, lässt sich die Firma Ruppın-Zahntechnik im Neuruppıner Gewerbegebiet Treskow einen neuen Firmensitz errichten. Bis zum Herbst 2016 sollen auf einem circa 10.000 m² großen Grundstück das „Dentale Kompetenzzentrum der Dental Guilds Deutschland“ und gleichzeitig die Firmenzentrale der Ruppın-Zahntechnik GmbH entstehen. Der 1.500 m² große Bau wird künftig Arbeitsplätze für etwa 80 Mitarbeiter bieten. In einer großzügigen Halle entsteht ein moderner Laborbereich mit angegliederten Sozialräumen. Ein zweistöckiges Verwaltungsgebäude bietet Komfort mit Fußbodenheizung, Klimaanlage und moderner Arbeitsplatzgestaltung. Geschäftsführer Hans-Joachim Steinberg und Junior-Chef Tillmann Schütz hatten am 9. März 2016 Bauarbeiter, Belegschaft und Partner zum Richtfest eingeladen. Das 1991 als Einzelfirma gegründete Unternehmen beschäftigt inzwischen rund 100 Mitarbeiter an den Standorten im Osten Deutschlands. „Es ist eine bewusste Entscheidung für Neuruppın, an diesem Standort die Firmenzentrale zu errich-



Abb. 1

Abb. 2

Abb. 1: Geschäftsführer Hans-Joachim Steinberg (rechts) und Junior-Chef Tillmann Schütz.
Abb. 2: Auch eine Kapsel mit Dokumenten für die Nachwelt wurde versenkt.
Fotos: Peter Geisler

ten“, betonte Hans-Joachim Steinberg, seit 2006 alleiniger Geschäftsführer von Ruppın-Zahntechnik. „Wir sind hier seit mehr als 20 Jahren zu Hause. Die meisten Mitarbeiter kommen aus der Region Neuruppın.“ „Die Mitarbeiter haben moderne Arbeitsplätze unbedingt verdient“, betonte der Neuruppıner Zahnarzt Jörg Klugow. Er gehört mit seinem Kollegen Matthias Richter zu den Kunden von Ruppın-Zahntechnik, die seit Jahren dort Zahnersatz in allen Variationen anfertigen lassen.

Ruppın-Zahntechnik GmbH
Tel.: 03391 6009
www.ruppın-zahntechnik.de

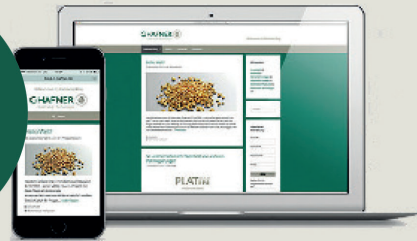
DER EDELMETALL BLOG

Wissenswertes
rund um Edelmetalle

<https://blog.c-hafner.de/>



Jetzt anmelden
und
Goldbarren
gewinnen!



Newsletter

Informieren, Austauschen und Gewinnen

Edelmetalle werden in den unterschiedlichen Bereichen von Schmuck über Technik bis hin zur Dentaltechnologie eingesetzt. In jahrhundertelanger Erfahrung im Umgang mit Edelmetallen hat C.HAFNER als eine Gold- und Silberscheideanstalt viel Wissen über edle Metalle aufgebaut und teilt dieses nun mit allen Interessenten im Edelmetall Blog.

Aktuelle Marktberichte, Fachwissen über einzelne Edelmetalle, unterschiedliche Praxisbeispiele, Messescouting usw. erwartet die Leser im Blog. Die Beiträge schreiben sowohl Mitarbeiter von C.HAFNER als auch externe Fachexperten. Per Anmeldung zum Newsletter können Sie sich über aktuelle Themen im Edelmetall Blog informieren und nebenbei mit

etwas Glück einen Goldbarren gewinnen. Als 100. Newsletter-Abonnent freute sich Herr Siegfried Lanzendörfer über seinen ersten 5-g-Goldbarren von C.HAFNER. Den zweiten Goldbarren gewann Herr Martin Steiner als 250. Abonnent. Der letzte 5-g-Goldbarren für den 500. Abonnenten ist noch zu vergeben. Anmeldungen unter <https://blog.c-hafner.de/>.

C.HAFNER GmbH + Co. KG

Gold- und Silberscheideanstalt
Tel.: 07044 90333-0
www.c-hafner.de

Seefeldtag für Zahntechniker

Mal ganz persönlich



Die Chance, einen Blick hinter die Kulissen eines Material- und Geräteherstellers zu werfen und Informationen aus der Produktentwicklung zu erhalten, bietet sich nicht alle Tage. Bei 3M besteht am 28. Oktober 2016 genau diese Möglichkeit. Die 3M Health Care Academy lädt Zahntechniker mit Interesse an der digitalen Abformung sowie der Verarbeitung von CAD/CAM-Materialien zu einem Seefeldtag bei 3M im schönen Fünfseenland ein. Die Veranstaltung beginnt bereits am Vorabend mit einem Welcome-Drink und anschließendem Abendessen im Hotel Vier Jahreszeiten in Sarnberg. Am nächsten Morgen folgt zunächst ein Unternehmensrundgang mit Einblicken in Forschung & Entwicklung sowie Produktion. Im Anschluss werden diverse Vorträge und Workshops geboten.

Infos zum Unternehmen



Der digitale Workflow heute

Einen detaillierten Überblick über den gesamten digitalen prothetischen Workflow geben Dr. Dr. Andreas Syrek (Klinische Forschung bei 3M) und Produktspezialistin ZT Gabriele Gebauer. Die einzelnen Arbeitsschritte von der Abformung mit dem 3M True Definition Scanner bis zur Einfärbung und Eingliederung einer monolithischen Restauration aus Lava™ Plus Zirkoniumoxid werden dabei live anhand eines Patientenfalles demonstriert. Anschließend berichtet ZTM Hans-Jürgen Stecher als Anwender der vorgestellten Produkte über seine praktischen Erfahrungen.

Die nachfolgenden Vorträge widmen sich dem Thema Innovation. Materialentwickler Dipl.-Ing. Holger Hauptmann entführt die Teilnehmer in eine Zeitreise durch die 15-jährige Geschichte der Dentalkeramiken bei 3M. Das Ziel seiner Reise liegt in der nahen Zukunft. Wie sich die von ihm vorgestellten Neuheiten im zahntechnischen Labor einsetzen und verarbeiten lassen, verrät anschließend Pilotanwender ZTM Sven Kirch. Im Anschluss gibt es noch die Möglichkeit, in Hands-on-Workshops die Anwendung des 3M True Definition Scanners bzw. der Lava™ Plus Färbelösungen selber zu testen. Details zur Anmeldung in der Rubrik Seminare unter www.3MESPE.de. Auskunft erteilt zudem die 3M Hotline unter der Rufnummer 0800 7005282.

3M Deutschland GmbH

Tel.: 0800 2753773
www.3mespe.de

Fachdental-Awards 2016

Gesunde Zähne durch Innovation

Zum zweiten Mal in Folge prämiert die Messe Stuttgart die innovativsten Ideen der Fachdental-Aussteller mit dem Fachdental Leipzig Award und Fachdental Südwest Award. Auf der Sonderfläche „Marktplatz der Ideen“ haben bis zu zehn Aussteller der Dentalmessen in Leipzig (23./24. September 2016) und Stuttgart (21./22. Oktober 2016) die Möglichkeit, sich im Wettbewerb zu beweisen und ihre Innovationen, aktuellen Prototypen und Produkteinführungen gegeneinander ins Rennen zu schicken. Die Auszeichnung steht als Gütesiegel und mit der dazugehörigen Sonderschau für die hohe Innovationskraft der Branche. Das Teilnehmerfeld repräsentiert mit Medizintechnik-, Material-, Laborausstattungs- und Softwareanbietern die gesamte Branche. Voraussetzung für eine erfolgreiche Teilnahme ist, dass das Ausstellungsstück zumindest als Prototyp vorliegt. Bewertet werden dann Leistungsmerkmale wie Innovationsgrad, Nutzerfreundlichkeit und Design, die ausschließlich von den Fachbesuchern beurteilt werden.

Während Ivoclar Vivadent, Tokuyama Dental Deutschland, Peppier, Megadent–Deflogrip Gerhard Reeg, Ultradent Products und W&H Deutschland in Kooperation mit ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte ihre eingereichten Produkte für den Fachdental-Award zur Schau stellen, werden die Besucher diese auf dem „Marktplatz der Ideen“ kritisch prüfen und dann an Terminals abstimmen. Von spezifischen Lacklösungen für schnellen Oberflächenschutz über zertifizierte und umweltschonende Flächendesinfektion bis hin zum einfachen und effizienten Komposit-Schablonen-System präsentieren die Kandidaten ihre Prototypen auch bereits im Vorfeld auf einer Onlinevoting-Seite, auf der ebenfalls für die jeweiligen Favoriten abgestimmt werden kann.

Die drei Gewinner-Produkte des Fachdental Leipzig Awards und des Fachdental Südwest Awards werden nach der jeweiligen Messe prämiert. Unter allen abstimmenden Besuchern wird ein Gutschein für einen viertägigen Aufenthalt mit exklusivem Wellness-Programm für zwei ins Hotel „Berlins KroneLamm“ in Zavelstein im Schwarzwald verlost.

Quelle: Messe Stuttgart



L.V.G.
IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT



*„Er ist
der Älteste
mit der
meisten
Erfahrung.“*

Vertrauen Sie auf die LVG, den Platzhirsch unter den Verrechnungsgesellschaften für Dentallabore. An unseren Leistungen und an unserer Stärke messen sich die andern. Vertrauen Sie auf den Kompetenzvorsprung des Erfinders von Dental-Factoring.

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

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

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

Soziales Engagement

DATRON AG und SV Darmstadt 98 unterstützen Neugeborenen-Herzscreening



Strahlende Gesichter nach 24-Stunden-Lauf: Die DATRON neo RUNNERS.

Die DATRON AG ging kürzlich gemeinsam mit dem SV Darmstadt 98 unter der Team-Bezeichnung „DATRON neo RUNNERS“ beim örtlichen 24-Stunden-Lauf an den Start, um „Im Zeichen der Lilie“ die Initiative „Herzscreening für Neugeborene“ mit Muskel- und Spendenkraft zu unterstützen. Mit starken 674 Runden landeten die „DATRON neo RUNNERS“ auf dem 9. Platz. DATRON führte die Sponderliste mit 10.000 Euro allerdings unangefochten an. Insgesamt 23 Teams waren am 11. Juni der Aufforderung des Veranstalters SV Traisa gefolgt und zogen ab Samstag, 18 Uhr, für 24 Stunden und trotz teilweise starker Regenfälle mit großem Enthusiasmus ihre Runden auf dem Waldsportplatz. Das Team „DATRON neo RUNNERS“ bestand aus Mitarbeitern der DATRON, des SV Darmstadt und Fußballfans des Erstligisten, die ihre Startplätze bei einer Facebook-Aktion des Clubs gewonnen hatten.

Vertriebskanal

Ab jetzt alles aus einer Hand

Um der ständig wachsenden Zahl von Kunden und Interessenten gerecht zu werden, hat die Firma theratecc seit Juli dieses Jahres ihr Vertriebskonzept komplett auf Eigenvertrieb umgestellt. Immer mehr Zahnärzte und Zahntechniker vertrauen bei der instrumentellen Bissregistrierung auf die beiden Systeme Centric Guide® und Centric Guide® easy. Laut Aussage von ZTM Christian Wagner war dieser Schritt notwendig, um auch in Zukunft einen zuverlässigen Support und die entsprechende individuelle Kundenbetreuung garantieren zu können. In den letzten Monaten wurde ein komplettes Konzept mit technischem Support und eigener effizienter Vertriebsstruktur aufgebaut. Kunden und Interessenten profitieren so von kurzen Entscheidungswegen und entsprechend schnellen Lösungen. Beide Systeme, Centric Guide® und Centric Guide® easy, gibt es ab sofort exklusiv nur bei theratecc. Aus diesem Anlass gibt es zurzeit einige überaus attraktive Vorteile für alle, die sich bis zum 30. September 2016 für ein Centric Guide® System entscheiden.

Die Benefiz-Veranstaltung zugunsten der Präventionsinitiative des Darmstädter Kinderkardiologen Dr. Elmo Feil bot den idealen Anlass für eine sportliche Aktivität der DATRON AG gemeinsam mit dem SV Darmstadt 98. Seit 2015 ist die DATRON AG Partner der Sozialkampagne „Im Zeichen der Lilie“ und führt mit dem Fußball-Erstligisten jährlich eine gemeinsame soziale Aktion durch. Beim 24-Stunden-Lauf machten sich Sprinter aller Altersklassen gemeinsam für die Früherkennung von Herzfehlern bei Neugeborenen stark. Die in 674 Team-Runden erlaufenen Sponsorengelder stockte die DATRON AG auf 10.000 Euro auf. Insgesamt sammelten die am 24-Stunden-Lauf beteiligten Teams in 14.909 absolvierten Runden gemeinsam rund 38.000 Euro für den guten Zweck. Der Vorstandsvorsitzende der DATRON AG, Dr. Arne Brüsch, der es sich nicht nehmen ließ, ebenfalls einige Runden zu laufen, freute sich riesig über das Ergebnis: „Als fester Bestandteil der Gemeinde Mühlthal empfinden wir eine soziale Verantwortung für unser gesellschaftliches Umfeld. Es ist uns ein echtes Bedürfnis, die Schwächsten zu stärken. Projekte rund um die Kinder- und Jugendarbeit sind besonders wertvoll, und die Initiative „Herzscreening für Neugeborene“ ist für viele Eltern und Freunde unter den Mitarbeitern eine echte Herzensangelegenheit.“ Auch Oliver Keller, Leiter Vertrieb des SV 98, ging ebenfalls für die „DATRON neo RUNNERS“ an den Start und zog ein positives Gesamtfazit: „Es ist schön, zu sehen, dass sich eine solch große Anzahl an Läufern für den guten Zweck eingebracht hat. Die Spendensumme geht an ein tolles Projekt, da Gesundheitsvorsorge nicht früh genug beginnen kann. Ein großer Dank geht an die DATRON AG, die als starker Partner für eine reibungslose Organisation gesorgt und den Spendenbetrag so großzügig aufgestockt hat.“

DATRON AG

Tel.: 06151 1419-0

www.datron.de



theratecc GmbH & Co. KG

Tel.: 0371 26791220

www.theratecc.de



Zirkonzahn Heldentag 2016

Lernen, Lernen und Lernen!

Am 15.10.2016 ruft Enrico Steger alle Zahntechniker und Zahnärzte nach Berlin zum Zirkonzahn Heldentag. Der Heldentag steht diesmal ganz im Zeichen der Zirkonzahn Schule. Die Zirkonzahn Schule ist Symbol und Aufruf zu fortwährendem Lernen und der Weiterentwicklung eigener fachlicher Fähigkeiten und des Charakters. Die Zirkonzahn Schule fordert heraus! Die Referenten des Heldentags haben diese Herausforderung allesamt bereits angenommen. Sie sind „Lehrende“ oder „Schüler“ der Zirkonzahn Schule und teilen ihr Wissen nun mit den Besuchern des Heldentags: Zirkonzahn Softwareentwickler Wilfried Tratter (ZTM) wird alle Studiosi des Heldentags über aktuelle und kommende Softwareneuheiten informieren und zeigen, was damit zukünftig möglich sein wird. Anschließend beschreibt Dr. Alexander Vuck, Oberarzt und wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik des Universitätsklinikums Düsseldorf, den voll-digitalen Workflow anhand eines komplexen implantatprothetischen Falls von der Implantatplanung über die Anfertigung der Bohrschablone bis hin zur finalen Versorgung und wird damit in Zusammenhang stehende aktuelle Studienergebnisse erläutern. Neben wissenschaftlichen Fakten geht es beim Heldentag vor allem sehr praktisch zu: Live auf dem Schulpodium werden die Zahntechniker des Dentallabors Steger und Schüler der Ranger School gemeinsam mit Lehrmeister

Enrico Steger Patientenfälle digital modellieren und ausarbeiten. Ganz pragmatisch geht es dann weiter, wenn die Zahntechnikmeister Rainer Janousch und Clemens Schwerin über ihre Lernerfahrungen und Ziele bei der Implementierung digitaler Technologien in ihren Laboralltag, berichten. Aus einem besonders reichen zahnmedizinischen und lehrenden Erfahrungsschatz kann Prof. Dr. Carlo Marinello schöpfen. Auf dem Heldentag referiert er über seine Ansichten und Erkenntnisse in der Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker sowie die sich daraus ergebenden Notwendigkeiten z.B. für die Kommunikation. Neben fachlichen Vorträgen stehen wie immer auch der persönliche Austausch auf Augenhöhe und das Voneinander-Lernen im Mittelpunkt des Heldentags. Insgesamt ist der Heldentag sicherlich keine gewöhnliche Weiterbildungsveranstaltung. Der Heldentag ist eben der Heldentag! Mit den dort gesetzten Zukunftsimpulsen ist er definitiv nicht nur für Zirkonzahn Kunden relevant, sondern für alle Zahntechniker und Zahnärzte, die auf der Suche nach Neuem sind. Anmeldungen und Informationen unter www.zirkonzahn.com/heldentag

Zirkonzahn Worldwide

Tel.: 079 61 933 990
www.zirkonzahn.com



Vom Lehrer zum Schüler, vom Schüler zum Lehrer: Alle Referenten des Heldentags nahmen an Bildungsprogrammen der Zirkonzahn Schule teil oder sind darin Lehrende: Vom Heldencampus über das Mountain Monastery bis hin zu Military School und Ranger School.



Meisterkurs M41 vom 21.11.2016–24.05.2017

Tag der offenen Tür am 10.09.2016 von 10.00 bis 15.00 Uhr

MEISTERSCHULE FÜR ZAHNTECHNIK IN RONNEBURG

**6 Monate Vollzeit
Teil I und Teil II**

- Splittingvariante (Teilzeit) möglich

Deutliche Verbesserung beim Meister-BAföG seit 01.08.2016

Nutzen auch Sie die Chance zur Vervollkommnung Ihres Wissens und Ihrer praktischen Fähigkeiten. Streben Sie in sehr kurzer Zeit mit staatlicher Unterstützung (BAföG) zum Meister im Zahntechniker-Handwerk! Ronneburg in Thüringen bietet dafür

ideale Voraussetzungen. An der 1995 gegründeten ersten privaten Vollzeit-Meisterschule für Zahntechnik in Deutschland wurden bisher über 450 Meisterschüler in Intensivausbildung erfolgreich zum Meisterabschluss geführt.

WAS SPRICHT FÜR UNS:

- 21 Jahre Erfahrung bei der erfolgreichen Begleitung von über 450 Meisterabschlüssen
- Seit Juni 2010 zertifizierte Meisterschule nach DIN EN ISO 9001:2008
- Vollzeitausbildung Teil I und II mit 1.200 Unterrichtsstunden in nur sechs Monaten (keine Ferienzeiten)
- Splitting, d.h. Unterrichtstrennung Theorie und Praxis, wochenweise wechselnd Schule bzw. Heimatlabor (Kundenkontakt bleibt erhalten), Ausbildungsdauer 1 Jahr
- Belegung nur Teil I bzw. Teil II möglich
- Hohe Erfolgsquote in den Meisterprüfungen
- Praxis maximal 15 Teilnehmer (intensives Arbeiten in kleinen Gruppen möglich)
- Kontinuierliche Arbeit am Meistermodell bis zur Fertigstellung aller Arbeiten in Vorbereitung auf die Prüfung mit anschließender Auswertung durch die Referenten
- Praktische prüfungsvorbereitende Wochenkurse durch Absolventen der Meisterschule und Schulleiterin
- Zusätzliche Spezialkurse (Rhetorik, Fotografie, Marketing und Management, Laborabrechnung, QM etc.)
- Modernster Laborausstattungsstandard
- Ausgewogenes Preis-Leistungs-Verhältnis, Grundmaterialien und Skripte kostenfrei
- Sonderkonditionen durch Preisrecherchen und Sammelbestellungen sowie bei der Teilnahme an Kursen außerhalb der Meisterausbildung
- Exkursion in ein Dentalunternehmen mit lehrplanintegrierten Fachvorträgen
- Kurzfristige Prüfungstermine vor der HWK
- Lehrgangsgebühren in Raten zahlbar – Beratung in Vorbereitung der Beantragung des Meister-BAföG
- Preiswerte Unterkünfte in Schulanähe

LEHRGANGSZEITEN

Die Ausbildung erfolgt im Vollzeitkurs von Montag bis Freitag (Lehrgangsdauer 6 Monate). Durch die wochenweise Trennung von theoretischer und praktischer Ausbildung können auch Teilnehmer nur für Teil II bzw. nur für Teil I integriert werden. Diese Konstellation (Splittingvariante) bietet die Möglichkeit, in einem Lehrgang Teil II und im darauffolgenden bzw. einem späteren Lehrgang Teil I oder umgekehrt zu absolvieren. Die Ausbildung dauert in diesem Fall 1 Jahr.

LEHRGANGSGEBÜHREN

Aufnahmegebühr (pro Kurs)	50,00 € zzgl. MwSt.
Lehrgangsgebühr TEIL II	2.200,00 € zzgl. MwSt.
Lehrgangsgebühr TEIL I	6.600,00 € zzgl. MwSt.

Lehrgangsgebühr in Raten zahlbar

VORAUSSETZUNGEN

- Gesellenabschluss im ZT-Handwerk

LEHRGANGSINHALTE

TEIL II – Fachtheorie (ca. 450 Stunden)

1. Konzeption, Gestaltung und Fertigungstechnik
2. Auftragsabwicklung
3. Betriebsführung und Betriebsorganisation

TEIL I – Fachpraxis (ca. 750 Stunden)

1. Brückenprothetik
 - Herstellung einer 7-gliedrigen, geteilten Brücke und Einzelzahnimplantat mit Krone
 - Keramik- und Compositeverblendetechniken
2. Kombinierte Prothetik
 - Fräs- und Riegeltechnik
 - feinmechanische Halte-, Druck- und Schubverteilungselemente
 - Modellgusstechnik
3. Totalprothetik
4. Kieferorthopädie

Bei allen 4 Teilaufgaben sind Planungs- und Dokumentationsarbeiten integriert.

FOLGEKURS

Meisterkurs M42 Teil I und Teil II vom 12.06.2017 bis 24.11.2017
Informationen zu den zwei Ausbildungsvarianten Vollzeit und Splitting finden Sie auf dieser Seite unter LEHRGANGSZEITEN.

STATEMENTS VON ABSOLVENTEN ÜBER DIE WEITERBILDUNG

Den Entschluss, Zahntechnikermeisterin zu werden, fasste ich in der Gesellenzeit. Um dieses Ziel zu erreichen, informierte ich mich über mögliche Bildungswege. Ich entschied mich für die Meisterschule für Zahntechnik in Ronneburg, da diese die Teile I und II als Vollzeitvariante in nur sechs Monaten anbietet und in meinem beruflichen Umfeld einen sehr guten Ruf genießt.

Durch den wöchentlichen Wechsel zwischen Theorie und Praxis war es möglich, das Erlernete sofort umzusetzen. So konnte ich mich intensiv auf die Prüfungsvorbereitung konzentrieren. Viele namhafte Referenten aus Wirtschaft und Dentalindustrie stellten aktuelle Technologien, wie zum Beispiel die CAD/CAM-Technik, vor.

Besonders interessant waren u.a. der Aufwachskurs mit ZTM Markus Kaiser, der Riegelkurs mit ZTM Ralf Maria Strübel und der Totalprothetikkurs mit ZT Karl-Heinz Körholz.

Die theoretischen und praktischen Kurse mit Frau ZTM Cornelia Gräfe waren sehr lehrreich und boten eine optimale Prüfungsvorbereitung. Durch die Beschränkung der Kursteilnehmerzahl konnte individuell auf die Meisterschüler eingegangen werden.

Das familiäre Klima an der Meisterschule für Zahntechnik Ronneburg gab Anlass für jede Menge Motivation.

Rückblickend war es ein schönes halbes Jahr.

ZTM KRISTIN SCHÜTZ,
ERGOLDING

Vor ein paar Jahren habe ich die Teile III und IV der Meisterprüfung an der Handwerkskammer in meinem Landkreis erfolgreich abgeschlossen.

Danach bestand intensiv der Wunsch, die beiden letzten Teile der Meisterausbildung an einer geeigneten Meisterschule zu absolvieren. Für mich kam dabei nur eine Vollzeit-Ausbildung infrage. Nach längerer Suche fand ich durch eine Anzeige das Angebot der Meisterschule für Zahntechnik in Ronneburg, welche die Vorbereitungslehrgänge Teil I und II innerhalb von sechs Monaten mit anschließenden Prüfungen an der Handwerkskammer Erfurt durchführt. Eine Freistellung meines Arbeitgebers und die Unterstützung meiner Familie halfen mir bei der erfolgreichen Durchsetzung meines Vorhabens.

Rückblickend war es für mich persönlich die richtige Wahl. Besonders hervorheben möchte ich die vorbereitenden Kurse für die praktische Prüfung mit ZTM Ralf Maria Strübel (Riegeltechnik), den Aufwachskurs mit ZTM Markus Kaiser und den Keramikkurs mit ZTM Michael Perling.

Ein besonderes Highlight für mich war auch der Anatomieunterricht mit MR Prof. Dr. med. habil. Klaus Schippel.

Ein besonderer Dank gilt natürlich auch der Schulleiterin Frau ZTM Cornelia Gräfe, welche mit ihrer langjährigen Erfahrung, aber auch mit ihrem Verständnis eine große Hilfe, ganz besonders in Hinblick auf die Prüfungen, war.

ZTM MARIO HERZOG,
LINDENBERG

TRÄGER DER MEISTERSCHULE RONNEBURG



Die Meisterschule Ronneburg gehört zur internationalen Dental Tribune Group. Der auf den Dentalmarkt spezialisierte Fachverlag veröffentlicht über 100 Fachzeitschriften in 90 Ländern und betreibt mit www.dental-tribune.com das führende internationale News-Portal der Dentalbranche. Über 650.000 Zahnärzte und Zahntechniker weltweit gehören zu den regelmäßigen Lesern in 25 Sprachen. Darüber hinaus veranstaltet Dental Tribune Congresses, Ausstellungen und Fortbildungsveranstaltungen sowie entwickelt und betreibt E-Learning-Plattformen, wie den Dental Tribune Study Club unter www.dtstudyclub.de. Auf dem (Dental Tribune) DT Campus in Ronneburg entsteht rings um die Meisterschule für Zahntechnik ein internationales Zentrum für Aus- und Weiterbildung sowie für digitale Planungs- und Fertigungsprozesse (CAD/CAM) in der Zahnmedizin.

KONTAKT

MEISTERSCHULE FÜR ZAHNTECHNIK
Bahnhofstraße 2
07580 Ronneburg

Tel.: 036602 921-70
Fax: 036602 921-72
E-Mail: info@zahntechnik-meisterschule.de
www.zahntechnik-meisterschule.de

Schulleiterin:
ZTM/BdH Cornelia Gräfe





ZTM Oliver Morhofer, Mitinhaber der High-Tech-Dental GmbH in Recklinghausen, setzt auf moderne Verfahren.

ZTM Oliver Morhofer

Dank innovativer Technik zukünftigen Herausforderungen gewachsen

LABOREINRICHTUNG Schon der Name „High-Tech-Dental GmbH“ lässt darauf schließen, dass im Labor von Oliver Morhofer und Bernd Kobus zukunftsorientiertes Arbeiten im Mittelpunkt steht. Die beiden Zahntechnikermeister legen Wert auf schnelle, präzise Arbeitsabläufe und funktionelle Handgriffe, die zu hochwertigen Ergebnissen führen. ZTM Oliver Morhofer über die Möglichkeiten eines modernen Dentallabors.

Nach meinem Abschluss als Zahn-technikermeister 1993 absolvierte ich ein Studium zum Betriebswirt VWA, denn mir war damals schon bewusst, dass im Dentallabor nicht nur zahn-technische, sondern auch unternehmerische Fertigkeiten essenziell sind, um dem Wettbewerb langfristig gewachsen zu sein. Im Jahr 1996 wurde ich schließlich Mitinhaber der High-Tech-Dental GmbH in Recklinghausen. Seitdem haben mein Partner Bernd Kobus und ich unser Labor ständig weiterentwickelt und uns den neuen Herausforderungen durch bewusstes Handeln immer wieder gestellt. Heute setzen wir, als hoch technisiertes Dentallabor, unsere Schwerpunkte entsprechend in den Bereichen CAD/CAM-Technologie und Vollkeramische Ästhetik unter funktionsdiagnostischen Gesichtspunkten. Seit 2007 sind wir auch autorisiertes Fach-

labor für Funktionsdiagnostik. Gleichzeitig decken wir aber das gesamte Leistungsspektrum der Zahntechnik, von der Reparatur bis zur komplexen hochästhetischen Implantatprothetik, ab.

Zahntechnik heute

Die größte Herausforderung für den Zahn-techniker momentan sehe ich in der Verknüpfung von analoger und digitaler Technologie. Digitale Verfahren sind wichtig, um hochpräzise arbeiten und bestimmte Materialien verwenden zu können – Stegkonstruktionen lassen sich zum Beispiel präziser mit Fräs- als mit Gusstechnik herstellen. Wichtig ist aber, dass wir Labore darauf achten, dass am Markt leistungsgerechte Preise erzielt werden. Schließlich stehen hinter dem Zahnersatz hoch qualifizierte Mitarbei-

ter. Um langfristig eine gerechte Entlohnung und auch Investitionen in die Zukunft zu sichern, ist ein entsprechendes Preisniveau notwendig. Unsere Aufgabe ist es, die digitale Technik zum Vorteil unserer Kunden und Patienten zu nutzen und die Arbeiten handwerklich zu veredeln. Hierfür müssen wir uns als Zahn-techniker immer wieder weiterbilden, denn die individuelle Planung und zahn-technische Ausführung bedarf sehr viel Know-how.

Hochleistungswerkstoffe benötigen Hochleistungsgeräte

Im Rahmen einer Modernisierung haben wir vor drei Jahren unsere Keramikabteilung fußläufig zum Hauptlabor in neue Räumlichkeiten ausgelagert, die wir gleichzeitig als Fortbildungslabor mit acht Arbeitsplätzen nutzen. Alle

Tische sind als Schicht- und Schleifplatz ausgelegt. Diese haben wir bewusst mit der Perfecta 900 von W&H sowie den zugehörigen Motor- und Schnellläuferhandstücken ausgestattet. Denn nicht nur ich als Workshopleiter und Referent für Ivoclar Vivadent benötige innovative Geräte – generell gewinnt die Verarbeitung der neuen Werkstoffe immer stärker an Bedeutung.

Da wir bei High-Tech-Dental uns schon frühzeitig für computergesteuerte Fertigungsverfahren interessiert haben und von Beginn an Zirkoniumdioxid verwenden wollten, arbeiten wir seit vielen Jahren mit der InLab-Software von Sirona und nutzen die M1- und M5-Fräsmaschinen von Zirkozahn. Aus demselben Grund haben wir uns damals für das Laborgerät von W&H entschieden, mit dem wir bis heute sehr zufrieden sind. Mit der Perfecta-Einheit können wir nicht nur Zirkoniumdioxid, sondern auch andere hoch technisierte Werkstoffe wie Lithiumdisilikat sehr schonend bearbeiten.

Sauberer Tisch – sauberes Ergebnis

Die Perfecta 900 wird als Knie-, Fuß- und Tischeinheit angeboten. Für uns ist das Gerät mit Knieanlasser besonders wertvoll, denn wir wollten unsere Tische gern sauber, aufgeräumt und modern halten. Darum sind auch alle Kabel in einem zentralen Sockel verlegt. So hat das Team dank der großen Freifläche viel Platz, um funktional und ergonomisch zu arbeiten. Nur das Bediengerät steht auf dem Tisch, mit dem ich einfach und schnell zwischen Motorhandstück und Schnellläuferhandstück hin und her wechseln kann. Das moderne, gut durchdachte Design der Perfecta 900 kommt uns in dieser Hinsicht ebenfalls sehr entgegen.

Handwerk geht nicht ohne Werkzeug

Mir hat es besonders der Perfecta-Schnellläufer mit 0,7 Ncm und 5.000 bis 100.000/min angetan. Im Gegensatz zu einer Turbine habe ich hier keinen hohen Anlauf, sondern kann ganz gezielt mit einer niedrigeren Drehzahl starten und dann hochdrehen – ich kann die Leistung also individuell steuern, so wie ich es brauche. Außerdem gefällt mir das 3-fach-

Spray äußerst gut, mit dem ich das Werkstück immer wieder gezielt benetzen kann und das das Material so vor Mikrorissen schützt. Über die Rändelschraube am Knieanlasser steuere ich die Wasserzufuhr. In der Regel benutze ich hier einen feinen Nebel. Wenn ich den Wasserstrahl ausschalte, kann ich mit dem Schnellläufer unter Einsatz feiner Schleifkörper auch Oberflächentexturen gezielt und behutsam bearbeiten. Wenn ich für CAD-Restaurationen Lithiumdisilikat im vorkristallinen Zustand bearbeite, bevor es dem Kristallisationsbrand unterzogen wird, schalte ich das 3-fach-Spray wieder zu und erhöhe die Drehzahl.

Es ist für unsere tägliche Arbeit wichtig, dass wir verschiedene Handstücke mit unterschiedlicher Größe und Schaft haben. Darum benutzen wir zusätzlich das Perfecta-Motorhandstück mit 7,8 Ncm und 1.000 bis 50.000/min. In beiden Laborhandstücken ist bereits eine Ausblasfunktion integriert – eine Besonderheit bei zahntechnischen Handstücken. Mithilfe dieser Funktion werden Späne und Staub sofort entfernt. Das ist besonders ideal, um die Oberflächen immer wieder zu kontrollieren, gerade wenn ich ohne Wasser arbeite. Gleichzeitig wird dadurch das Spannsystem gereinigt.

Mit den W&H-Handstücken lassen sich alle gängigen zahntechnischen Materialien bearbeiten. Wir speziell nutzen sie in unserer Keramikabteilung vor allem, um keramikverblendete Grüste aus Zirkoniumdioxid und Lithiumdisilikat optimal zu bearbeiten. Die Perfecta 900 erlaubt es uns, so schonend wie möglich mit dem Ma-



Abb. 1

terial umzugehen. So können wir Frakturraten weitestgehend minimieren, um dem Patienten größtmögliche Sicherheit zu bieten.

Automatikmodi für mehr Komfort

Nicht nur von der Bauweise und Bedienung der Handstücke her ist die Arbeit mit dem Gerät sehr ergonomisch. Für zusätzlichen Komfort sorgen die Automatik-Modi. Ähnlich wie beim Tempomaten im Auto läuft das Gerät nach einem kurzen Knietasterdruck mit der gleichen Drehzahl weiter, die ich vorher eingestellt habe.

Ein großer Vorteil ist das frei platzierbare Steuergerät, mit dem ein schnelles Umschalten möglich ist und auf dessen Display immer die aktuelle Drehzahl angezeigt wird. Das bietet uns während des Arbeitsvorgangs eine hohe Flexi-



Abb. 2

Abb. 1 und 2: Über das Steuergerät der Perfecta 900 kann schnell zwischen Motor- und Schnellläuferhandstück gewechselt werden. Im Alltag ist so ein effizientes Verarbeiten aller gängigen Materialien möglich.



Abb. 3

bilität. Wir sparen Zeit, die wir sonst zum Wechseln des Gerätes aufwenden müssten, und erzielen dank der gut abgestimmten Handstücke optimale Ergebnisse. Auch heute würde

ich mich deshalb immer wieder für die Perfecta 900 von W&H entscheiden und das Gerät allen Anwendern empfehlen, insbesondere Laboren, die viel vollkeramisch arbeiten.

Ausblick

Fakt ist, ohne neuartige Technologien könnten wir heute nicht solch erstklassige, stabile und biokompatible Werkstoffe verarbeiten. Ich sehe die Entwicklung der letzten Jahre als Chance und denke, dass sie, statt zu einem Abbau, zu einer Umverteilung der Kompetenzen führt. Wenn wir uns als Zahn-techniker mit den neuen Verfahren auseinandersetzen und unser neu erworbenes Know-how anwenden, können wir für unsere Kunden und Patienten eine immer besser werdende Qualität erreichen. Hersteller wie W&H geben uns mit Geräten wie der Perfecta 900 das nötige Rüstzeug mit auf diesen spannenden Weg.



Abb. 4



Abb. 5

Abb. 3: High-Tech-Dental hat insgesamt acht Arbeitsplätze mit der Perfecta 900 von W&H ausgestattet, um flexibel, ergonomisch und sauber arbeiten zu können. **Abb. 4 und 5:** Mithilfe des Perfecta-Schnellläuferhandstücks können Hochleistungswerkstoffe besonders schonend bearbeitet werden. Das schaltbare 3-fach-Kühlspray schützt optimal vor Materialrissen.

INFORMATION

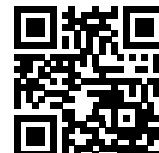
High-Tech-Dental GmbH

Große Geldstraße 18
45657 Recklinghausen
Tel.: 02361 181885
info@high-tech-dental.de
www.high-tech-dental.de

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen



ABOSERVICE

Frischer Wind für
Ihr Labor



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



Bestellformular

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

* 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



Laborinhaber als Unternehmer: Wege aus dem Steuerdschungel

LABOREINRICHTUNG Wer mit seinem Dentallabor erfolgreich sein will, benötigt neben zahntechnischem Know-how auch betriebswirtschaftliches Wissen. Annabelle Linzenmeier, Head of Global Tax bei Heraeus Kulzer, erklärt, worauf bei Umsatzsteuer und Abschreibungen zu achten ist und wie Laborinhaber bei Investitionen clever sparen können.*

Wer als Selbstständiger Dienstleistungen oder Waren verkauft, ist verpflichtet, Umsatzsteuer an das Finanzamt abzuführen. Vier wichtige Hinweise:

1. Die Kleinunternehmerregelung

Labore, deren Gesamtumsatz maximal 17.500 Euro beträgt, können die Kleinunternehmerregelung in Anspruch nehmen. Damit sind sie von der Pflicht befreit, die Umsatzsteuer aus ihren Einnahmen herauszurechnen und an das Finanzamt abzuführen. Zu beachten ist, dass nicht alle Einnahmen auf die Umsatzgrenze angerechnet werden. Achtung: Der Vorteil des Vorsteuerabzugs entfällt, wenn Zahntechniker für ihren Betrieb etwas einkaufen und dabei Umsatzsteuer an einen anderen Unternehmer zahlen. Das bedeutet: Die gezahlte Steuer darf nicht als Vorsteuer geltend gemacht und vom Finanzamt zurückgefordert werden.

2. Die Regelbesteuerung

Regelbesteuert ist ein Labor, wenn der Umsatz die zulässige Grenze überschreitet oder aus wirtschaftlichen Gründen auf die Kleinunternehmerregelung verzichtet. Der Inhaber muss die Umsatzsteuer an das Finanzamt abführen und bekommt im Gegenzug das Recht auf Vorsteuerabzug eingeräumt.

3. Die Steueranmeldung

Regelbesteuerte Labore müssen Umsatzsteuer-Voranmeldungen und Umsatzsteuer-Jahreserklärungen elektronisch an das Finanzamt übermitteln. In diesen Steueranmeldungen sind sowohl die abzuführende Umsatzsteuer als auch die gezahlten Vorsteuerbeträge anzugeben. Damit ermitteln Laborinhaber ihre Steuerschuld selbst. Das Finanzamt behält sich jedoch vor, diese eigenen Umsatzsteuer-Anmeldungen noch mehrere Jahre rückwirkend zu ändern.

4. Neue Deklarationspflichten bei Edelmetallen

Nach den neuen Reverse-Charge-Regelungen von 2015 trägt in bestimmten Fällen nicht der dienstleistende Unternehmer die Umsatzsteuer, sondern der Kunde. Dies kann für zahntechnische Labore zusätzliche Deklarationspflichten im Bereich der Edelmetalle nach sich ziehen. Heraeus Kulzer hat die Rechnungsstellung aufgrund dieser Neuerungen angepasst.

Gewusst wie: mit Abschreibungen richtig sparen

Abschreibungen sind ein Instrument, die Höhe des Gewinns oder Verlusts zu steuern. Jeder Euro, der als Abschreibung verbucht wird, mindert die Steuerschuld. Planmäßig abschreiben lassen sich „abnutzbare Wirtschaftsgüter“, so auch viele Laborgeräte. Dazu müssen Unternehmer Abschrei-

bungsvolumen, -dauer und -satz ermitteln. Der Gesamtbetrag wird dann als Betriebsausgabe erfasst. Über die Standardabschreibung hinaus gibt es jedoch drei weitere attraktive Abschreibungsmöglichkeiten, die jeder Selbstständige kennen sollte.

1. Abschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter (GWG)

Die GWG-Abschreibung ermöglicht es, selbst bei einer mehrjährigen Nutzung des Wirtschaftsguts bereits im ersten Jahr den gesamten Kaufpreis abzuschreiben. Diese Regelung gilt für eigenständig nutzbare Wirtschaftsgüter, wie zum Beispiel Laptops, deren Anschaffungskosten höchstens 410 Euro zuzüglich Umsatzsteuer betragen.

2. Die Sonderabschreibung

Diese Form der Abschreibung ist besonders lukrativ, sofern der Unternehmer als „Begünstigter“ gilt. In diesem Fall können in den ersten fünf Jahren bis zu 20 Prozent der Anschaffungskosten eines betrieblichen Wirtschaftsguts zusätzlich zur normalen Abschreibung gewinnmindernd, also als Betriebsabgabe, berücksichtigt werden. Ob Laborinhaber als Begünstigte gelten, müssen sie im Einzelfall mit dem Steuerberater klären.

3. Der Investitionsabzugsbetrag (IAB)

Dabei handelt es sich nicht direkt um eine Abschreibung, sondern um eine „gewinnmindernde Rücklage“. Diese mindert den steuerpflichtigen Gewinn, darf bis zu drei Jahre vor dem Kauf gebildet werden und bis zu 40 Prozent der voraussichtlichen Anschaffungskosten betragen. Bei größeren Investitionen kann sich dadurch eine hohe Steuerersparnis ergeben. Doch Achtung: Wird der Gegenstand, für den ein Investitionsabzugsbetrag gebildet wurde, nicht rechtzeitig angeschafft, muss die Rücklage gewinnerhöhend aufgelöst werden – und zwar in dem Jahr, in dem sie ursprünglich gebildet wurde. Damit erhöht sich auch der steuerpflichtige Gewinn wieder.

* Diese Steuertipps enthalten ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen des Einzelfalls gerecht zu werden, und sind nicht dazu bestimmt, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen zu sein. Diese Steuertipps sind insbesondere nicht geeignet, eine persönliche Beratung durch einen Steuerberater zu ersetzen. Die Heraeus Kulzer GmbH schließt Haftungen für diesen Inhalt vollumfänglich aus.

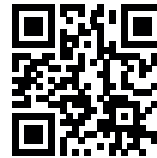


Annabelle Linzenmeier, Head of Global Tax bei Heraeus Kulzer.

INFORMATION

Heraeus Kulzer GmbH
 Grüner Weg 11
 63450 Hanau
 Tel.: 0800 4372-522
 info.lab@kulzer-dental.de
 www.heraeus-kulzer.de

Infos zum Unternehmen



Laborgeräte zu Sonderkonditionen

Abschreibungen von Laborgeräten machen sich bezahlt. Was aber, wenn die Maschine bereits vollständig abgeschrieben ist und die besten Jahre hinter sich hat? Labore können jetzt im Rahmen der Geräteaktion von Heraeus Kulzer Investitionskosten sparen: Vom 19. September bis 31. Dezember 2016 bietet der Hanauer Dentalhersteller fünf zahntechnische Gerätetypen zu günstigen Aktionspreisen an. Für die Prothesenherstellung mit Pala den Palamat elite und Palajet, für Gießtechnik mit Hera das Vakuum-Druck-Gießgerät Heracast iQ und zur Polymerisation die Signum HiLite Power und HiLite pre 2.

Wer nicht nur ein Neugerät kauft, sondern zugleich sein gleichartiges Altgerät – ganz gleich von welchem Hersteller – abgibt, profitiert doppelt: Hier schreibt Heraeus Kulzer seinen Kunden eine Abwrackprämie von bis zu 1.000 Euro gut. Detaillierte Informationen zum aktuellen Angebot, den jeweiligen Aktionspreisen und Abwrackprämien erhalten Dentallabore über die Hotline 0800 4372-522, im Internet unter www.heraeus-kulzer.de/geraete-aktion sowie über die Heraeus Kulzer Fachberater im Außendienst.



Sparen nicht nur durch Abschreibungen, sondern auch durch vergünstigte Investitionskosten bei Laborgeräten: Den Heracast iQ gibt es bei der Aktion zum Sonderpreis.

Konzept für Monolithen



Abb. 1

TIPP Die monolithische Herstellung von Zirkonoxidrestaurationen sollte in Effizienz und Wirtschaftlichkeit münden. Mit den „richtigen“ Mitteln und Werkzeugen kann diese Forderung unterstützt werden. Komet Dental (Lemgo) empfiehlt hierfür seit circa einem Jahr eine durchdachte Vorgehensweise, die sich zunehmend hoher Beliebtheit erfreut.

Der „2 in 1“-Weißlingspolierer und CeraFusion, das transparente Lithiumsilikat zum Sprühen, sind die beiden Hauptakteure, die Komet Zahn-technikern für monolithische Zirkonoxidrestaurationen an die Hand gibt. Eine echte Bereicherung für Labore, die auf effizientem Weg eine hochwertige Oberfläche für monolithische Versorgungen erreichen möchten.

Eins und eins gesellen sich gern

Eine sachgemäße Bearbeitung von Zirkonoxid sollte schon vor dem Sinterprozess beginnen. Um einen Rohling im Weißlingszustand material-schonend für das Sintern vorzubereiten, hat Komet einen Weißlingspolierer entwickelt. Dank des 2-Zonen-Arbeitsteils können die Vorteile der Weißlingsbearbeitung (z.B. geringer Werkzeugverschleiß) ohne zusätzlichen Werkzeugwechsel genutzt werden. Die graue Zone des Polierers hat ein grobes Poliermedium und dient dem schnellen, kontrollierten

Reduzieren der Haltestege. Die weiße, feine Arbeitsteilspitze verwendet der Zahntechniker für okklusale, interdentale oder zervikale Bereiche. Durch das Glätten der Weißlingsoberfläche reduziert sich die Nacharbeit nach dem Sintern signifikant. Der Erarbeitung einer perfekten Krone steht mit dem Weißlingspolierer nichts mehr im Weg.

Sprühen, brennen, fertig!

Nach dem Sintern kommt CeraFusion zum Einsatz. Das transparente Lithiumsilikat wird dünn auf die gesinterte Krone aufgesprüht. Die Anwendung ist durch die handliche Sprayflasche einfach und sicher. Während des folgenden Brennvor-gangs (920 °C) diffundiert das Material in die Oberfläche und geht eine unlösliche Einheit mit dem ZrO_2 ein. Ergebnis ist eine dichte, hochglänzende Oberfläche, die keine Wünsche offenlässt. Die Krone muss nicht mehr poliert oder glasiert wer-

den, sondern ist nach diesen wenigen Arbeitsschritten zum Einsetzen vorbereitet.

Auf einfachem und schnellem Weg lässt sich eine hochwertige Oberfläche für den Monolithen erzielen. Der Balanceakt zwischen Perfektion und Ökonomie wird mit diesem Konzept und den Produkten von Komet sicher bewältigt.

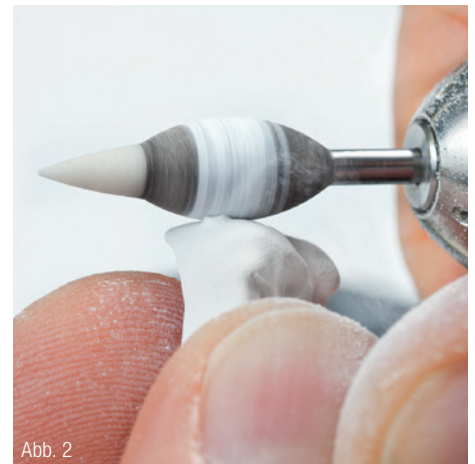


Abb. 2



Abb. 3

Abb. 3: Nach dem Sintern: Aufsprühen des transparenten Lithiumsilikats CeraFusion.

Abb. 1: CeraFusion – das transparente Lithiumsilikat zum Sprühen. **Abb. 2:** Vor dem Sintern: Verschleifen der Haltestege mit dem Weißlingspolierer.

INFORMATION

Komet Dental

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

Infos zum Unternehmen



Ein Gesetz, zwei Perspektiven

VERANSTALTUNG Die erfolgreiche Workshop-Reihe zum Antikorruptionsgesetz mit Prof. Dr. Karsten Fehn und Kai-Uwe Herbst geht in die zweite Runde: Nach dem gelungenen Auftakt in Düsseldorf lädt die BFS health finance GmbH in zwei weitere Städte zum Seminar „Das Antikorruptionsgesetz – (K)ein Grund zur Panik“ ein.

Kaum ein anderes Thema besitzt derzeit so viel Brisanz wie das vor Kurzem in Kraft getretene Gesetz zur Vermeidung von Korruption im Gesundheitswesen. Das sogenannte Antikorruptionsgesetz hat bereits im Vorfeld für viel Diskussionsstoff gesorgt und eine Reihe an Unsicherheiten und Fragen mit sich gebracht.

„Aufgrund der vielen Anmeldungen zu unserem Workshop in Düsseldorf und der durchweg positiven Resonanz der Teilnehmer haben wir uns dazu entschlossen, den Workshop weiter auszubauen und zwei weitere Termine in Hamburg und München anzubieten“, fasst Sandra Lehmbrock, Mitglied der BFS-Geschäftsleitung, zusammen.

Das Außergewöhnliche an der Veranstaltungsreihe stellt dabei die Einordnung des Antikorruptionsgesetzes aus zwei unterschiedlichen Perspektiven dar: Mit Prof. Dr. Karsten Fehn wird das Gesetz aus der Sicht eines renommierten Strafverteidigers und Fachanwalts für Medizinrecht betrachtet. Kai-Uwe Herbst, Richter am Amtsgericht Tiergarten in Berlin, ergänzt die Gesetzes-einordnung um eine strafrichterliche



Abb. 1

Abb. 1: Dr. Ulrich Thomé, Geschäftsführer der BFS health finance GmbH, Prof. Dr. Karsten Fehn, Strafverteidiger und Fachanwalt für Medizinrecht sowie Sandra Lehmbrock, Mitglied der BFS-Geschäftsleitung (von links), begrüßten die Teilnehmer des Auftaktworkshops und freuten sich über das große Interesse. (Quelle: BFS health finance GmbH)

Rechtssicht und bietet den Teilnehmern dadurch einen weiteren Zugang zum Thema.

Im Mittelpunkt des Auftaktworkshops standen auch konkrete Fragen aus dem Plenum: Müssen Skontonachlässe an den Patienten weitergereicht werden? Sollten Behandler einen Mittelpreis kalkulieren, um dem Patienten durch Messerabatte o. ä. einen gleichbleibenden Preis für Materialkosten in Rechnung stellen zu können? Kann die Annahme einer Dinner-Einladung eines Vertriebsmitarbeiters strafrechtliche Folgen nach sich ziehen?

„Besonders spannend ist es, dass die Teilnehmer durch die Interaktion der beiden Fachexperten einen Eindruck darüber bekommen, wie letztlich einzelne Indizien aus rechtlicher Sicht eingeschätzt werden und welche möglichen Folgen diese für den Behandler haben können“, erklärt Sandra Lehmbrock. „Die Komplexität der gesetzlichen Änderungen und mögliche Auslegungen werden einerseits sehr deutlich, andererseits bekommen die Teilnehmer durch den Workshop nützliche und vor

allem praxistaugliche Hilfestellungen mit auf den Weg. Das ist uns besonders wichtig“, so Sandra Lehmbrock weiter. Einig waren sich Prof. Dr. Karsten Fehn und Kai-Uwe Herbst beim Workshop in Düsseldorf vor allem in diesem Punkt: Wer transparent arbeite, schaffe wenig Angriffsfläche für mögliche straf- oder berufsrechtliche Folgen. Wer sich bislang berufsrechtlich einwandfrei verhalten habe, müsse auch künftig nichts befürchten. Dies gelte auch für das erprobte Modell des Partnerfactorings. Die nächsten geplanten Workshops finden am 26. Oktober 2016 in Hamburg und am 16. November 2016 in München statt. Nähere Informationen erhalten Sie direkt bei der BFS health finance GmbH.

INFORMATION

BFS health finance GmbH
Hülshof 24
44369 Dortmund
Tel.: 0231 945362-800
kontakt@meinebfs.de
www.meinebfs.de



Abb. 2

Abb. 2: Im Anschluss an den Workshop haben die Teilnehmer die Gelegenheit, sich bei einem Get-together über die Vorträge auszutauschen und mit den Referenten in ein persönliches Gespräch einzusteigen. (Quelle: BFS health finance GmbH)

Innovative prothetische Konzepte im Rampenlicht

VERANSTALTUNG Spannende Workshops und Vorträge und im Anschluss ein rauschendes Fest – das erwartete die mehr als 120 Teilnehmer des Anniversary Meetings von Zfx in der Alten Brauerei Stegen am Ammersee. Am 10. Juni 2016 wurde das Kult-Kino mit rustikalem Flair zum Schauplatz für moderne Therapiekonzepte in der Zahnheilkunde. Vorgestellt wurden diese von Experten aus Praxis, Wissenschaft und Industrie in zwei unterschiedlichen Kinos.

Die anwesenden Zahnärzte folgten in Kino 1 den Vorträgen von Priv.-Doz. Dr. Jan-Frederik Güth (Universität München), Dr. Andrea Agnini (Modena, Italien), ZT Günther Schlosser (3M, Seefeld), Dr. Dimitar Filchev (Universität Sofia, Bulgarien) und Dr. Marcus Engelschalk (München). Das Programm für Zahntechniker fand in Kino 2 statt.

„Tradiertes zahntechnisches Wissen trifft auf Technologie – Widerspruch

oder Synergie?“ Dieser Fragestellung widmete sich ZTM Hans-Jürgen Stecher (Wiedergeltingen). Der Referent machte deutlich, dass fundierte zahntechnische Fachkenntnisse zwingend erforderlich sind, um die verfügbaren digitalen Technologien sinnvoll einzusetzen. Dieser Aussage stimmte auch ZTM Björn Maier (Lauingen) zu: Insbesondere beim Einsatz der CAD-Software sei zahntechnisches Know-how gefragt. Den Fokus legte er in seinem Vortrag auf CAD/CAM-

Werkstoffe. Er setzt Zirkoniumdioxid bevorzugt für die Herstellung (teil-)verblendeter Restaurationen und Implantatabutments auf Titan-Klebebasis ein, während Lithiumdisilikat das Material der Wahl für monolithische Versorgungen ist. Unter anderem für Patienten mit starken Verschleißerscheinungen sind Hybridkomposite prädestiniert: Als Langzeitprovisorium eingesetzt, ermöglichen sie eine „Probefahrt“ und lassen sich intraoral modifizieren. Thematisch knüpfte Claus Pukropp (Leiter Technisches Marketing bei VITA Zahnfabrik) an diesen Vortrag an – er stellte die Vorteile der Anwendung von Hybridkeramik sowie zirkonverstärkter Glaskeramik vor.

Wie wichtig im Zeitalter digitaler Technologien Teamwork ist, demonstrierten Priv.-Doz. Dr. Jan-Frederik Güth und ZTM Hans-Jürgen Stecher. Priv.-Doz. Dr. Güth zeigte Studienergebnisse, die belegen, dass die Präparation und die Abformung klinisch schwer durchführbar und somit Quelle für Ungenauigkeiten sind. Der Einsatz von Intraoralscannern könnte dank optimierter Kontrollmöglichkeiten zu einer Verbes-



Abb. 1



Abb. 2

serung der Situation beitragen. Damit sich dies positiv auf die Passgenauigkeit von Versorgungsauswirkungen auswirkt, muss allerdings eine korrekte Weiterverarbeitung der Daten nach einem standardisierten Protokoll erfolgen. Mögliche Vorgehensweisen wurden anhand von Fallbeispielen vorgestellt.

Schließlich präsentierte Zfx-Geschäftsführer ZT Andreas Geier Produktneheiten wie das Baltic Denture System zur Herstellung von Totalprothesen in zwei Behandlungssitzungen und den Zfx Encode Converter. Mit diesem Software-Modul lassen sich zeitsparend bei Zfx bestellbare BellaTek® Encode® Abutments designen. Vorge stellt wurden zudem das innovative Zfx Digital IntraModel System sowie neue Pre-Abutment Multi-Blank-Halter, die ab Juli 2016 für die Verarbeitung mit der Zfx™ Inhouse5x verfügbar sind. Dank eines Upgrades wird diese Fräsmaschine ab Juli auch in der Lage sein, mehrgliedrige Implantatversorgungen zu fertigen.



Abb. 1 und 2: Am 10. Juni 2016 wurde das Kult-Kino mit rustikalem Flair zum Schauplatz für moderne Therapiekonzepte in der Zahnheilkunde. Vorgestellt wurden diese von Experten aus Praxis, Wissenschaft und Industrie in zwei unterschiedlichen Kinos. **Abb. 3:** Internationales Referententeam: Priv.-Doz. Dr. Jan-Frederik Güth, ZTM Björn Maier, Dr. Dimitar Filchev, ZT Andreas Geier, Dr. Andrea Agnini, Geschäftsführer ZT Oliver Hill und ZTM Hans-Jürgen Stecher. (Nicht im Bild: Dr. Marcus Engelschalk, ZT Günther Schlosser und Claus Pukropp.)

INFORMATION

Zfx GmbH

Kopernikusstraße 27
85221 Dachau
Tel.: 08131 332440
office@zfx-dental.com
www.zfx-dental.com

ANZEIGE

Monatliches Update

Fachwissen auf den Punkt gebracht



Anmeldeformular Newsletter
www.zwp-online.info/newsletter

www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN

ZWP ONLINE



JETZT ANMELDEN



Zirkonoxid erschließt weiter neue Räume in der Zahnheilkunde

Literatur



MATERIALIEN Sehr belastbar, höchästhetisch und biokompatibel: Restaurationen auf Basis von Zirkonoxid sind aus der modernen Zahnheilkunde nicht mehr wegzudenken. Seit seiner Einführung als Cercon im zahntechnischen Labor vor nunmehr 15 Jahren zeigt sich der Werkstoff prädestiniert für prothetische Versorgungen, daher überrascht es auch nicht, dass der Anteil von Zirkonoxid-basierten Arbeiten bis heute konsequent gewachsen ist. Ein Ende dieser Entwicklung ist nicht abzusehen. Im Gegenteil: Beispiele wie das 2015 eingeführte Cercon ht mit True Color Technology von Zirkonoxid-Entwicklungspionier Dentsply Sirona Prosthetics sprechen für eine nahtlose Fortsetzung der Erfolgsgeschichte.



Cercon

Mit dem CAM-Vollkeramiksystem Cercon wird das erste wirtschaftliche Verfahren für die Herstellung von Zirkonoxidkronen und -brücken im dentalen Bereich eingeführt.

Cercon base colored

Aufgrund der schnell steigenden Nachfrage nach zahnärztlich eingefärbtem Zirkonoxid wird 2003 Cercon base colored in den Markt eingeführt.

Cercon base light und medium

Mit Cercon base light und medium kommen weitere Einfärbungen hinzu.

Die Erfolgsgeschichte von Cercon seit 2001: Hochtransluzentes Cercon ht mit „True Color Technology“ stellt den jüngsten Meilenstein der Entwicklung dar.

2001 – Odyssee im Weltraum: Dieses Werk von Kult-Regisseur Stanley Kubrick gilt unter Cineasten als einer der besten Filme, die je gemacht wurden. Er erweiterte das Bewusstsein des Betrachters, indem er eine Vision des technisch Machbaren in der Zukunft beschrieb. Der Weltraum spielte eine Rolle, die Computertechnologie und allem voran der Pioniergeist des Menschen. Was hier Fiktion war, findet eine reale Parallele in der Dentalwelt. Denn im Jahr 2001 brach im zahntechnischen Labor und der zahnärztlichen Praxis tatsächlich ein neues Zeitalter an – dank des Raumfahrt-erprobten Werkstoffs Zirkonoxid (als Baubestand- teil des Space Shuttles), den Pionierleistungen von

Werkstoffspezialisten und den neuen Möglichkeiten der computergestützten Zahnheilkunde. Pathetisch ausgedrückt war Zahnersatz aus Zirkonoxid vor 15 Jahren „nicht von dieser Welt“.

Jüngste Evolutionsstufe: Cercon ht mit True Color Technology

Das hat sich seitdem grundlegend geändert. Zirkonoxid etablierte sich schnell in der Prothetik des 21. Jahrhunderts. Wesentlichen Anteil daran hat die zuverlässig sichere Anwendung des Werkstoffs in einem großen Indikationsspektrum, die durch Studienergebnisse und Erfahrungen von Zahnärzten und Zahntechnikern¹⁻²⁶ eindrucks-

voll dokumentiert ist. Dabei wurde auch belegt, dass sich die hervorragenden Erfahrungen mit Zirkonoxid uneingeschränkt auf die jeweils nachfolgenden Evolutionsstufen übertragen ließen – was zum Beispiel für in einem Elfenbeinton eingefärbte Rohlinge (Cercon base colored) oder hochtransluzente Varianten (Cercon ht) gilt.

Den jüngsten Höhepunkt der Entwicklung stellt das seit 2015 erhältliche Cercon ht mit True Color Technology von Dentsply Sirona Prosthetics dar. So bietet das Unternehmen Cercon ht-Rohlinge in jeder der 16 VITA* classical-Farben an – optimale Voraussetzung für das Labor, die vorgegebene Farbe mit besonderer Präzision zu erzielen.



Abb. 1: Leistungsstufe 1: Monolithische Restauration mit Glasur. **Abb. 2:** Leistungsstufe 2: Monolithische Restauration, mit Malfarben individualisiert und glasiert. **Abb. 3:** Leistungsstufe 3: Die Cut-back-Technik.



Abb. 4



Abb. 5

Abb. 4: Ergebnis aufwendiger Forschungs- und Entwicklungsarbeit: Cercon ht mit „True Color Technology“ in allen 16 VITA* classical-Farben. Abb. 5: Leistungsstufe 4: Die Kombination verschiedener Techniken aus den Leistungsstufen 1 bis 3.

2011

Cercon ht light

Die Einführung von Cercon ht erweitert durch eine höhere Transparenz die ästhetischen Möglichkeiten.

2012

Cercon ht light und medium

Die Farbpalette wird auf die homogen durchgefärbten und hochtransparenten Cercon ht-Rohlinge light und medium erweitert.

2015

Cercon ht True Color Technology

Der neue Zirkonoxid-Standard für Farbsicherheit in den 16 klassischen VITA-Farben. Einführung von Cercon ht in Ø 98 mm Disks für offene CAM-Systeme und Anmeldung des neuen Disk-Adapters zum Patent.

In jeder Leistungsstufe den richtigen Ton treffen

Um dies zu erreichen, riefen die Entwickler das ambitionierte Ziel aus, Cercon ht-Disks mit entsprechenden naturnahen Einfärbungen zu schaffen. Gleichzeitig sollten umfassende Forschungen die kompromisslose klinische Sicherheit des Materials sicherstellen. Dank des über viele Jahre gewachsenen Know-hows in Herstellung und Bearbeitung keramischer Werkstoffe ist der Anbieter in der Lage, die Basismaterialien, sogenannte Fritten, mit passenden Pigmenten einzufärben und sie in die kristallinen Strukturen zu integrieren.

Diese Möglichkeiten wurden bei der Entwicklung von Cercon ht mit True Color

Technology konsequent genutzt – sodass die durchgefärbten Rohlinge die jeweilige VITA* classical-Farbe genau erreichen. Zur Verarbeitung im Labor bieten die Disks dem Zahntechniker dabei insgesamt fünf Leistungsstufen: 1. vollanatomisch, nur glasiert; 2. vollanatomisch, Charakterisierung mit Malfarbe und Glasur; 3. Cut-back mit Schneidschichtung; 4. Kombination verschiedener Techniken: vollanatomisch, teil- und vollverblendet; 5. grenzenlose Individualität: Verblendung in der Schichttechnik.

15 Jahre – und die Entwicklung schreitet weiter voran

So bietet Zirkonoxid mit dem aktuellen Cercon ht mit True Color Technology

nochmals optimierte Voraussetzungen für hochästhetische und langzeitstabile Arbeiten. Um letztere Eigenschaft trotz der Werkstoffmodifikation sicherzustellen, wurde gemeinsam mit der Universität Siegen eigens ein spezielles Prüfungsverfahren durchgeführt – dabei stellte sich heraus, dass die Ermüdungsfestigkeit der neuen Materialvariante die ermittelte Tragedauer eines Menschenlebens übersteigt. Wie das Beispiel Cercon ht mit True Color Technology zeigt, schreitet die Entwicklung des Werkstoffs Zirkonoxid also auch nach 15 Jahren kontinuierlich voran. Sein Potenzial scheint noch lange nicht ausgeschöpft – es wird der Zahnheilkunde weitere Räume öffnen.

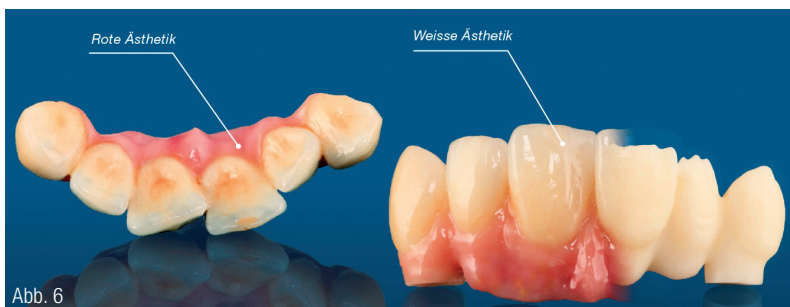


Abb. 6

Abb. 6: Leistungsstufe 5: Weiße und rote Ästhetik – beliebig individuell (Verblendkeramik: Cercon ceram kiss, Dentsply Sirona Prosthetics).

* VITA ist ein eingetragenes Warenzeichen der VITA Zahnfabrik H. Rauter & Co. KG, Bad Säckingen.

INFORMATION

Dentsply Sirona Prosthetics

Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 06181 59-50
Fax: 06181 59-5858
Info.Degudent-de@dentsplysirona.com
www.degudent.de

Beurteilung einer Fräsmaschine aus Sicht eines Dentalberaters

CAD/CAM Das mittelständische Unternehmen imes-icore GmbH mit Sitz im hessischen Eiterfeld ist ein etablierter Maschinenhersteller im Industrie- und Dentalbereich. Die Fertigung der hochpräzisen CNC-Maschinensysteme erfolgt ausschließlich in Deutschland. Die imes-icore GmbH liefert CNC-Technik in den Economy-, Industrie- und Premiumbereich und hat sich auf die Technologien 5-Achs-Fräsen, Wasserstrahlschneiden und Laserbearbeitung spezialisiert.

Gerade die CNC-Systeme für den Dentalbereich sind in den letzten Jahren ein sehr starkes Standbein von imes-icore geworden. Für die Einstiegsklasse im Dentalbereich bietet der deutsche Maschinenhersteller fünf verschiedene Tischmaschinen. Diese werden zur Herstellung von dentalen Restaurationen verwendet, welche überwiegend für weichere Fräsmaterialien in Blank-Form verwendet werden. Des Weiteren gehört das Schleifen von Keramikblöcken und individuellen Titanabutments zu den Fähigkeiten der kleinen Tischmaschinen.

Neuartige Dentalmaschinen mit und ohne Automatisierung gehören im anspruchsvolleren Anwenderbereich außerdem mit großem Erfolg zur Produktpalette. Zusätzlich können diese Systeme modular mit zahlreichen Zusatzkomponenten und -funktionen für weitgehend alle dentalen Anforderungen erweitert und nachgerüstet werden. Fehlte bis dato also nur noch eine Maschine im Premiumbereich als Ergänzung für höchste Ansprüche und Indikationen? Im Jahr 2014 erhielt die imes-icore GmbH eine Anfrage von einem großen Automobilzulieferer für eine vollautomatisierte Präzisions-CNC-Maschine im 5-Achs-Betrieb. Dabei galt es eine konstante Fräs- und Bohrwiederholbarkeit von kleiner 5μ zu erreichen. Preislich sollte das komplette Maschinensystem die 100.000-Euro-Marke nicht überschreiten. Einige renommierte Maschinenhersteller am Markt winkten sofort ab.

Die imes-icore GmbH stellte sich der Aufgabe, ein vollautomatisiertes System für den Premiumbereich inklusive einer Adaptionmöglichkeit für einen vollauto-



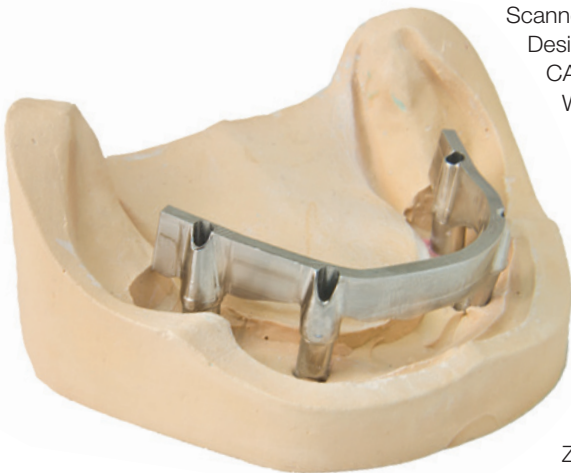
matisierten Materialwechsler zu entwickeln und herzustellen. Mit der Chance, das eigene Know-how auf den Prüfstand zu stellen und auszureizen und somit eine Einschätzung der möglichen Leistungsfähigkeit zu erhalten. Das war der Startschuss für das neue 5-Achs-Frä-

system 650i. Nach fast einjähriger Entwicklungs- und Testphase wurde die Maschine erstmals auf der IDS 2015 in Köln dem Dentalmarkt vorgestellt. Das Interesse für das Premiumsystem mit Vollautomatisierung war erheblich. In der folgenden Zeit wurde der Maschinentyp 650i für die dentalen Anforderungen weiter stabilisiert und modifiziert. Es folgte eine Validierung einer 650i Maschine nach den Vorschriften der GMP (Good Manufacturing Practice) für den amerikanischen Markt.

Einschätzung des Dentalberaters

Als Zahntechnikermeister und Unternehmer führte ich 20 Jahre lang ein Dentallabor. Als einer der Pioniere im dentalen CAD/CAM-Bereich startete ich vor 15 Jahren mit einer der ersten imes-icore CAD/CAM-Maschinen in meinem Fräszentrum. Des Weiteren habe ich in der Dentalindustrie als CAD/CAM-Manager und Leiter eines Technologiezentrums gearbeitet. Zurzeit bin ich als Qualitätsmanager und Consultant tätig.

Als Dentalberater und erfahrener CAD/CAM-Anwender hatte ich nun die Chance, einige Wochen mit der neuen 650i-Maschine zu arbeiten. Meinen Fokus legte ich dabei auf die Vorgaben der FDA zur Herstellung von implantatgetragenen Steg- und Suprakonstruktionen. Da für den europäischen Markt in 2016 eine Änderung der ISO EN 13485 für Medizinprodukte ange-dacht ist, wird meiner Meinung nach das Interesse für solche Präzisionsmaschinensysteme vonseiten der Dentallabore und Fräszentren massiv steigen.



Das Erscheinungsbild der 650i ist sehr ansprechend, da sich Fräsraum und Fräsbereich direkt im Sichtfeld befinden. Das System ist mit einem hochwertig industriellen Nullspannsystem für den Werkstückhalter ausgestattet. Die Maschine kann zusätzlich modular mit einem 16-fachen Materialwechsler (Loader) jederzeit erweitert werden. Ebenfalls verfügt die Maschine über einen 32-fachen Werkzeugwechsler mit industriellen HSK-Aufnahmen. Dieser wird nur während des Werkzeugwechsels geöffnet, um Verunreinigungen der Werkzeuge zu vermeiden. Die leistungsfähige Frässpindel mit HSK-Aufnahmen (Hohlschaftkegel) ist im Hinblick auf den genauen, stabilen und notwendigen Rundlauf der Werkzeuge von großer Bedeutung. Die in regelmäßigen Abständen zu fräsenden Prüfkörper werden vermessen und bewertet. Hierbei gilt es, die vorgegebenen Toleranzen strikt einzuhalten.

Aus den vorher validierten Komponenten entschied ich mich für folgenden Arbeitsablauf:

Scannen mit dem IScan D105i, Designen mit der Exocad, als CAM-Software nutzte ich WorkNC, Fräsen mit der 650i, Material mit CE-Kennzeichnung und Fräswerkzeuge mit einer Genauigkeit unter 6μ beim Rundlauf an der Werkzeugspitze.

Hierbei ist zu erwähnen, dass bei allen validierten Komponenten ausschließlich offene Systeme bewertet wurden.

Zum Scannen kamen Scankörper von nt-trading, Karlsruhe (510[k]-Zulassung) und Scankörpern von Imetric zum Einsatz.

Als Scanner entschied ich mich für den neuen IScan D105i, welcher das Nachfolgemodell von D103i und D104i ist. Der neue Dentalscanner weist eine Abweichung kleiner als 10μ über den gesamten Kieferbogen auf. Somit ist der IScan D105i auch für direkt verschraubte Suprakonstruktionen geeignet.

Die neue Exocad-Version fand beim Designen Anwendung. Dental Designer und Dental Wings hätten hier ebenfalls gut zum Einsatz kommen können. Als CAM-Modul entschied ich mich für die WorkNC, da sie derzeit die einzige mir bekannte CAM-Software ist, die mit einer zertifizierten Implantat-Bibliothek arbeitet.

Umfangreiche Testarbeiten aus Titan- und Kobalt-Chrom-Ronden mit jeweiligen CE-Kennzeichnungen rundeten meine Arbeit an der 650i-Maschine ab. Zum Einsatz kamen verschiedene validierte Werkzeuge der imes-icore GmbH, die eine Bescheinigung der vorgegebenen Rundlaufgenauigkeit hatten. Die erzielten Ergebnisse

waren im Passungs- und Oberflächenbereich sehr sauber und präzise.

Aufgrund der positiven Resultate fällt mein Fazit für die neue Premium-Fräsmaschine 650i des Maschinenherstellers imes-icore GmbH sehr positiv aus. Die Anforderungen an eine Premiummaschine mit einer konstanten Präzisionswiederholbarkeit im μ -Bereich, und dies unter einem Preis von 100.000 Euro, wurden vollständig erfüllt. Das neue ergebnis- und preisorientierte Maschinensystem wird sich auch im Industriesektor im Bereich der Mikrobearbeitung behaupten können, da moderne und zukunftsweisende Technologien verwendet werden.



ZTM Thomas Hofstetter



INFORMATION

imes-icore® GmbH
 Im Leibolzgraben 16
 36132 Eiterfeld
 Tel.: 06672 898228
 info@imes-icore.de
 www.imes-icore.de

Steuergerät

Benutzerfreundlicher Mikromotor

Volvere i7, der neue Labor-Mikromotor von NSK, zeichnet sich durch sein kompaktes und fortschrittliches Design aus und besitzt trotz seines attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnisses alle wichtigen Funktionen. Das Steuergerät ist mit einer Breite von nur 69 mm so klein und mit einem Gewicht von 900 g so leicht, dass es überall Platz findet. Sei es auf dem Arbeitstisch, einem Regal oder in einer Schublade. Das Handstück liegt ergonomisch in der Hand und bietet mit einem Drehmoment von 4,1 Ncm sowie einer Drehzahl von 1.000 bis 35.000/min ausreichend Leistung für praktisch alle labortechnischen Arbeiten. Dabei glänzt es dank seiner hochpräzisen Herstellung und der kernlosen Mikromotorkonstruktion mit geringen Vibrationen und einem leisen Laufgeräusch. Ein patentiertes Staubschutzsystem verhindert das Eindringen von Staub in das Handstück und stellt eine lange Lebensdauer sicher. Auf Basis der jahrzehntelangen Erfahrungen von NSK in der Entwicklung von Dentallabortechnologien und einer klaren Vorstellung davon, was der dentale Laborspezialist von einem Labor-Mikromotor erwartet, bietet Volvere i7 auch Komfortfeatures, die aus der Premiumserie der NSK Labormotoren bekannt sind. So verfügt zum Beispiel auch dieser Mikromotor über die Auto-Cruise-Funktion – eine Funktion, die es erlaubt, bei gleichbleibender Drehzahl den Fuß von



Infos zum Unternehmen



der Fußsteuerung zu nehmen. Dies beugt Ermüdungen vor und ermöglicht entspanntes Arbeiten. Das mikroprozessor-gesteuerte Volvere i7 ist in zwei Varianten erhältlich. Erstens als Version „RM“ mit einem Labor-Handstück und zweitens als Version „E“ mit einem ISO E-Mikromotor, der den Antrieb aller dentalen Hand- und Winkelstücke ohne Licht ermöglicht.

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

Titanbasis

Einfach, Sicher, Flexibel

Die platzsparende Konstruktion von cara YantaLoc® sorgt bereits seit einem Jahr für viel Freiheit bei der Prothesengestaltung. Jetzt hat Heraeus Kulzer mit cara YantaLoc® LV durch reduzierte Abmessungen bei der Titanbasis und dem Halteelement den technischen Spielraum erneut entscheidend erweitert.

cara YantaLoc® ist eine verschraubte Titanbasis mit einem angulierten Zirkondioxid-Halteelement und integrierter Locator-Funktion. Es wurde konzipiert, um herausnehmbaren Zahnersatz einfach, sicher und flexibel auf Implantaten zu befestigen – auch bei geringen Platzverhältnissen im Patientenmund. Die neue Low Version, cara YantaLoc® LV, eröffnet Zahn Technikern und Zahnärzten nun noch mehr Spielraum: Durch die niedrigere Bauhöhe ab 4,00 mm und einer Gingivahöhe von 1–2 mm, kann der Platzbedarf entscheidend reduziert werden.



Flexibel einsetzbar

Wie cara YantaLoc® ist auch cara YantaLoc® LV für alle gängigen Implantatsysteme lieferbar und kann in fünf unterschiedlichen Angulationen von 0° bis zu 20° bestellt werden. Für zusätzliche Flexibilität ist es möglich, das Halteelement um -60°, 0° oder +60° zur Implantatlage zu drehen. So lassen sich Implantatdivergenzen einfacher ausgleichen und eine ideale Einschubrichtung erreichen. Gleichzeitig überzeugt das Halteelement aus hygienischem und langlebigem Zirkondioxid mit guter Weichgewebeintegration und Pseudoanhaftung der Gingiva. Ein weiterer Vorteil: weniger Plaque und geringere bakterielle Ablagerungen als auf metallischen Ausführungen. Dank der zahnähnlichen Farben können ästhetische Lösungen einfach konstruiert werden.

Infos zum Unternehmen



Heraeus Kulzer GmbH
Tel.: 0800 4372-522
www.heraeus-kulzer.de

Materialien

Hochleistungskunststoff nun auch tissue- und dentinfarben



Med Mineral ist nicht abrasiv und absolut verfärbungsfrei. Die teilkristalline Anordnung der Molekülketten, resultiert in hoher Festigkeit sowie in hervorragender chemischer Beständigkeit. Außerdem ist der Kunststoff ähnlich elastisch wie das menschliche Knochengewebe und uneingeschränkt sterilisierbar. Durch die spezielle Keramikverstärkung ist Tecno Med Mineral sehr bruch- und biegefest.

Mit den zwei neuen Farben Tissue und Dentine werden diese Vorteile nun auch noch im Hinblick auf Ästhetik verfeinert. Tecno Med Mineral Tissue eignet sich durch seine zahnfleischähnliche Färbung besonders für Unterkonstruktionen mit hohem Zahnfleischanteil. Tecno Med Mineral Dentine bildet die Knochen- und Dentinfarbe bereits nach und erleichtert damit eine natürliche Nachbildung.

Mit Tecno Med Mineral bietet Zirkonzahn eine metallfreie Alternative zu herkömmlichem Zahnersatz an. Der thermoplastische Hochleistungskunststoff eignet sich aufgrund seiner erstklassigen Materialeigenschaften besonders gut zur Herstellung von permanentem Zahnersatz. Die hohe Plaqueresistenz und vor allem die optimale Biokompatibilität machen Tecno Med Mineral zu einem idealen Werkstoff für die Behandlung von Allergiepateinten. Tecno

Mit dem Kunststoff können eine Vielzahl von Primärstrukturen sowie reduzierte Kronen und Brücken realisiert werden.

Zirkonzahn Worldwide

Tel.: +39 0474 066660
www.zirkonzahn.com

Digitale Prozesslösung

Gesteigerte Effizienz im Praxislabor

TRIOS Abformscans effizient im Praxislabor verarbeiten sowie auf Knopfdruck monolithische Kronen und kleine Brücken fertigen? Möglich ist das mit der 3Shape Practice Lab Solution in Kombination mit der Schleifmaschine DWX-4W von Roland DG. Wie einfach es funktioniert, demonstrierten die Unternehmen Roland DG und 3Shape gemeinsam mit ihrem Vertriebspartner Dental Axess auf der DENTAL BERN 2016.

Für die Herstellung von Einzelzahnversorgungen bzw. bis zu dreigliedrigen Brücken erfolgt zunächst die digitale Abformung mit 3Shape TRIOS. Am virtuellen Modell kann die Präparationsgrenze sofort in der 3Shape Practice Lab Solution eingezeichnet werden. Der vollanatomische Konstruktionsvorschlag der integrierten CAD-Software wird nach der Auswahl des gewünschten Werkstoffs – z. B. Glaskeramik, Hybridkeramik oder PMMA – automatisch berechnet und im Block positioniert. Der Anwender überprüft lediglich das Ergebnis und startet die Fertigung per Mausklick. Prozesse wie die Fräsbahnberechnung und Werkzeugwahl laufen automatisiert im Hintergrund ab.

Dieser Prozess erfordert nicht nur wenig Zeit, sondern führt dank der hohen Qualität der verwendeten Einzelkomponenten sowie deren sorgfältiger Integration im Workflow zu passgenauen Versorgungen. Für hohe Präzision bei der maschinellen Bearbeitung sorgt u. a. der Antrieb der vierachsigen Nassschleifeinheit DWX-4W über eine Präzisions-Kugelgewindespindel. Die Effizienz wird dadurch gesteigert, dass dank Multi-Pin-Vorrichtung bis zu drei Blöcke in einem Produktionsdurchgang bearbeitet werden können. Aufgrund eines Vierfach-Werkzeugwechslers ist dies ganz ohne manuelles Eingreifen während des Schleifvorgangs möglich.

Von der hohen Qualität der geschliffenen Restaurationen, die mit einem sehr geringen Ausarbeitungsaufwand fertigzustellen sind, konnten sich die Besucher des Messestands von Dental Axess selbst überzeugen. Versorgungen aus unterschiedlichen Materialien wurden hier präsentiert. Informationen zu dem kompletten Workflow für Praxislabor, der Schleifeinheit DWX-4W und Vertriebspartnern in Deutschland erhalten Interessenten unter <http://www.rolandeasyshape.com>



Roland DG Deutschland GmbH

Tel.: 02154 8877-95
www.rolanddg.de

Färbelösung

Warme Farben für Zirkonoxid



Die Dental Direkt GmbH erweitert ihr Angebot im Bereich dentaler Färbelösungen zur Reproduktion exakter VITA®-Farben. Das DD ProShade ist eine neu entwickelte Färbelösung für Restaurationen aus ungefärbtem Zirkonoxid. Das Liquid ist in zwei Ausführungen erhältlich. DD ProShade Z ist sowohl für hochfestes (DD Bio Z) als auch für hochtransluzentes (DD Bio ZX²) Zirkonoxid geeignet. DD ProShade C wurde für die Anwendung mit DD cubeX², dem supertransluzenten Zirkonoxid von Dental Direkt optimiert. Die jeweiligen Färbelösungen bringen die materialabhängige Transluzenz optimal zur Geltung und bestechen durch warme Farben und ein natürliches Chroma. Insbesondere die warmen Farben des DD ProShade unterscheiden dieses von der bewährten Färbelösung DD Bio ZX² monolith zero, die weiterhin erhältlich sein wird.

* Die Dental Direkt GmbH ist Lizenznehmer der von 3M patentierten Technologie zum Einfärben von ungefärbter Dentalkeramik.

Dental Direkt GmbH

Tel.: 05225 86319-30

www.dentaldirekt.de

Zirkoniumoxid

Mehr Flexibilität für ein bewährtes Produkt



Lava Zirkoniumoxid ist für Restaurationen bekannt, die hohe ästhetische Ansprüche erfüllen – ohne Kompromisse bei der Festigkeit. Das hochtransluzente Lava Plus Zirkoniumoxid und die zugehörigen Lava Plus Färbelösungen eröffnen nahezu unbegrenzte Möglichkeiten bei der individuellen Gestaltung monolithischer Restaurationen. Noch mehr Flexibilität erhalten Dentallabore nun durch die Freigabe des Materials für die Herstellung langspanniger Brücken mit bis zu 16 Gliedern. Lava Plus Zirkoniumoxid steht als 98-mm-Ronde in verschiedenen Stärken zur Verfügung. Dies ermöglicht die Verarbeitung des Werkstoffs mit einer beliebigen Dental-Fräseinheit mit offenen Schnittstellen.

Design per Knopfdruck

Die Konstruktion des Zahnersatzes wird dank der engen Zusammenarbeit von 3M mit den führenden CAD-Softwareherstellern der Branche erleichtert: Die von 3M empfohlenen Parameter für Lava Plus Restaurationen sind in den Softwareprogrammen bereits hinterlegt. Zahntechniker können diese für die Erzielung optimaler Ergebnisse ganz einfach auswählen – die Gefahr einer nicht korrekten Einstellung der Mindestwandstärken, Verbinderquerschnitte & Co. ist somit ausgeschlossen.

Mit System zur Ästhetik

Das Lava Plus System beinhaltet neben dem hochtransluzenten Material auch auf dieses abgestimmte Färbeflüssigkeiten. Diese stimmen mit den Farben A1 – D4 der VITA Classical-Farbskala und zwei Bleachfarben überein. Die hohe Ästhetik der monolithischen Restaurationen macht Verblendungen unnötig und lässt Sorgen wegen eventueller Abplatzungen der Verblendkeramik (Chipping) der Vergangenheit angehören.

Infos zum Unternehmen



Hohe Flexibilität

Mit dem Lava Plus System steht dem Zahntechniker ein Materialportfolio zur Verfügung, das hohe Flexibilität ermöglicht – nicht nur hinsichtlich der Einfärbemöglichkeiten, sondern auch im Hinblick auf das Indikationsspektrum. Dieses reicht von Kronen- und Brückengerüsten über monolithische Versorgungen mit bis zu 16 Gliedern bis hin zu Implantatabutments und Klebebrücken.

3M Deutschland GmbH

Tel.: 0800 2753773

www.3mespe.de

Einbettmassen

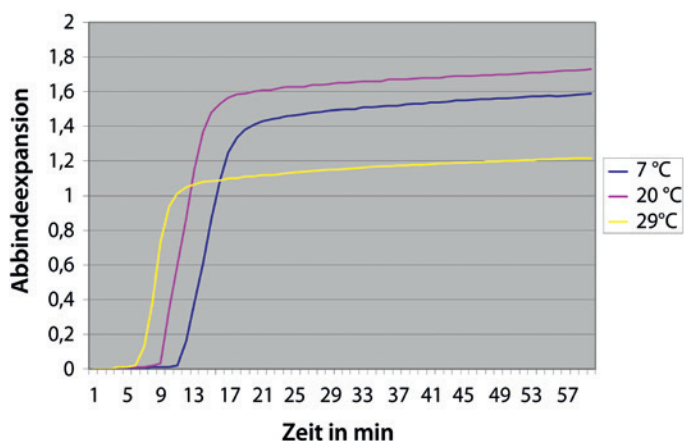
Dreibettmasse® – Die erste Wahl für Presskeramik



Die Dreibettmasse® ist stabil und beugt damit der Bildung von Rissen und Pressfahnen vor. Zudem ist die Inhibitionsschicht

geringer als bei vielen anderen Massen. Natürlich leistet die Dreibettmasse® auch gute Dienste beim Gießen von NEM oder Gold und ist damit eine gute Alternative zum Einkauf von verschiedenen Einbettmassen und der damit verbundenen großen Lagerhaltung. Eine spezielle neue Gebrauchsanleitung für Presskeramik erleichtert den Einstieg und ermöglicht sofort gut passende Arbeiten. Momentan kann die Dreibettmasse® auch im Paket mit einem Klimaschrank gekauft werden. Damit gehören temperaturbedingte Passungsschwankungen der Vergangenheit an. Der Klimaschrank von Klasse 4 erlaubt durch seine Kühlung eine konstante Lagerung.

Die Grafik zeigt die Abbindeexpansion bei unterschiedlicher Lager-/Verarbeitungstemperatur. Bei 29 °C gehen bis zu 30 % der Abbindeexpansion verloren, bei 7 °C verzögert das Abbinden der EBM so stark, dass sie nach einer Aufsetzzeit von etwa 20 Minuten keine ausreichende Festigkeit besitzt. Das Risiko von Rissbildung steigt enorm. Deshalb wird eine Lagerung von Pulver und Liquid bei konstant 18 bis 20 °C empfohlen.



Klasse 4 Dental GmbH

Tel.: 0821 608914-0

www.klasse4.de

Polierer

Zweistufiges Poliersystem für Keramik

An keramischen Arbeiten werden auch nach dem Glanzbrand oftmals abschließende Korrekturen notwendig. Um einen erneuten Glanzbrand zu vermeiden, bietet BUSCH für alle im Dental-

labor gängigen Keramiken ein zweistufiges, diamantdurchsetztes Poliersystem an.

Für die Politur und die Endpolitur stehen mit großer Linse, Spitze und Rad je drei anwendungsspezifische Formen zur Verfügung. Besonders zu erwähnen sind die großen Linsen in beiden Polierstufen. Mit den feinen Kanten sind auch enge, tief liegende Interdentalräume leicht zu bearbeiten. In zwei Schritten lässt sich der gewünschte Hochglanz einfach erreichen. Zur besseren Identifizierung sind die diamantdurchsetzten Polierer an einer Zweifarbigkeit zu erkennen. In diesem Fall sind die Arbeitsteile für die Politur rot und für die Endpolitur grün. Die zusätzliche Farbcodierung ist bei diamantdurchsetzten Polierern generell gelb.



BUSCH & CO. GmbH & Co. KG

Tel.: 02263 86-0

www.busch.eu

Laborstation

Der beste Freund

Die Laborgeräte von Bien-Air genießen hohes Ansehen in Bezug auf Leistung und Zuverlässigkeit. Mit über 50 Jahren Erfahrung in der Entwicklung von Drehinstrumenten, zuerst mit Luftmotoren und später mit elektrischen Mikromotoren, entspricht das Unternehmen den hohen Anforderungen im Bereich der Kunststoff- und Keramiknachbearbeitung im Labor. Die robusten pneumatischen Steuergeräte von Bien-Air haben sich als Arbeitsinstrumente von Keramikern und Prothetikern weltweit etabliert und ergänzen insbesondere die TD-Turbinen. Mit einer Drehzahl von 300.000 rpm sind sie ideal geeignet für präzise Feinarbeiten. Sie sind einsetzbar für die Fertigung von Einbuchtungen auf den Kauflächen – sowohl bei Keramik als auch bei Zirkonoxid. Die pneumatischen Laborstationen von Bien-Air sind in der Tischversion (S001), auch mit Spray (STS-Trimmer) oder als Einbaustation (SF 811) erhältlich. Die Laborstation STS-Trimmer zeichnet sich durch besondere Merkmale aus. Mit einem Behälter von 1,4 Liter Fassungsver-



Infos zum Unternehmen



mögen verfügt sie über eine hohe Autonomie. Die Fördermenge und das Luft-Wasser-Gemisch sind über getrennte Schalter fein einstellbar und garantieren eine optimale Kühlung. Zusammen mit den Turbinen mit Staubschutzschild und Friction Grip-Spannzange bieten die pneumatischen Steuergeräte von Bien-Air dauerhaft hohe Qualität.

Bien-Air Deutschland GmbH

Tel.: 0761 45574-0

www.bienair.com

Befestigungsmaterialien

Zahntechnisches Portfolio ergänzt



Infos zum Unternehmen



Das Fundament von GC bildete schon früh der Bereich Befestigung – dieses Portfolio wird nun um den neuen GC Metal Primer Z erweitert, der einen starken Verbund zwischen Metallgerüsten und Kunststoffmaterialien schafft und somit in die Fußstapfen des GC Metal Primer II tritt. Präzise und formstabile Modelle wiederum liefern die GC Fujirock EP Superhartgipse, die mit weltweit bewährter Materialqualität und idealem Handling prothetische Arbeiten auf hohem Niveau garantieren.



Permanenter Haftverbund dank verbesserter Rezeptur

Mithilfe einer verbesserten Rezeptur und dem Haftverbund zu Zirkon eröffnet Metal Primer Z vielfältige Anwendungsmöglichkeiten, wobei die schnelle, einfache Verarbeitung und der Verzicht auf eine Hitzebehandlung weiteres Zubehör überflüssig machen. Der neue Primer kann auch direkt im Mund angewendet werden und sorgt jederzeit für einen permanenten Haftverbund. Das Anwendungsspektrum ist breit gefächert – dafür sorgen unter anderem zwei funktionelle Monomere: MDTP ermöglicht den Haftverbund zu allen Edelmetallen, MDP zu Nichtedelmetallen und in bestimmten Indikationen auch zu Zirkon.

Allroundtalent Superhartgips

Die in Europa hergestellte Produktlinie GC Fujirock EP ist bei Zahntechnikern bekannt für ihre hohe Leistungsfähigkeit bei der Modellherstellung in allen Bereichen der dentalen Prothetik. Sie bietet mit GC Fujirock EP Classic Line, Premium Line und GC Base Stone drei thixotrope Superhartgipse der Klasse 4 für alle Arbeiten, bei denen höchste Passgenauigkeit und Kantenstabilität gefordert wird. Die leistungsstarken Allround-Gipse der GC Fujirock EP Classic Line sind ideal für alle Arten der prothetischen Versorgung. Das gut fließfähige und dennoch thixotrope Material steht für hervorragende Verarbeitungseigenschaften sowie einfaches Ausgießen ohne Blasen. GC Fujirock EP Premium Line wiederum wurde entwickelt für hochpräzise Anwendungen wie großspannige Implantat- und komplexe vollkeramische Arbeiten. Die verfeinerte Farbeinstellung und verbesserte Pulverzusammensetzung machten ihn zum Gips für anspruchsvolle Fälle. Als Dritter im Bunde steht GC Base Stone für die Basis, das Sockeln der Modelle, mit minimaler Expansion bereit.

GC Germany GmbH

Tel.: 06172 99596-0

www.germany.gceurope.com

46. INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.dgzi-jahreskongress.de

30. September/1. Oktober 2016
München – The Westin Grand München



Thema:

Wie viel Ästhetik braucht die Implantologie?

Wissenschaftliche Leitung/ Veranstalter:

Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche
Implantologie e.V. (DGZI)

Paulusstraße 1 | 40237 Düsseldorf
Tel.: 0211 16970-77 | Fax: 0211 16970-66
sekretariat@dgzi-info.de | www.dgzi.de

Organisation:

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

Sponsoren:

Gold



Silber



Bronze



Faxantwort an **0341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm zum 46. INTERNATIONALEN
JAHRESKONGRESS DER DGZI zu.

Titel, Name, Vorname

E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programmes.)

Praxisstempel/Laborstempel

ZWL 4/16

Print@Dreve



Wir drucken das.



Open System

Unterstützung von STL-ausgebenden Systemen

ISO 13485

Sicherheit durch zertifizierten Hersteller und biokompatible Materialien



48h

Versand innerhalb von 48 Stunden bei Onlinebestellung



Präzision

Steigerung der Passgenauigkeit durch hochauflösende Produktionsmaschinen



3D

Innovative Materialien und 3D-Druck-Technologie