

# ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

picovest® royal

Entdecken Sie jetzt die neue Einbettmasse für besonders glatte Gußoberflächen.



ANZEIGE

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor | [www.zt-aktuell.de](http://www.zt-aktuell.de)

Nr. 9 | September 2016 | 15. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

**ceramill sintron®**

by Knut Miller

**AMANNGIRRBACH**  
www.amanngirrbach.com

Die NEM-Revolution in CAD/CAM.

ANZEIGE

## Gysi-Preis 2017

Der Fleiß und sein Preis: VDZI schreibt renommierten Nachwuchswettbewerb aus.

Junge Talente, die mit Leidenschaft und Engagement den Beruf des Zahntechnikers lernen, aufgepasst: Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) ruft zum 16. Mal den Nachwuchswettbewerb „Gysi-Preis“ aus. Jeder, der seine Ausbildung im 2., 3. oder 4. Lehrjahr in einem gewerblichen Labor absolviert, kann teilnehmen.

ANZEIGE

## flexisplint

für die Herstellung von flexiblen und bruchsicheren Aufbissschienen

dentona®

### Der Wettbewerb

Die Aufgabenstellung orientiert sich am Ausbildungs-Rahmenplan. Jede Wettbewerbsarbeit wird von zwei unabhängigen Jury-Mitgliedern anonym bewertet. Hierfür sind Kriterien wie die Passgenauigkeit, die Funktion, die Ästhetik sowie die fachlich korrekte Umsetzung der geforderten Aufgabe festgelegt. „Mit dem Wettbewerb stellen wir den Leistungsstand des zahntechnischen Nachwuchses auf Bundesebene dar. Viele Auszubildende finden einen großen Anreiz darin, ihr Können außerhalb des Labors darzustellen.“

Der VDZI bittet alle Ausbildungsbetriebe, talentierte angehende Zahntechnikerinnen und Zahntechniker zur Teilnahme am Gysi-Preis 2017 zu motivieren“, sagt VDZI-Vorstandsmitglied Heinrich Wenzel. „Fördern und fordern“, so der Ansatz hinter dem Gysi-Preis-Wettbewerb!

### Die Preisverleihung

Die Gold-, Silber- sowie Bronze-medailen und die Urkunden zum Gysi-Preis werden am 23. März

» Seite 2

ANZEIGE

- schnell
- einfach
- innovativ



## Suchen Sie noch die richtige Software für Ihr Dentallabor?

### BSD Dentallabor Software

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

Jetzt zu BSD wechseln!



Clemens Winter  
BSD Geschäftsführer

Abrechnung  
Organisation  
Verwaltung

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



## Konjunkturbarometer

Sondereffekte überzeichnen Nominalzuwachs im II. Quartal 2016

Die Umsätze der gewerblichen zahntechnischen Labore liegen im ersten Halbjahr 2016 um 3,3 Prozent über den ersten sechs Monaten des Vorjahres. Der Anstieg im zweiten Quartal 2016 zum Vorquartal weist ein nominales Plus von 14,6 Prozent aus. Im Vergleich zum Vorjahresquartal ist ein Zuwachs von 4,1 Prozent zu verzeichnen. Der Nominalzuwachs ist dabei von zwei Sonderfaktoren beeinflusst: ein temporär wirkender Preiseffekt und mehr Arbeitstage gegenüber dem Vergleichszeitraum. Der Preiseffekt ergibt sich aus der Anpassung der zahntechnischen Höchstpreise in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV). Diese erfolgte erst ab dem 1. April mit durchschnittlich rund 3,9 Prozent, diese Preisbasis gilt aber nur für die Restmonate dieses Jahres. Hinzu kommt, dass im zweiten Quartal 2016 gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres drei Arbeitstage mehr zur Verfügung standen, was rund fünf Prozent mehr Arbeitszeit aus-



VDZI

VERBAND  
DEUTSCHER  
• ZAHN  
TECHNIKER  
INNUNGEN

macht. Beide Sondereffekte bedeuten, dass weiterhin die reale Mengennachfrage allenfalls als schwach stabil bezeichnet werden kann. Wegen der Ferien- und Urlaubszeit erwarten die Befragten für das dritte Quartal 2016 den typischen saisonalen Nachfragerückgang. Entsprechend deutlich fällt der Erwartungsindex von +14,1 Prozent auf -21,0 Prozent. Rund 31 Prozent der Befragungsteilnehmer gehen von einer Verschlechterung aus. Der Anteil der Laborinhaber, die mit einer prinzipiell gleichbleibenden Geschäftslage rechnen, liegt bei 60 Prozent. Nur etwa jeder zehnte Laborinhaber erwartet eine Verbesserung der Nachfrage. **ZT**

Quelle: VDZI

### ZT Aktuell

#### Mit Durchhaltevermögen klappt es!

Der Drei-Stufen-Plan zum leichteren Erreichen von Zielvorgaben

Wirtschaft  
» Seite 8

#### Schönheit und Wohlbefinden im Einklang

Klaus Wink stellt die dentale Ästhetik in den Mittelpunkt seines Fachbeitrages.

Technik  
» Seite 12

#### Schritt für Schritt

Wie werden Chrom-Kobalt-Legierungen hergestellt? Die Kolumne klärt auf.

Service  
» Seite 24

## Helferin als Prothetikfachkraft?

Ein Kommentar von Jürgen Pischel.

Zahnärzte in ihren Praxen sind ständig auf der Suche, die Delegationsbereiche der nicht persönlich zu erbringenden Leistungen auszudehnen. Dies natürlich im Rahmen der Verpflichtung, für alle am Patienten erbrachten Leistungen die Verantwortung zu tragen. Die Bereiche Prophylaxe, z.B. mit der PZR, bis hin zum Einsatzrahmen für Prophylaxeassistentin-

nen oder selbst Dentalhygienikerinnen stehen als beredtes Beispiel dafür. Neue digitale Technologien in der Versorgung eröffnen im Streben, so viel Leistungsvolumen wie möglich in der Praxis zu konzentrieren, nun neue Felder der Behandlung und Fertigung zahntechnischer Arbeiten. Die Dentalindustrie hat mit zahlreichen Entwicklungen die

Systemvoraussetzungen geschaffen. Der digitale Abdruck, Scannen im Mund des Patienten, Konstruktionen mit der entsprechenden Software am Computer oder in der Scaneinheit, gefertigt in einer Praxiseinheit mit einer Fräsmaschine, ist vielfach gelebte Realität – dies besonders für Inlays/Onlays,

» Seite 2

ANZEIGE

**Produkt des Monats**  
MyDental.de/Dental CAD/CAM

Rotehausstraße 36 | 58642 Iserlohn  
Tel.: +49 (0) 23 74 / 9239-350 | E-Mail info@mydental.de

**MyDental GmbH**

100% recyclefähig

THINK GREEN  
USE GREENSETTING

Wir wollen das nutzen, was Sie benutzen.

DISCOVER THE POSSIBILITIES

UNSERE ERFAHRUNGEN ERMÖGLICHEN UNS, NEUE WEGE ZU GEHEN.

## Geförderte Meisterausbildung

Dreifacher Gewinn für die Meisterschüler des ibu in Neustadt-Glewe.

Nach bestandener Prüfung haben die Teilnehmer nicht nur den begehrten Meistertitel in der Tasche sondern zudem fundierte Kenntnisse erworben. Darüber hinaus bestand für die Meisterschüler der ibu in Neustadt-Glewe die Möglichkeit das Wüsthoff-Stipendium, welches auf 5.000 Euro dotiert ist, zu erhalten. Namensgeber für das Stipendium ist Dipl.-Päd. ZTM Hans-Jürgen Wüsthoff, Schulleiter des ibu, institut für berufsbildung und umschulung gmbh, in Neustadt-

Glewe. Die Auszeichnung ist das höchstdotierte Privatstipendium des Zahntechniker-Handwerks und wird an den Meisterschüler mit der besten Beurteilung vergeben. Bewertet wird neben fachlicher Qualifikation auch die Persönlichkeit der Meisterschüler der 16. Meisterschulklasse, die im September beginnt. Die neuen Meisterschüler haben die Möglichkeit auf Antrag an dem Stipendium teilzunehmen. Die Prüfung, nach 18 Monaten, durch die Handwerkskammer Schwerin

wird in den Räumlichkeiten in Neustadt-Glewe durchgeführt, wo auf ca. 500qm<sup>2</sup> Laborfläche neben der Meisterausbildung auch noch die Umschulung zum Zahntechniker Gesellen angeboten wird.

Die Ausbildung der Teilnehmer übernehmen engagierte und motivierte Dozenten mit tatkräftiger Unterstützung durch die Dentalindustrie. Damit bietet das Haus in Neustadt-Glewe, im 25. Jahr seines Bestehens, optimale Bedingungen für Umschüler und Meisteranwärter den anspruchsvollen Beruf des Zahntechnikerhandwerks zu erlernen oder um einen Handwerksmeistertitel zu ergänzen.

Der neue Vorbereitungskurs beginnt am 23. September 2016. Eine Anmeldung ist bei Zahntechnikermeister U. Schmidt (Tel.: 03857 5070 oder per E-Mail: info@ibu-europe.de) möglich.

Quelle: Meisterschule Neustadt-Glewe



## Gysi-Preis 2017

**ZT Fortsetzung von Seite 1**

2017 – anlässlich der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2017 – in Köln überreicht. Die besten zahntechnischen Arbeiten werden während der gesamten IDS ausgestellt und erfahrungsgemäß von den Besuchern mit regem Interesse begutachtet.

### Zu Ehren Alfred Gysi

Zu Ehren von Professor Dr. med. Dr. h.c. Alfred Gysi, ein Pionier der dentalen Prothetik, wurde der „Gysi-Preis“ als Wettbewerb für den Nachwuchs im Jahrbuch 1979 ins Leben gerufen. Der Forscher und Lehrer Alfred Gysi (1865 bis 1957) entwickelte auf Grundlage der zu seiner Zeit bekannten Erkenntnisse und umfangreicher eigener Forschun-

gen seine bis heute angewandte Artikulationslehre.

Jetzt anmelden! Die Anmeldungen zum Gysi-Preis 2017 sind bis zum 31. Oktober 2016 möglich. Der Versand der Aufgaben er-



folgt ab Mitte November 2016. Nähere Informationen sind bei Anja Olschewski erhältlich (Tel.: 030 8471087-21, E-Mail: anja.olschewski@vdzi.de).

Quelle: VDZI

## Helferin als Prothetikfachkraft?

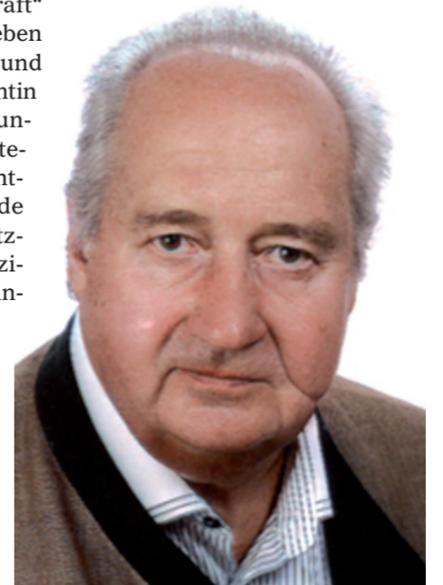
**ZT Fortsetzung von Seite 1**

Einzelkronen, kleinere Brücken und einiges mehr. Der Patient kann seine Versorgung in einer Sitzung bekommen, darauf warten – ja, wenn nur der Zahnarzt die Zeit zur Konstruktion der Arbeit am Rechner findet.

So gibt es immer mehr Fortbildungsangebote zur CAD/CAM-Assistenz in der Praxis, zur gezielt als „Prothetikfachkraft“ ausgebildeten „Helferin“. Neben der Prophylaxeassistentin und der Verwaltungsfachassistentin soll es, so bereits Bestrebungen in einzelnen Zahnärztekammern, Ausbildungsrichtlinien und entsprechende Vorschriften für den Einsatzrahmen für die zahnmedizinische Fachkraft in der Zahntechnik geben. So eröffnen die digitalen CAD/CAM-Technologie-Erfahrungen neue Einsatzgebiete auf entsprechender Ausbildungsgrundlage – die Dentalindustrie unterstützt mit entsprechenden Fortbildungsangeboten – zur Ausdehnung der Arbeitsgebiete aus der Assistenz am Behandlungsstuhl hin zur Zahntechnik-Leistungserbringung, ohne eine zahntechnische Handwerksausbildung durchlaufen zu haben. Der Zahntechniker hingegen darf z.B. für den Scanvorgang im Mund des Patienten nicht aktiv werden. Durch entsprechende Kammer-Richtlinien für den Einsatzrahmen der CAD/CAM-Prothetik-Fachassistentin wird gesichert, dass im

Rahmen des Prinzips „Delegation von Leistung unter Aufsicht“, also in Verantwortung des Zahnarztes, auch die Honorarbasis auf persönlicher Leistungserbringung gerechtfertigt wird.

Alles also okay im neuen Leistungsausweitungstreiben der Kammern: Praxisumsatz erweitert, Patient erfreut durch direkte



Versorgung und eine Steigerung der Attraktivität für den Fachassistenten-Nachwuchs geschaffen. Nur, was sagen die Zahntechniker-Berufsorganisationen dazu?

Toi, toi, toi,  
Ihr J. Pischel

Dieser Kommentar ist zuerst erschienen in der Dental Tribune Deutschland 7+8/2016.

## ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

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

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

**Redaktion**  
Carolin Gersin (cg)  
Tel.: 0341 48474-129  
c.gersin@oemus-media.de

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

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

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

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

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

Franziska Dachsel (Layout, Satz)  
Tel.: 0341 48474-131  
f.dachsel@oemus-media.de

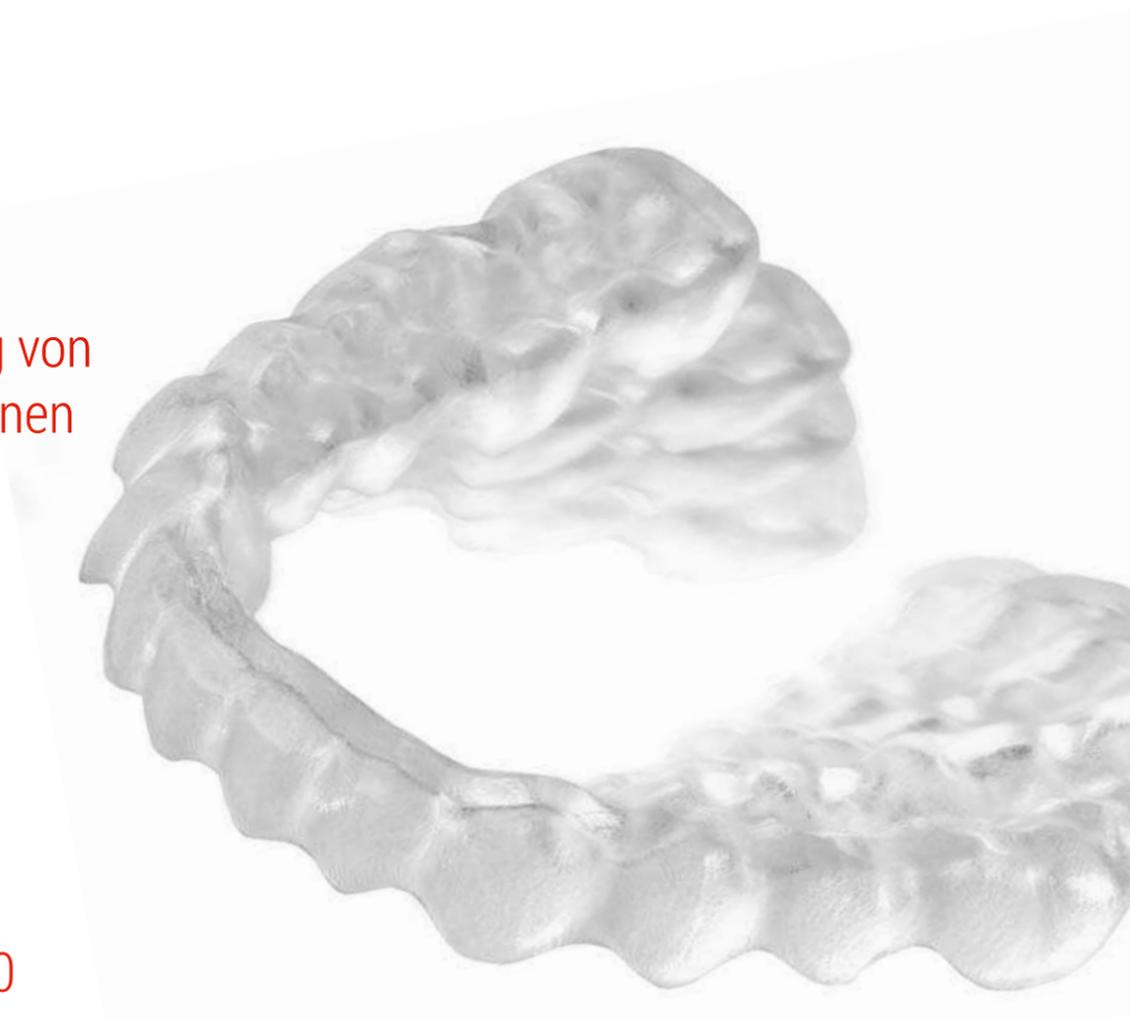
**Druck**  
Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG  
Frankfurter Straße 168  
34121 Kassel

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



# flexisplint

Pulver-Flüssig-System für die Herstellung von flexiblen und bruchsicheren Aufbisschienen



Bestellen Sie ab jetzt unter: 0231 / 5556-0

## Labormanagement-Weiterbildung

Am 26. November 2016 startet in Berlin die Fortbildung zur Mitarbeiterin/zum Mitarbeiter für zahntechnisches Labormanagement.

Die DLG Gesundheit mbH bietet seit 12 Jahren jährlich stattfindende Fortbildungsmöglichkeiten an. Aktuell startet ab Samstag, den 26. November 2016, das 12. Ausbildungsprogramm zur zahntechnischen Labormanagerin. Innerhalb von nur etwa vier Monaten besteht die Möglichkeit, sich berufsbegleitend an insgesamt neun Wochenendterminen in Berlin ausbilden und zertifizieren zu lassen.

Im Büroalltag eines Labors bewältigt man vielfältige Anforderungen, doch es kann vorkom-

men, dass manchmal an der einen oder anderen Stelle die gewünschte Sicherheit fehlt. Die in der Fortbildung erlangten Spezialkenntnisse rund um zahntechnische Abläufe ermöglichen Weiterentwicklungschancen für die Karriere, da anhand eines Zertifikats weitere Qualifikationen nachgewiesen werden können.

Auch wer mit den Gedanken spielt, sich beruflich weiterzuentwickeln, für den ist die Weiterbildung optimal. Das Sekretariat im Dentallabor ist der Dreh- und Angelpunkt für den reibungslosen Ablauf im Berufsalltag des Zahntechnikers.

Ihrem Fachwissen zu Buchhaltung, Mahnwesen, Verwaltung, Terminmanagement und Abrechnung dem Laborteam fachkundig zur Seite. Sie sind in der Lage, adäquat mit Kunden und Lieferanten zu kommunizieren und dabei täglich ein Lächeln auf dem Gesicht zu haben?

Vielzählige Bereiche, die täglich souverän gemeistert werden wollen, treffen hier aufeinander. Das Kursangebot ist in folgende neun Themenkomplexe aufgeteilt: Zahntechnische Arbeitsabläufe, Schlüsselfunktion Kommunikation, Professionell Telefonieren, Tipps und Tricks im Büromanagement, Kaufmännische Organisation, Abrechnung, Word und Excel, Gesetzliche Bestimmungen, Praxis und Vertiefungskurs. Die Kursreihe richtet sich sowohl an Berufsumsteiger, -einsteiger und Quereinsteiger als



ständig der Kursinhalte unabdingbar, ein dem Kursprogramm vorangehendes Betriebspraktikum in einem Dentallabor zu absolvieren. Die Kurstage haben eine Dauer von ca. sieben Stunden und enthalten Seminarunterlagen, Getränke und Verpflegung. Auch die Teilnahme an einzelnen Kursen ist möglich.

Die DLG Gesundheit mbH, in deren Sitz in Berlin-Kreuzberg die Schulung stattfinden wird, hat für Interessierte eine umfangreiche Infobroschüre zusammengestellt, in der das Kursprogramm detailliert beschrieben wird.

Weitere Informationen sind online oder per E-Mail ([www.dlg-news.de/fortbildung](http://www.dlg-news.de/fortbildung) bzw. [materne@zibb.de](mailto:materne@zibb.de)) erhältlich. **ZT**

Quelle: Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg

ANZEIGE

### Ist die Weiterbildung das Richtige für Sie?

Sind Sie ein kommunikativer und offener, durchaus aber auch stressresistenter Typ mit Freude am Umgang mit Kunden und Kollegen? Sie erleben Ihren Berufsalltag in der Schaltzentrale des Dentallabors und stehen mit

auch an erfahrene Büromitarbeiter, die ihr Wissen erweitern, vertiefen und auf den neuesten Stand bringen möchten. Für „Nicht-Zahntechnik-Erfahrene“ ist es nicht nur von großem Vorteil, sondern für das Ver-

## Gratulation zum 80. Geburtstag

ZTM Hubert Fröhls vollendete am 11. Juli sein 80. Lebensjahr.

Der Obermeister der ZTI Münster, Uwe Bußmeier, gratulierte dem Jubilar im Namen des gesamten Vorstandes und der Geschäftsführung.

17 Jahre – von 1983 bis 2000 – war Hubert Fröhls ein geschätzter Kollege im Vorstand der ZTI Münster, dessen sachliche und fundierte Beiträge immer Gehör fanden. Ebenfalls seit 1983 war Fröhls Vertreter zum Landesinnungsverband sowie zum VDZI, wo er u.a. auch viele Verhandlungsrunden mit den Verbänden der gesetzlichen Krankenkassen begleitete.

Für den VDZI und das deutsche Zahntechniker-Handwerk war Fröhls all die Jahre für die Belange besonders auch der KFO mit zuständig und hier auch an der Erstellung von BEL I und II sowie

der BEB für den Bereich KFO beteiligt. Er selbst betont die kollegiale und konstruktive Zusammenarbeit mit seinen langjährigen Weggefährten Lothar Kappe, Heinz-J. Kuhles und dem heutigen VDZI-Ehrenpräsidenten Jürgen Schwichtenberg.

„Wir können auch in Zukunft nicht auf sein Fachwissen verzichten und sind sehr glücklich darüber, dass er sich bereit erklärt hat, uns in KFO-Fragen auch zukünftig zur Verfügung zu stehen“, so der heutige Ehrenobermeister Borchard anlässlich Fröhls' Verabschiedung im Jahr 2000. Und so kam es dann auch, dass Fröhls zusammen mit Schwichtenberg die KFO und ihre Abrechnung nicht nur beratend, sondern aktiv gestaltend bis heute begleitete.

Nach Abschluss seiner im zarten Alter von 14 Jahren begonnenen Ausbildung und anschließendem Sammeln wertvoller Berufserfahrung machte sich Fröhls im Jahr 1977 selbstständig. Mit Erfolg: Der Betrieb wuchs auf 21 Mitarbeiter an. 1999 erfolgte der Umzug in die neuen Laborräume am Idenbrockplatz in Münster. Die persönlichen Kontakte zu Kunden wie zu Patienten waren für ihn ebenso unerlässliche Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Versorgung der Patienten, wie der praxisorientierte Bezug zur Technologie und ihrer Fortentwicklung. Von Beginn an war für Fröhls zudem klar: Eine echte Chance hat das Handwerk dauerhaft nur in der (Innungs-)Gemeinschaft, für die es sich zu engagieren gilt und lohnt. Privat steht für Fröhls die nicht eben kleine Familie an allererster Stelle, in deren Kreis er beileibe nicht der einzige geblieben ist, der etwas mit Zähnen zu tun hat.

Seinen Ruhestand genießt der Gartenfan bei bester Gesundheit und Laune mit seiner Frau Marianne und lässt sich dabei auch von an seiner Koi-Zucht interessiertem Eisvogel und Fischreier nicht aus der Ruhe bringen. Die Zahntechniker-Innung Münster und die ZT Zahntechnik Zeitung gratulieren sehr herzlich und wünschen für die Zukunft weiterhin eine gute Gesundheit, Glück und Zufriedenheit.

Quelle: Zahntechniker-Innung Münster



Abb. 1: ZTM Hubert Fröhls mit ZTM Uwe Bußmeier, Obermeister der ZTI Münster.

## Neues Strafrecht

ZIK veranstaltet Fortbildung zum „Antikorruptionsgesetz“.

Die Zahntechniker-Innung Köln (ZIK) lädt am 5. Oktober 2016 zwischen 16 Uhr und 20 Uhr zur Fortbildung zum Thema „Das Antikorruptionsgesetz ist in Kraft – Neues Strafrecht mit neuen Chancen und Risiken“ ins Kultur- und Medienzentrums nach Pulheim ein. Prof. Dr. Thomas Ratajczak, Fachanwalt für Medizin- und Sozialrecht in der medizin(straf-)rechtlichen Beratung bei der Kanzlei Ratajczak & Partner mbB, informiert über die wichtigsten Bestandteile, die neuen §§ 299a und 299b des Strafgesetzbuches. Flankierend werden die Aufgaben der Stellen zur Bekämpfung von Fehlverhalten im Gesundheitswesen (§§ 81a und 197a SGBV) ausgeweitet. Die neuen Strafnormen stellen Verhaltensweisen unter Strafe, die sich dadurch auszeichnen, dass sie schon bisher ausnahmslos verboten waren. Verstöße dagegen wurden nach bisherigem Recht auf verschiedene Art und Weise sanktioniert. Zahntechniker und Zahnärzte sind davon zwar auf unterschiedliche Weise betroffen. Da sie wie kaum zwei andere selbstständige Berufsgruppen eng zusammenarbeiten, besteht eine Anfälligkeit für Wechselwirkungen. Einiges, was sich im Laufe der Jahre als Usus eingebürgert hat, kann man künftig nicht mehr machen oder jedenfalls nicht mehr so, wie das bisher gelaufen ist.

Was geht, was geht nicht?

- Monatsrechnung? Skonto? Zahlung nach vier Monaten?
- „Leihgaben“ – Artikulator, Gesichtsbogen, Drehmoment-schlüssel?



- Partner-Factoring-Modelle von Abrechnungsgesellschaften erlaubt?
- Weihnachtsgeschenke?
- Praxislabore, Beteiligungen an gewerblichen Laboren etc.?

Teilnehmen können sowohl Mitglieder anderer Innungen als auch Nichtmitglieder. Ein Innungsbeitritt ist zudem jederzeit möglich. Weitere Infos dazu finden Sie unter [www.zik.de](http://www.zik.de) direkt auf der Startseite, ebenso das Anmeldeformular, oder telefonisch in der Geschäftsstelle unter 0221 503044. **ZT**

Quelle: Zahntechniker-Innung Köln

Mehr Infos online: [www.dmg-dental.com](http://www.dmg-dental.com)

## Wir sind LuxaCam.

Jetzt kennenlernen: Ronden und  
Blöcke für die digitale Prothetik,  
in bester DMG Qualität.

## Fester Biss und schöne Zähne auch im hohen Alter

Das Kuratorium perfekter Zahnersatz teilt mit: Mundgesundheit ist eine wichtige Basis für ein zufriedenes und gesundes Älterwerden. Zu einem erfüllten Leben gehören feste Zähne und/oder ein funktionstüchtiger Zahnersatz.



Die Gesamtbevölkerung wird älter und die Alten werden jünger. Anfang der 1960er-Jahre waren in Deutschland etwa 17 Prozent der Bevölkerung 60 Jahre und älter. Im Jahr 2013 waren es bereits 27,1 Prozent. Für das Jahr 2030 wird erwartet, dass mehr als ein Drittel der Einwohner älter als 60 Jahre ist. Während der Anteil der älteren Menschen an der Gesamtbevölkerung wächst, ist zugleich eine Verjüngung festzustellen. Viele Menschen sind heutzutage auch im hohen Alter agil und nehmen aktiv am Leben teil. Sie gestalten ihr Leben bewusst und gesund.

Das eigene Wohlbefinden nimmt eine wichtige Rolle ein. Dem ist auch vonseiten der Zahnärzte und Dentallabore Rechnung zu tragen. Die Mundgesundheit und der funktionstüchtige Zahnersatz im Alter stehen im Fokus der modernen Zahnmedizin.

### Silver-Surfer und Best-Agers

Die eigenen Zähne bis ins hohe Alter erhalten – dieser Wunsch kann in vielen Fällen dank guter präventiver Maßnahmen und umfassender Prophylaxe kon-

zepte erfüllt werden. Doch auch wenn Zähne verloren gehen, muss die Lebensqualität nicht eingeschränkt sein. Die vielfältigen Möglichkeiten, die mit einem Zahnersatz geboten werden, lassen für jeden Patienten das optimale Versorgungskonzept zu. „Junge Alte“, „Best-Agers“ oder „Silver-Surfer“, es gibt diverse Bezeichnungen für die neue Generation an Senioren. Zahnärzte und Zahntechniker sind für die Bedürfnisse und Erwartungen der älteren Menschen sensibilisiert. Dank moderner Technologien kann je nach Patientenwunsch und den finanziellen Möglichkeiten ein Zahnersatz hergestellt werden.

### Zahnlücken sollten zeitnah geschlossen werden!

Fehlende Zähne können drastische Folgen haben. Noch vorhandene Zähne wandern oder kippen in die Lücke, der Biss verschiebt sich, das Essen und Sprechen werden erschwert. Ein Teufelskreis, der auch gesamt-körperliche Auswirkungen hat. Fehl- und Mangelernährung aufgrund von Zahnlücken oder eines schlechten Zahnersatzes

sind oft Auslöser anderer Erkrankungen. Eingeschränkte Ästhetik und Sprechprobleme beeinflussen das Wohlbefinden und können psychische Probleme auslösen. Patienten mit Zahnlücken sollten daher zeitnah den Zahnarzt konsultieren.

### Zahnloser Kiefer – na und?

Bei einem zahnlosen Kiefer ist es mit einem gut gefertigten Zahnersatz möglich, uneingeschränkt das Leben zu genießen. Sogenannte Totalprothesen (auch Vollprothesen) ersetzen die natürlichen Zähne. Diese einfache Möglichkeit eines Zahnersatzes ist seit vielen Jahrzehnten bewährt. Bei entspre-

chender Indikation (z. B. ausreichendem Kieferknochen, hohe Herstellungsqualität) sitzt die Vollprothese fest und sicher im Mund. Ein innovatives Therapiekonzept sind Zahnimplantate.

### Mundgesund im Alter

Ob natürliche Zähne oder Zahnersatz – eine ordentliche Mund- und Prothesenpflege ist für gesunde Mundverhältnisse Voraussetzung. Erfolgen eine gute häusliche Mundhygiene und regelmäßige Besuche in der Zahnarztpraxis mit einer professionellen Zahnreinigung, können der feste Biss und das schöne Lächeln bis ins hohe Alter erhalten bleiben.

Das Kuratorium perfekter Zahnersatz (KpZ) engagiert sich dafür, über die Bedeutung eines qualitativ hochwertigen Zahnersatzes im Alter aufzuklären. Als ausgewiesene Expertin für Seniorenzahnmedizin ist die Professorin Ina Nitschke, Master of Public Health (MPH), Mitglied im wissenschaftlichen Beirat des KpZ.

Quelle: Kuratorium perfekter Zahnersatz (KpZ)

ANZEIGE

**Gold Ankauf/Verkauf**

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

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

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

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

## Beliebtes BEL II-Taschenbuch neu aufgelegt

VDZI veröffentlicht Neuauflage des BEL II-Taschenbuchs.

Der Verband Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI) hat sein beliebtes Taschenbuch zum BEL II – 2014 neu aufgelegt. Es liegt nunmehr als aktualisierte 6. Auflage vor.

Wichtig für jede Rechnungslegung – die aktualisierte 6. Auflage des Taschen-BEL enthält das Bundeseinheitliche Verzeichnis der abrechnungsfähigen Leistungen (BEL) in der gesetzlichen Krankenversicherung nach § 88 Abs. 1 SGB V mit ihren Erläuterungen zum Leistungsinhalt und zur Abrechnung, nebst allen vertraglichen Bestimmungen und Auslegungen, die der Gemeinsame Ausschuss in Form von Gemeinsamen Rundschreiben hierzu veröffentlicht hat.

### Neu & aktuell

Nach der letzten Auflage sind in den vergangenen 18 Monaten zu wichtigen Einzelfragen neue Gemeinsame Rundschreiben und Erklärungen durch die Vertragspartner erfolgt, so zum Beispiel die Gemeinsame Erklärung zur Berechnung der Arbeit mit Gesichtsbogen und zu zahlreichen praktischen Abrechnungsfragen im Rahmen der kieferorthopädischen Behandlung. Sie wurden in die neue Auflage integriert.

### Kompakt, übersichtlich, handlich – alle vertraglichen Regeln auf einen Blick

In seiner handlichen Form dient das Taschen-BEL jedem Laborinhaber in seinem Laboralltag und im Büro. Der Einzelpreis für weitere Interessenten beträgt 14 EUR zzgl. Versand und gesetzl. MwSt. Bis auf wenige Ausnahmen erhalten die zahntechnischen Meisterbetriebe der Mitgliedsinnungen im VDZI ein Exemplar der aktuellen Neuauflage des Taschen-BEL durch ihre Innung zur Verfügung gestellt. Für Innungsbetriebe im VDZI lohnt es also, sich vor einer Bestellung bei der zuständigen Innung über eine mögliche Zusendung des Taschenbuches zu erkundigen. Zahntechnische Meisterbetriebe, deren Innung nicht dem VDZI

angehört, können – wie auch alle weiteren Interessenten – die Neuauflage des Taschen-BEL direkt bei der Wirtschaftsgesellschaft des VDZI kostenpflichtig zum oben genannten Preis bestellen.

### Alle Informationen auch auf iPad und Android-Tablets verfügbar

Die BEL-App stellt für Tablet-Besitzer eine optimale Ergänzung zum Taschenbuch dar. Die komfortable Suchfunktion nach Nummer bzw. Schlagwort, die Verlinkungen zwischen einzelnen Leistungsnummern oder auch die integrierte News-Funktion sind Beispiele für Features, die die Buchversion nicht bieten kann. Die App steht im App Store bei Apps für iPad bzw. im Google Play Store für jeweils 14,99 Euro zum Download zur Verfügung. Am leichtesten findet man die App nach Eingabe von „VDZI“ im Suchfenster der Stores.

### Hintergrund

Das Bundeseinheitliche Verzeichnis der abrechnungsfähigen zahntechnischen Leistungen nach § 88 Abs. 1 SGB V wird zwischen dem Spitzenverband der gesetzlichen

Krankenkassen (GKV-SV) und dem Verband Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI) im Benehmen mit der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) vereinbart. In ihm werden die Leistungsinhalte der abrechnungsfähigen zahntechnischen Leistungspositionen beschrieben und deren Abrechnungsfähigkeit erläutert. Ein Gemeinsamer Ausschuss der Vertragspartner klärt Zweifelsfragen bei der Auslegung

der Vertragsinhalte. Er veröffentlicht seine Entscheidungen in Form von Gemeinsamen Rundschreiben.

Die neue Auflage des BEL II-Taschenbuchs kann bei der Wirtschaftsgesellschaft des VDZI gerne telefonisch über 069 6655860 oder per E-Mail an [service@vdzi.de](mailto:service@vdzi.de) unter Angabe der Bestellnummer 911 angefordert werden.

Quelle: VDZI



ANZEIGE

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

Mehr unter  
[www.logo-dent.de](http://www.logo-dent.de)

**LOGO-DENT** Tel. 07663 3094



**BAUMANN-DENTAL.DE**

**UND JETZT ALLE WEB-SHOPPEN!**

**15% AUF ALLES**

Aktion läuft bis 30. 09. 2016 / gültig nur für Webshop-Bestellungen innerhalb der EU /  
Baumann-Dental GmbH, Frankenstr. 25, D-75210 Kelttern, fon +49 7236-933 69 0

[www.baumann-dental.de](http://www.baumann-dental.de)

## Mit Durchhaltevermögen klappt es!

Nicht nur in der Zahntechnik ist es wichtig, sich Ziele zu setzen, sondern auch im Privatleben. Hierbei ist eine große Portion Durchhaltevermögen gefragt, denn nicht immer gelingt alles sofort. Ein Drei-Stufen-Plan kann beim Erreichen einer Zielvorgabe helfen.



© bizvector/Shutterstock.com

Erfolg wird im Erreichen (selbst-)gesetzter Ziele sichtbar. Doch der Weg dorthin ist oft weit. Die Überwindung der Distanz zwischen der Formulierung und dem Erreichen eines Ziels erfordert meist eine gehörige Portion Durchhaltevermögen, was bei der Planung nicht selten vergessen wird. Nicht alle Zahntechniker – ob selbstständig oder angestellt – verfügen über diese Tugend, die ebenfalls als Beharrlichkeit, Hartnäckigkeit oder Standhaftigkeit bezeichnet wird. Die gute Nachricht zuerst: Durchhaltevermögen ist erlernbar. Die schlechte Nachricht: Auch dazu braucht es Durchhaltevermögen. Auf dass die Puste uns niemals ausgehe – in und abseits des Labors!

„Der Langsamste, der sein Ziel nicht aus den Augen verliert, geht noch immer geschwinder als jener, der ohne Ziel umherirrt.“ Gotthold Ephraim Lessing wusste schon vor über 200 Jahren, wie wichtig es ist, sich Ziele zu setzen und diese mit Beharrlichkeit anzustreben. Der Begriff Ziel (griechisch: telos) bezeichnet nach Wikipedia einen in der Zukunft liegenden, gegenüber dem Gegenwärtigen im Allgemeinen veränderten, erstrebenswerten und angestrebten Zustand (Zielvorgabe). Ein

Ziel ist somit ein definierter und angestrebter Endpunkt eines Prozesses, meist einer menschlichen Handlung. Im Berufsleben wird mit dem Ziel vorwiegend der Erfolg eines Projekts bzw. einer mehr oder weniger aufwendigen Arbeit definiert. Im privaten Bereich beschreibt das Ziel häufig einen angestrebten Zustand des persönlichen Lebensumfeldes. Eine gute Planung, wie dieses Ziel erreicht werden kann, verschafft Klarheit über den Weg dorthin. Ziele

geben dem Alltag Struktur und Bedeutung. Das gilt übrigens für alle Hierarchiestufen im Dentallabor sowie gleichermaßen für das Berufs- und Privatleben. Um beide Bereiche unter einen Hut zu bringen und nicht das eine nur auf Kosten des anderen zu erreichen, lohnt sich eine sinnvolle Zielplanung und Koordination.

### Ziele ändern sich

Auch wer in der Zahntechnik schon durchgestartet ist, um seine Zielvorgaben als Unternehmer oder Mitarbeiter im Labor zu erreichen, sollte regelmäßig innehalten, um seine persönliche Planung zu überprüfen. Ein Ziel ist nicht zwangsläufig eine unveränderliche Konstante. Ziele ändern sich, dabei gibt es viele Faktoren, die Zielsetzungen beeinflussen. Ein Faktor ist das Alter: Ein zwanzigjähriger Auszubildender im Labor hat andere Vorstellungen von seinem privaten und beruflichen Leben als sein Vorgesetzter und Mittvierziger. Während der Jüngere vielleicht leichter mit IT-Innovationen klar kommt und im Privatleben noch nicht so fest gebunden ist, verfügt der Ältere über mehr fachliche Qualifikation sowie Lebenserfahrung

und hat umfangreiche Kontakte gesammelt. Er ist eingebunden in ein starkes soziales Netzwerk von Kollegen, Familie und Freunden. Durch diese Unterschiede werden sowohl die Arbeitsweise im Labor als auch die Ziele der beiden nicht identisch sein.

### Der Drei-Stufen-Plan zum sicheren Durchhalten

1. Setzen Sie sich ein Maximalziel, ein wirklich richtig großes Ziel, bei dem Sie nach den Sternen greifen und alles geben müssen.
2. Setzen Sie sich zudem ein erwartetes Ziel, ein Ziel, das Sie tatsächlich erreichen können, wenn Sie sich anstrengen und Gas geben.
3. Definieren Sie ein Minimalziel, welches Sie auch erreichen, wenn etwas schiefliegt. Dieses Ziel ist das Minimum, aber Sie sollten damit (notfalls) auch zufrieden sein können.

Welche Vorteile hat so ein Drei-Stufen-Ziel-Plan? Sie können nur gewinnen, weil Sie eines der drei Ziele auf jeden Fall erreichen. Sie können nicht scheitern und diese Strategie gibt Ihnen Selbstvertrauen und Kraft, die Sie motiviert, sich neue Ziele zu

setzen und diese auch zu erreichen. Brechen Sie das Hauptziel herunter auf die Leistung, die Sie in bestimmten Etappen erbringen müssen. Auf diese Weise behalten Sie den Überblick und Sie können sich auch an Teilerfolgen freuen.

### Beharrlichkeit siegt

Ist es schon nicht einfach, ein Ziel zu definieren, ist die Wahrscheinlichkeit, es auch zu erreichen, noch ungewisser. Trotz guter Vorgaben und exakter Planung tauchen fast immer Schwierigkeiten auf, die zum vorzeitigen Aufgeben verleiten. Warum eigentlich? Meist liegt es an der mangelnden Beharrlichkeit. Der Weg des geringsten Widerstandes ist nun mal einfacher zu beschreiten als mit Willenskraft Hindernisse zu umgehen oder zu beseitigen. Dabei ist es längst bekannt, wie sehr Beharrlichkeit den Erfolg beeinflussen kann. Es ist also naheliegend, sein Durchhaltevermögen zu steigern. Das geht nicht von heute auf morgen. Doch lässt sich diese Tugend trainieren. Wenn Sie nachstehende Tipps beherzigen, können Sie Einfluss auf Ihre Willenskraft nehmen. Gleichzeitig stärken Sie Ihr Selbstvertrauen und

ANZEIGE

**Erfolgsevent „No Limits!“ am 5. und 6. November 2016**

In 48 Stunden mehr erreichen als in den vergangenen drei Jahren

„Ohne Grenzen leben – also „No Limits!““, das ist Marc M. Galals Lebensmotto. Am 5. und 6. November 2016 zeigt er bereits zum dritten Mal auf, wie tief sitzende Glaubenssätze uns daran hindern, richtig erfolgreich zu sein.

Weitere Informationen unter [www.marcgalal.com/nolimits](http://www.marcgalal.com/nolimits)

die Gefahr, vorschnell aufzugeben, wird geringer.

1. Bestandsaufnahme: Um sich Ziele setzen zu können, sollten Sie sich erst einmal einen Überblick verschaffen. Ermitteln Sie in Ruhe Ihren Status quo. Wie weit sind Sie in diesem Jahr/in diesem Bereich/in Ihrem Leben schon gekommen? Erforschen Sie Ihre persönlichen Stärken und Schwächen und setzen Sie diese gezielt ein.
2. Es wirklich wollen: Nach dieser Zwischenbilanz können Sie in die Zukunft blicken. Jetzt ist es an der Zeit, sich neue, realistische Ziele zu setzen. Das wichtigste dabei:

6. Geschwindigkeit anpassen: Sie bestimmen Ihr individuelles Tempo. Schalten Sie einen Gang zurück oder beschleunigen Sie. Es gibt keine Norm. Passen Sie Ihre Geschwindigkeit Ihrer Kondition an. Wie im Sport gilt: Ein Nahziel lässt sich im Sprint erreichen, nicht aber die Zielgerade beim Marathonlauf.
7. Hindernisse umgehen: Durchhaltevermögen bedeutet auch, nicht beim ersten Hindernis aufzugeben. Denn bekanntlich führen viele Wege nach Rom. Suchen Sie die beste Möglichkeit. Manchmal ist ein Umweg lohnender als der vermeintlich direkte Weg.

„Es gibt mehr Leute, die kapitulieren, als solche, die scheitern.“ (Henry Ford)

Identifizieren Sie sich mit Ihrem Ziel und nutzen Sie es als Quelle der Kraft. Vertrauen Sie auf Ihre innere Stimme. Wenn Sie etwas partout nicht wollen, wird es automatisch auch an Durchhaltevermögen mangeln.

3. Optimistisch nach vorne blicken: Stecken Sie sich Ihre Ziele nicht zu hoch. Aber trauen Sie sich ruhig etwas zu, denn zu niedrig gesetzte Ziele fordern Sie nicht und sind damit unbefriedigend. Diese zuversichtliche Grundeinstellung hilft auch, Rückschläge, die nicht ausbleiben werden, zu akzeptieren und einen erneuten Anlauf zu machen.
4. Schriftlich festhalten: Was schwarz auf weiß geschrieben steht, kann man nicht nur getrost nach Hause tragen, sondern auch immer wieder einmal hervorholen und überprüfen. Nehmen Sie sich die Zeit und schreiben Sie auf, was Sie wollen. Indem Sie Ihre Wünsche und Ziele zu Papier zu bringen, führen Sie sich diese direkt vor Augen. Überprüfen Sie, ob alle (Lebens-) Bereiche gleich gut laufen. Oder hapert es in einem Teilgebiet?
5. Schritt für Schritt: „Nehme zwei Schritt auf einmal und fall' aufs Maul“ – treffender als Reinhard Mey kann man es kaum formulieren. Um ein Ziel zu erreichen, bedarf es vieler einzelner Schritte. Wohlüberlegt nacheinander ausgeführt ergibt die Summe aller Aktivitäten das gewünschte Ergebnis. Zerlegen Sie den Weg zum Ziel in Einzelschritte. Auch Etappensiege beflügeln. Ebenso eine kleine Belohnung dafür.

8. Jetzt starten: Durchhalten können Sie nur, wenn Sie auch starten. Machen Sie den ersten Schritt jetzt. Neue Ideen beflügeln. Wer lange zögert, verpasst leicht seine Chance.

Ob Sie ein Dentallabor leiten, als Angestellter arbeiten, gerade eine Ausbildung zum Zahn-techniker machen oder in der Buchhaltung tätig sind – Sie werden im beruflichen Umfeld unterschiedliche Schwerpunkte setzen. Doch immer sollte auch ein Bereich den privaten Aktivitäten und Zielen vorbehalten sein und diese vor allem auch gleichberechtigt behandelt werden. Damit Familie, Freunde, Urlaub, Hobby, Ehrenamt oder Sport sich nicht unter ferner liefen wiederfinden oder gar verloren gehen, werden auch diese schriftlich festgehalten und ebenso konsequent verfolgt. Nur so lassen sich berufliche und private Ziele miteinander koordinieren. Geschieht dies nicht nur mit sturer Verbissenheit, sondern mit gelassenem Durchhaltevermögen, gesellt sich zum Erfolg schon bald der Genuss. 

Infos zum Autor

**ZT Adresse**

**Marc M. Galal**  
 Marc M. Galal Institut  
 Rudolfstraße 13–17  
 60327 Frankfurt am Main  
 Tel.: 069 74093270  
 info@marcgalal.com  
 www.marcgalal.com



# Modelle gedruckt mit SHERAprint

Wenn Intraoral-Scan-Daten statt Abdruck ins Labor flattern, werden Sie mit dem Druck locker fertig. SHERAeco-print erstellt Ihnen erstklassige Modelle in allen Varianten - jederzeit reproduzierbar, mit Stümpfen dazu, zuverlässig und leicht gemacht. Fertigen Sie im 3D-Druck mit SHERAprint auch Bohrschablonen und Schienen, individuelle Löffel, Guss Designs, Kronen und Brücken - blitzschnell und präzise!

**NEU: SHERAprint-model fast**  
 3D-Druck-Kunststoff für noch schnellere Modelle



3D

SHERA®

WERKSTOFF  
TECHNOLOGIE

Mehr Infos für Blitzmerker:  
[www.sheradigital.de](http://www.sheradigital.de)

## Der Preis ist heiß!

„Ihr Kostenvoranschlag ist viel zu hoch! So viel haben wir nicht erwartet! Das kann sich der Patient nicht leisten! Geht es nicht ein bisschen weniger? Der Chef bittet in diesem Fall, so weit wie möglich runterzugehen. Das ist viel teurer als das andere Labor!“  
Solche und ähnliche Aussagen trifft den Laborbesitzer in Mark und Bein.

Von Kopfschütteln, über Unverständnis bis zur Existenzangst ist jetzt die ganze Bandbreite gegeben. Wie reagieren Sie nun darauf? Ändern Sie Ihren Preis? Fühlen Sie sich stark genug für eine Konfrontation oder gehen Sie auf Kuschelkurs? Geht Ihnen das Herz auf Grundeis oder wischen Sie das Problem wie Krümel vom Tisch?

Die erste Information für Sie: Sie sind immer zu teuer! Sie können Ihre Preise so gering wie möglich machen, trotzdem sind Sie zu teuer. Selbst wenn Sie Ihre Arbeit verschenken, werden Ihre Kunden nicht zufrieden sein. Eine psychologische Studie zeigte hier eindeutige Ergebnisse: Kunden wurden hochpreisige Produkte angeboten – zu Anfang zu 150 Prozent des realen Preises. Über diesen beklagten sich die Kunden. Im Anschluss wurde der Preis auf 50 Prozent gesenkt, trotzdem beschwerten sich die Kunden noch immer über den Preis. Und auch mit 25 Prozent des realen Preises waren die Kunden unzufrieden. Mit größter Ablehnung reagieren die Kunden, wenn etwas verschenkt wird. Sofort beginnt die Suche nach dem Hasenfuß. „Das kann nicht mit rechten Dingen zugehen! Wo ist hier der Haken?“ – Menschen haben die Angewohnheit, alles zu hinterfragen. Wir sind trainierte „Nein-Tierchen“.

Im Schnitt wird ein Konsument täglich mit 650 Kaufentscheidungen konfrontiert, d.h. man entscheidet sich etwa 640 bis 650 Mal pro Tag für „Nein“. Dies ist nicht in jedem Fall einfach. Doch nach einigen Jahren Training ist man bereits geübt darin. Einem Menschen ein bedingungsloses „Ja“ abzuverlangen, ist sehr schwer. Denn bei einem Preis direkt „Ja“ zu sagen, verbietet der Intellekt. In unserer Gesellschaft ist es üblich, nachzufragen. Ein Kunde wird niemals sagen: „Schade, dass das Produkt XY nur 2.400 Euro kostet, ich hätte

lieber 4.400 Euro bezahlt.“ Somit werden Sie den Rest Ihres Lebens mit dem Spiel um den Preis leben müssen. Das Wort „Spiel“ wurde an dieser Stelle bewusst gewählt, denn wer die Situation als



„Kampf“ ansieht, geht mit der falschen Einstellung in den Ring.

### Sie müssen jetzt ganz stark sein!

Auf der einen Seite werden wir ständig mit Angeboten überhäuft, die nichts mit der Realität zu tun haben und unsere Wahrnehmung unbewusst manipulieren.

Ein Beispiel ist der Autokauf. Werbespots suggerieren, dass es Wagen XY bereits zum Preis von 17.000 Euro zu kaufen gibt. Möchte man jedoch den größten Motor und eine umfangreiche Ausstattung, kann der Preis locker bei 45.000 Euro landen. Selbst der Durchschnittspreis liegt bei 30.000 Euro.

Ein weiteres Beispiel sind Schiffsreisen. Eine Woche Mittelmeerkreuzfahrt wird für weniger als

500 Euro angeboten, in einer Innenkabine. Früher wurden in diesen Kabinen – tief im Rumpf, weit unter der Wasseroberfläche, direkt am riesigen Diesellager – die Mechaniker des Schiffes untergebracht. Möchte man also eine Kajüte mit Fenster, gestaltet sich der Preis ganz anders.

erheblich. Ein fränkischer Ingenieur wollte sein eigenes Motorrad bauen. Von der Idee bis zur Zulassung dauerte es mehr als fünf Jahre und die Investition für die Münch Mammut lag bei etwa sechs Millionen Euro. Im Verhältnis dafür sind Ihre kleinen Sonderanfertigungen, die prothetische Versorgung, ge-

Im Kreise von Psychologen kursiert der Witz, dass in Deutschland der Spartrieb höher sei als der Fortpflanzungstrieb.

Als zweiter Teil des Wortes „Kostenvoranschlag“ findet man „Anschlag“ – wobei Panik bereits vorprogrammiert ist, denn der Anschlag zielt auf den eigenen Geldbeutel ab.

Die schöne Welt der Kommunikation hat so viele angenehme motivierende



Auf diese Weise werden Konsumenten mit der Preislüge ihr ganzes Leben beeinflusst. Die Zahlen, die man im Kopf hat, haben häufig nichts mit der Realität zu tun. All das sind Angebote und Preise „von der Stange“. Doch wie verhält es sich bei individuellen und persönlich für eine Person angefertigten Produkten?

### Die unglaubliche Welt der Einzelstückanfertigung

Ein Motorrad von der Stange ist für unter 20.000 Euro zu bekommen. Möchte man jedoch etwas Einzigartiges, ändert sich der Preis

radezu ein Schnäppchen. Ein Auto oder Motorrad kostet immens viel, dafür dass es von der Stange ist, wird häufig nur am Wochenende betrieben, erzeugt viele laufende Kosten und ist nach zehn Jahren meist aussortiert.

Ihr Produkt, der Zahnersatz, ist einzigartig, wird täglich mehrere Tausend Mal benutzt, hält häufig mehr als 20 Jahre, und das ohne großen Wartungsaufwand. Doch wenn ein Dokument bereits den Titel „Kostenvoranschlag“ trägt, verhindert dies bereits von Anfang an den Erfolg. Alles kostet

Jeder denkt bei „Kosten“ sofort daran, wie er diese reduzieren kann.

Worte, die das Unterbewusstsein eines Menschen umschmeicheln, sogar betören, doch Kosten und Anschlag gehören nicht dazu.

### Wofür steht Ihr guter Name?

Welcher Preis ist richtig für meine Produkte? Dies lässt sich schnell an der Preiswaage erkennen. Kein Mensch auf der Welt kauft einen Preis, alle kaufen Vorteile. Der Preis wird immer durch die Vorteile ausgeglichen oder übertroffen. Dann kommt ein Vertrag zustande. Kann der Kunde genügend Vorteile nennen, ist der Preis nebensächlich. Werden wenige Vorteile geboten, geht jede Verhandlung ausschließlich über den Preis.

**Als Bitte an Sie:** Werden Sie Profi im Kommunizieren von Vorteilen, dann ist der Preis nicht relevant. Ertappen Sie sich öfter bei der Preisdiskussion, so fehlen Ihnen Argumente oder die entsprechende Kommunikation hierfür. Benötigen Sie Argumente oder die passende Kommunikation, dann melden Sie sich gern bei Hans J. Schmid. So Sie mehr Vorteile nennen können als nötig, können Sie Ihre Preise erhöhen. **ZT**

Infos zum Autor



### ZT Adresse

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

„Kein Mensch auf der Welt

kauft einen Preis, alle kaufen

Vorteile. Der Preis wird

immer durch die Vorteile

ausgeglichen oder

übertroffen.“





## Einfach. Schnell. Ästhetisch.

Die ästhetische Finalisierung monolithischer Vollkeramikversorgungen.

ceraMotion® One Touch sind speziell entwickelte 2D- und 3D-Pasten für die ästhetische Finalisierung und Charakterisierung von vollkeramischen monolithischen Restaurationen aus Lithium-Disilikat und Zirkonoxid.

- Einfaches und schnelles Handling durch gebrauchsfertig angemischte Keramikpasten.
- Speziell zusammengestelltes Set zur einfachen Finalisierung von ästhetischen vollanatomischen Restaurationen.
- Maximale Ästhetik dank der farblich abgestimmten Pasten mit 3D-Effekt.
- Kleine Formkorrekturen und Anbringen von Kontaktpunkten möglich.



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

## Schönheit und Wohlbefinden im Einklang

Die Attraktivität eines Menschen wird maßgeblich von seinem Gesicht beeinflusst. Zusätzlich zu den anatomischen Strukturen bestimmen die Zähne beziehungsweise das Lächeln das Aussehen in einem hohen Maße. Es ist bekannt, dass ein direkter Zusammenhang zwischen der dentalen und fazialen Ästhetik besteht. „Schöne“ Zähne sind somit ein wichtiger Faktor für Lebensqualität.

Wohlbefinden, Gelassenheit und Stabilität – diese Werte gewinnen in einer sich wandelnden Gesellschaft zunehmend an Relevanz. Der Mensch wird im Alltag immer höheren Ansprüchen ausgesetzt. Faktoren, die das Wohlfühlen bestimmen, geraten daher zunehmend in den Fokus. Mittlerweile ist bekannt, dass ein kausaler Zusammenhang zwischen der Gesundheit bzw. dem Wohlbefinden und der Zufriedenheit mit dem eigenen Körper besteht. „Schöne“ Zähne und ein attraktives Lächeln haben also einen großen Einfluss auf soziale Gesichtspunkte und psychische Komponenten (Abb. 1).

Um als zahnärztlich-prothetisches Behandlungsteam den komplexen Ansprüchen gerecht zu werden, bedarf es eines konsequenten Behandlungsablaufs. Die gezielte Abstimmung

zwischen Zahnarzt, Zahn-techniker sowie Patient wird zum zentralen Thema. Für ein optimales Ergebnis – das Hauptanliegen des Patienten – ist eine reibungslose Kommunikation zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor nötig. Hierbei ist es nicht zwingend notwendig, dass der Teampartner „Zahnarzt“ seine Praxis in unmittelbarer Nähe zum Dentallabor hat. Dank der digitalen Möglichkeiten (zum Beispiel Dropbox, E-Mail) können Informationen auch über eine weite Distanz verlustfrei übermittelt werden.

### „Dreiecksbeziehung“

Unter einer erfolgreichen „Dreiecksbeziehung“ verstehen wir die enge Zusammenarbeit zwischen dem Patienten und den



Abb. 2

Abb. 1: Die Wirkung natürlich schöner Zähne auf das ganzkörperliche Wohlbefinden ist bekannt. – Abb. 2: Durch den unmittelbaren Kontakt zwischen dem Patienten und dem Zahn-techniker werden wichtige Informationen ermittelt.

Mitarbeitern der Zahnarztpraxis und des Dentallabors. Diese drei „Parteien“ agieren gemeinsam. Idealerweise wird das Tun des Behandlungsteams für den Patienten transparent dargestellt. Damit erhöhen sich die Akzeptanz und die Motivation seitens des Patienten. Zum

„Behandlungsteam“ gehören die Praxismitarbeiter ebenso wie der restaurativ tätige Zahnarzt, der Parodontologe, Implantologe oder Kieferorthopäde und der Zahn-techniker. Im ersten Schritt müssen sowohl der Zahnarzt als auch der Zahn-techniker die Bedürfnisse des Patienten verstehen. Daher ist der Patient eng in den Informationsaustausch einzubinden. In unserem Konzept ist es üblich, dass der Patient das Labor konsultiert (Abb. 2). Wir lernen ihn persönlich kennen, was bei der Erarbeitung eines individuellen Zahnersatzes unentbehrlich ist. Wir benötigen grundlegende Informationen, die wir nur im direkten Kontakt erfahren. Unsere langjährige Erfahrung im Umgang mit Patienten hat diesen Anspruch bestätigt.

### Analyse der Situation

Ein Bild sagt bekanntlich mehr als 1.000 Worte. Wir nutzen die Einzigartigkeit des Mediums „Fotografie“ und lassen die Dentalfotografie zu einem wichtigen Tool der Behandlung werden. Um die Wünsche des Patienten analysieren zu können und basierend darauf ein ästhetisches Ziel zu definieren, wird ein Fotostatus angelegt. Hierfür haben wir im Labor ein Fotostudio mit professionellem Equipment eingerichtet. Für eine individuelle Analyse und Planung benötigen wir Bilder, die sowohl die Zähne als auch die Mimik des Patienten abbilden. Lateral-, Frontal-, Close-up-Aufnahmen etc. – wir fixieren die Ausgangssituation. Zu

bedenken ist zudem, dass die Phonetik von der Zahnstellung und -form beeinflusst wird. Daher beobachten wir auch das individuelle Sprechverhalten. Da Ästhetik immer mit Funktion einhergeht, müssen funktionelle Aspekte erfasst werden. Dies geschieht im Labor zum Beispiel durch eine Modellanalyse. Ziel ist es, Zähne zu gestalten, die vom Patienten nicht als Zahnersatz wahrgenommen werden. Die Natürlichkeit der Restaurationen, das persönliche Empfinden des Patienten und der hohe Tragekomfort sind unsere Motivation. Wir machen uns bei jeder Arbeit bewusst, dass die von uns gestalteten Zähne entscheidend zum Lippenbild (orale Ästhetik), zur fazialen Ästhetik (Gesichtszüge beim Sprechen, Lächeln und Lachen) und zur funktionellen Wahrnehmung beitragen. Unser Anspruch ist seit vielen Jahren: patientenindividuelle Prothetik! Auch unsere Zahnarzt-kunden agieren nach diesem Credo, sodass wir den Weg zusammen gehen können.

### Ästhetikparameter

Zahlreiche Parameter bestimmen die Analyse beziehungsweise die Planung der dentalen Ästhetik. Sie sind vielfach publiziert und gehören zum Basiswissen des Zahn-technikers.

### Zahnfarbe

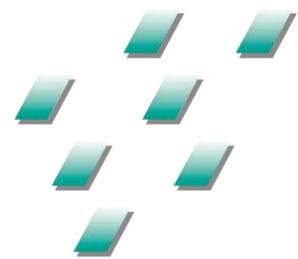
Helle Zähne mit einem warmen lebendigen Farbspiel strahlen Gesundheit und Vitalität aus.

Fortsetzung auf Seite 14 **ZT**



Abb. 1

© Leonid and Anna Dedikh/Shutterstock.com



# Metal Primer Z von GC

Der Profi für  
metallbasierte  
Gerüste &  
zur Verbindung  
von Kunststoff  
an Metall

**GC Germany GmbH**  
Seifgrundstraße 2  
61348 Bad Homburg  
Tel. +49.61.72.99.59.60  
Fax. +49.61.72.99.59.66.6  
info@germany.gceurope.com  
<http://www.gcgermany.de>

**GC**

ANZEIGE

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

**Seien Sie live beim Einschmelzen Ihrer Altgoldposition dabei!**

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

Seit 30 Jahren: persönlich - leidenschaftlich - ehrlich - diskret  
 AHLDEN Edelmetalle GmbH - Ihr Partner für  
 Dentallegierungen - Goldrecycling - Anlagemetalle  
 www.ahlden-edelmetalle.de  
 Tel: 05161 - 98 58 0

**ZT Fortsetzung von Seite 12**

**Zahnform**

Das Längen-Breiten-Verhältnis des Einzelzahnes und der Schneidezähne zueinander ist definiert. Das „Spielen“ mit unterschiedlichen Zahnformen kann eine psychologische Wirkung haben.

**Zahnstellungen**

Variierende Zahnstellungen können sich positiv auf die Ästhetik auswirken.

**Kurve der Unterlippenlinie**

Diese wird optisch vom Oberkiefer-Zahnbogen aufgenommen.

**Verlauf der Bipupillarlinie (Linie durch die Pupillen)**

Die Bipupillarlinie wird mit der Kauebene und der Stellung der Frontzähne (Schneidekante) in Einklang gebracht.

**Verlauf des Zahnfleischrandes**

Die rote Ästhetik (Zahnfleisch) bildet den gesunden Rahmen für die weiße Ästhetik (Zähne).

**Die Proportionen des Lächelns**

Bei der Planung der Frontzahn-gestaltung ist das Längen-Breiten-Verhältnis der mittleren Schneidezähne als eigenständiger Parameter zu betrachten (Abb. 3). Grundlage ist der „Goldene Schnitt“, der bereits seit der Antike für harmonische Proportionen sowie Schönheit steht und Anfang der 1970er-Jahre erstmals in der Zahnmedizin angewendet wurde. Regel: Frontzähne erscheinen offensichtlich dann am ansprechendsten, wenn die sichtbare Breite und Länge im Verhältnis des „Goldenen Schnitts“ stehen. Die Breite eines Zahnes beträgt etwa 70 Prozent der Länge. Die absolute Breite variiert zwischen 8,37 und 9,3 mm und die Länge zwischen 10,4 und 11,2 mm. Dies gilt jedoch „nur“ als ein Anhaltspunkt. Gewisse Varianzen sind möglich.

**Zur Wahl des Materials**

Bei allen Wünschen an die Ästhetik bleibt die Zahnerhaltung

maßgebender Faktor. Innovative Techniken (z.B. Adhäsivtechnik) und moderne Materialien (z.B. Vollkeramik) erlauben ein zahn-schonendes Vorgehen. Bereits in der Planungsphase sollten daher Überlegungen zum Material ein-fließen. Gerade für den hochsensiblen Frontzahnbereich ist das Wissen um die verschiedenen Werkstoffe und deren Eigen-schaften erfolgsbestimmend. Die individuelle Entscheidung, wel-ches Material am besten geeignet ist, fällt in der Regel nach der Ein-probe beziehungsweise der Ak-zeptanz des Mock-ups (Vorschau des angestrebten Ergebnisses). Nicht nur bei ästhetisch indizierten Restaurationen (z.B. Veneers) haben die Patienten hohe Erwar-tungen. Auch in der Implantat-prothetik wird zusätzlich zur Funktionalität eine hohe Ästhe-tik vorausgesetzt (Abb. 4). Dies-bezüglich leisten die modernen digitalen Techniken wertvolle Dienste. Die Fortschritte im Be-reich der digitalen Technologie ermöglichen eine zielgerichtete Planung und präzise Implantati-onsergebnisse. Dazu gesellt sich die Materialvielfalt, die für jeden Patienten das richtige Konzept zulässt.

**Oberflächentextur bei keramischen Restaurationen**

Sprechen wir über die Gestal-tung natürlich wirkender Zähne,

führt kein Weg an der Oberflä-chentextur vorbei. Zahnfarbe entsteht durch das Auftreffen von Licht auf der Oberfläche. Einige Anteile des Lichts wer-den gestreut, andere absorbiert oder resorbiert. Werden bei-spielsweise leichte Unregelmä-ßigkeiten in die keramische Krone eingearbeitet, erhöht sich die lebendige Wirkung der Restauration. Durch den Wech-sel von erhabenen und tief-liegenden Bereichen entstehen natürlich wirkende Reflektio-nen. Die Restauration wird so „geformt“, dass filigrane Leisten und dezente Wölbun-gen harmonisch interagieren. Zudem ist die Wirkung zarter, augenscheinlich kaum sichtba-er Strukturen nicht zu unter-schätzen. Mit handwerklicher Fingerfertigkeit erarbeiten wir eine Textur, die sich an den Nachbarzähne sowie am Alter des Patienten orientiert. Erneut sind individuelle Patientenkri-terien zu beachten.

**Patientenbeispiel**

Die Abbildungen 4 und 5 zeigen die Vorher-/Nachher-Situation einer Veneer-Versorgung. Grund-sätzlich schichten wir Keramik-schalen auf feuerfesten Stümpfen. Seit Jahrzehnten agieren wir nach dem Konzept, auf einer Schichtstärke von wenigen Mil-limetern einen bei allen Licht-beingungen gleichen Farb-effekt sowie das interne Farb-spiel natürlicher Zähne zu imi-

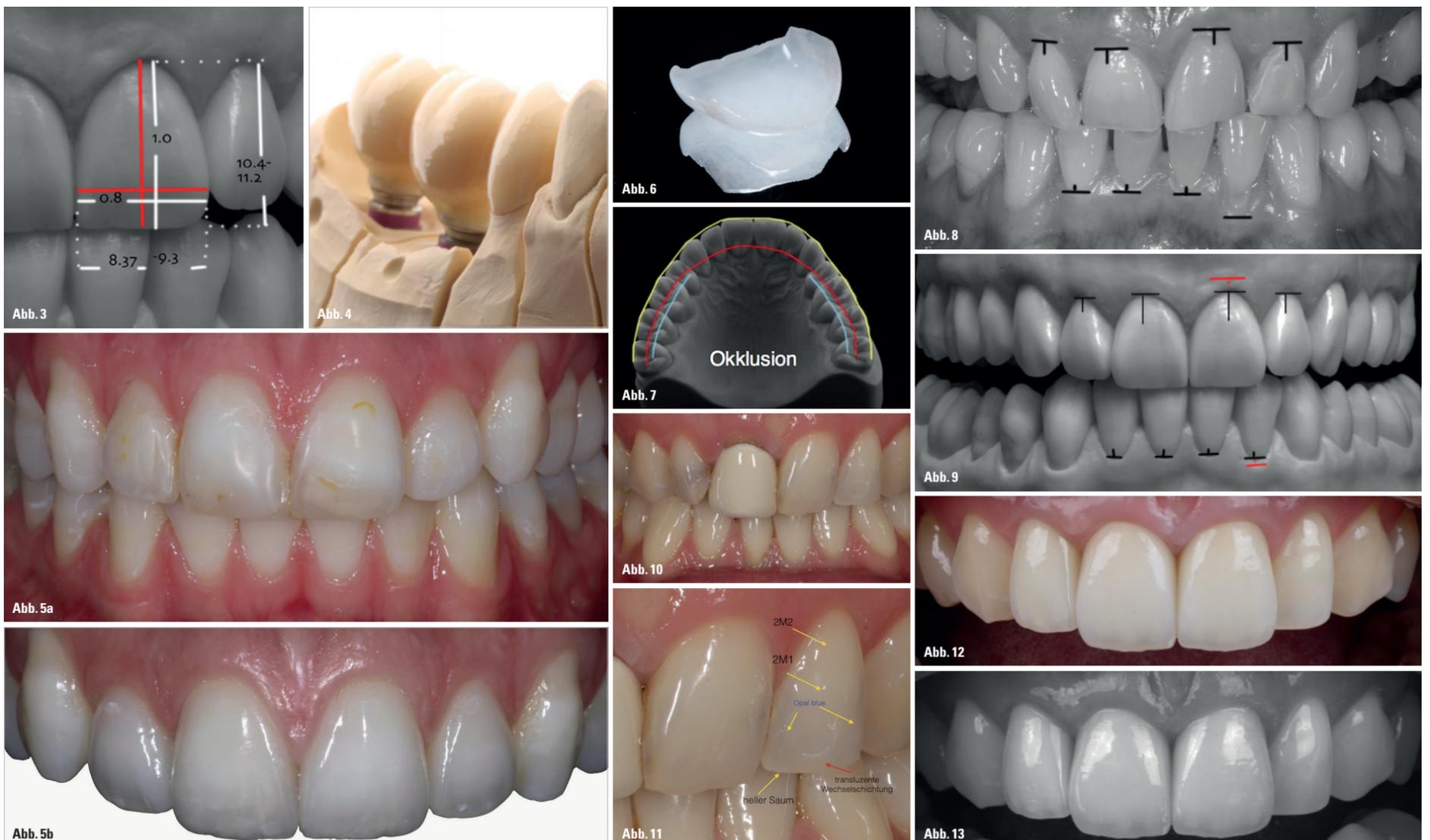
tieren. Mit der Verblendkeramik VM 13 (VITA Zahnfabrik) ge-lingt uns dies bereits bei einer hauchdünnen Schichtstärke von 0,7 bis 0,4 mm. Dies kommt dem minimalinvasiven Behand-lungsansatz unserer Zahnarzt-kunden sehr entgegen (Abb. 6).

**Komplexe Sanierungen**

Ästhetisch indizierte Patient-enwünsche sind aber nur ein Teil unserer Arbeit. Hinzu gesellen sich Restaurationen, die zum Teil den kompletten Kiefer betreffen. Nach der Erfassung der Patien-tenwünsche sowie der Analyse der Situation wird das Behand-lungsziel mittels diagnosti-schem Wax-up auf dem Modell erarbeitet (Abb. 7). Mit einer Überführung in ein Mock-up kann das anzustrebende Ziel im Mund des Patienten visualisiert werden. Insbesondere bei im-plantatprothetischen Restaura-tionen hat sich dieser Weg be-währt, da schon frühzeitig eventuelle Limitationen erkannt und umgangen werden können.

**Funktionelle Kriterien**

Das Ziel einer prothetischen Be-handlung besteht darin, in der therapeutischen Unterkiefer-position eine stabile maximale Okklusion zu erreichen. Alle antagonistischen Seitenzähne sollten simultan und gleichmä-ßig mit axialgerichteten Kräften in Kontakt treten. Gleichzeitig



**Abb. 3:** Unter anderem das Längen-Breiten-Verhältnis ist für die Gestaltung der Frontzähne ein wichtiger Parameter. – **Abb. 4:** Implantatprothetische Restauration für das Unterkieferseitenzahngelände auf dem Arbeitsmodell. Als Material für die Kronen wurde Vollkeramik gewählt. – **Abb. 5a und b:** Vorher/Nachher. Für die Patientin wurden keramische Veneers auf feuerfesten Stümpfen gefertigt und mittels Adhäsivtechnik mit den Frontzähnen verklebt. – **Abb. 6:** Hauchdünne Verblendschale. Mit einer Stärke von nur 0,7 bis 0,4 mm kann dem minimalinvasiven Credo Rechnung getragen werden. – **Abb. 7:** Die Beachtung funktioneller Kriterien ist sowohl während der Planung als auch bei der Umsetzung einer komplexen Restauration erfolgsbestimmend. – **Abb. 8:** Einfluss des ungleichmäßigen Zahnfleischverlaufs auf das ästhetische Erscheinungsbild. – **Abb. 9:** Diagnostisches Wax-up: Harmonie zwischen Zahnfleischsaum und Zähnen. – **Abb. 10:** Ausgangssituation. Der Patient wünscht eine ästhetische Verbesserung im oberen Frontzahnbereich. – **Abb. 11:** Bestimmung der Zahnfarbe und Festlegen des Schichtprotokolls. – **Abb. 12:** Ergebnis: Mit drei keramischen Kronen (12, 11, 21) konnte eine Harmonie von roter und weißer Ästhetik erzielt werden. – **Abb. 13:** Die Schwarz-Weiß-Aufnahme der Situation verdeutlicht die dezenten Strukturen innerhalb der Kronen sowie die grazil gestaltete Oberflächentextur.

besteht allenfalls ein schwacher Frontzahnkontakt. In der dynamischen Okklusion führen eine Front-/Eckzahnführung zur vertikalen Disklusion und eine Führung der Prämolaren zur dorsalen Protektion. Interferenzen, die Parafunktionen auslösen, unterhalten oder verstärken können, sind zu vermeiden. Wichtig ist, dass die Okklusion langfristig – unter Wahrung der natürlichen Fähigkeit zur Abrasion – stabil bleibt. Diesbezüglich ist auf die Materialwahl hinzuweisen.

Bei der Erarbeitung des diagnostischen Wax-ups werden neben der Funktion ästhetische Verbesserungen analysiert. Ein „schönes“ Lächeln entsteht im Zusammenspiel von dentaler und gingivaler Ästhetik (Zahnfleischverlauf) (Abb. 8 und 9). Ästhetische Defizite der Gingiva können jedoch nicht immer mit dem Zahnersatz kompensiert werden. In einigen Fällen müssen für eine Korrektur minimal-invasive chirurgische Maßnahmen vorgenommen werden.

**Patientenbeispiel**

Der Patient konsultierte den Zahnarzt mit dem Wunsch einer Neuversorgung (Abb. 10). Zahn 11 war mit einer insuffizienten metallkeramischen Krone versorgt. Die Zähne 12 und 21 hatten diverse Verfärbungen.



Abb. 14

Abb. 14: Balance und Harmonie – die Natur macht es uns vor. Die Ästhetik folgt der Funktion.

Außerdem waren die Frontzähne stark nach oral gekippt. Unserer Erfahrung nach zählt es zu einer großen Herausforderung, Patienten prothetisch zu versorgen, die bereits einen unzulänglichen Zahnersatz getragen haben. Diese Menschen sind in ihrer ästhetischen Wahrnehmung verunsichert und müssen mit unterschiedlichen diagnostischen Schablonen „umprogrammiert“ werden, zum Beispiel mit Mock-ups.

Die Auswahl der Zahnfarbe erfolgte im Labor. Wir definierten bereits zu diesem Zeitpunkt die zu verwendende Schichtkeramik und skizzierten dies auf der Nahaufnahme des Referenzzahnes.

Besonderheiten wie Kalkflecken, ein kräftiger inzisaler Saum oder ein intensiver Halo-Effekt wurden ebenfalls auf dem Bild skizziert. In diesem Fall diente der Zahn 22 als Referenz (Abb. 11). Im CAD/CAM-gestützten Vorgehen wurden Gerüstkronen aus Zirkonoxid gefertigt und den Zähnen eine in Form und Farbe einheitliche Grundlage gegeben. Im gewohnten Prozedere wurden die Kronen (Creation ZI-CT, Creation W. Geller) verblendet. Das digitale Bildmaterial gab ebenso wertvolle Informationen wie die direkte Farbbestimmung im Mund des Patienten. Einige Details sind eben nur

mit der Fotografie nicht zu vermitteln. Der Patient wünschte schöne helle Zähne. Wir haben uns am Referenzzahn orientiert und ein lebendiges internes Farbspiel sowie die gewünschte helle Zahnfarbe erarbeitet. Nach der Ausarbeitung der Oberflächentextur erfolgte eine manuelle Politur. Die eingesetzten Kronen fügen sich natürlich in das orale sowie faciale Bild ein. Form und Farbe wirken harmonisch. Die rote Ästhetik bildet den perfekten Rahmen um die Zähne.

**Diskussion**

Kosmetische vs. ästhetische Zahnheilkunde! Wir definieren unser Tun als ästhetisch-funktionelle Zahntechnik und nicht als kosmetische Handlung. Kosmetik („kosmetikós“) leitet sich von der altgriechischen Sprache ab und bedeutet „schmücken“. Damit ist eine klare Abgrenzung zur Ästhetischen Zahnheilkunde geschaffen. Zähne werden durch prothetische Restaurationen nicht „geschmückt“, sondern es wird eine natürliche Harmonie geschaffen. Ästhetik (aísthesis) leitet sich von der altgriechischen Sprache ab und bedeutet „Wahrnehmung“. Ästhetik ist Schönheit, ist Harmonie und ist Einklang.

Denken wir zum Beispiel an beeindruckende architektonische Meisterwerke oder an eine schöne Landschaft. „Schön“ werden Dinge dann, wenn sie sich harmonisch in ihre Umgebung integrieren.

**Fazit**

Die ästhetisch-funktionelle Zahnheilkunde ist ein Teil der modernen Zahnmedizin, die im Rahmen eines Gesamtbehandlungskonzeptes ästhetische Aspekte besonders berücksichtigt. In Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor kann ein balanciertes Zusammenspiel von Funktion, Zahn- und Zahnfleischästhetik erreicht werden. [2]

**Quellen:**

1. End, Dr. E.: Die physiologische Okklusion des menschlichen Gebisses. Diagnostik & Therapie.
2. Magne, P., Belsler, U.: Adhäsiv befestigte Keramikrestaurationen, Biomimetische Sanierungen im Frontbereich.

**ZT Adresse**

**Klaus Wink**  
DentalArt Abbing&Wink GmbH  
Ästhetische Zahntechnik  
Münsterstraße 8  
46397 Bocholt  
Tel.: 02871 1896111  
kontakt@dentalart-bocholt.de  
www.dentalart-bocholt.de

ANZEIGE

...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

# TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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

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

**platzieren**

**modellieren**

**aktivieren**

Höhe 2,9 mm  
Breite 2,7 mm

Auch als STL-File für CAD/CAM-Technik verfügbar!

**Compatible with exocad**

Bitte kreuzen Sie an:

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

**Bitte senden Sie mir das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 156,00 €\*\*.**  
\*\*Inhalt des Starter-Sets: 12 komplette Friktionselemente + Werkzeuge  
\*Nur einmal pro Labor/Praxis / zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei.  
Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

**per Fax an 02331 / 8081 - 18**

**Stempel**

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880



Nur noch bis zum 14. Oktober 2016:

# DIVARIO® Rabattpakete

Spezielle Angebote für **Einsteiger, Umsteiger und Experten...**

## EINSTEIGER-PAKET 1



### 100 Sockelplatten + 25 Splitcastplatten

100 DIVARIO® Sockelplatten Premium klein, Farbe frei wählbar .....	74,50 €*
25 Splitcastplatten für DIVARIO® Sockelplatte, klein .....	79,50 €

~~154,- €~~ **99,- €**

\*Aktionspreis

Alle DIVARIO® Pakete auf [www.maelzer-dental.de](http://www.maelzer-dental.de) oder jetzt in Ihrem Briefkasten!

**JETZT BESTELLEN**  
 0 50 33 / 963 099-0  
 Mo-Do 8:00-17:00 Uhr  
 Fr: 8:00-14:00 Uhr  
 mälzer dental · Schlesierweg 27  
 D-31515 Wunstorf  
[www.maelzer-dental.de](http://www.maelzer-dental.de)

# ZT PRODUKTE

## Schnelle Weiterverarbeitung

eco-stone speed® ist der neue Superhartgips der Firma picodent.



wertvolle Zeit. Außerdem ist der Superhartgips auch für eilige Reparaturen, Unterfütterung oder ein schnelles Schienenmodell geeignet. Durch die verkürzte Abbindezeit lassen sich auch Alginatabdrücke besonders gut herstellen. eco-stone speed® gibt es in der praktischen 15 kg-Trommel mit Tragegriff zum Einführungspreis und frachtfreier Lieferung. **ZT**

eco-stone speed® ist ein neuer, sehr schneller und preiswerter Superhartgips (Typ 4 nach DIN EN ISO 6873) für Arbeits-, Situations- und Gegenbissmodelle. Aufgrund der hohen Endhärte ist eco-stone speed® vielseitig einsetzbar. Das Material ist bereits nach 10 bis 15 Minuten entformbar. Somit ist eine rasche Weiterverarbeitung problemlos möglich. Der Anwender spart während der Modellherstellung

und frachtfreier Lieferung. **ZT**

### ZT Adresse

**picodent® Dental-Produktions- und Vertriebs-GmbH**  
Lüdenscheider Straße 24-26  
51688 Wipperfürth  
Tel.: 02267 6580-0  
Fax: 02267 6580-30  
info@picodent.de  
www.picodent.de

## Scharfe Krallen auf sanften Pfoten

Eine neue Tiger Polierpaste ergänzt das Dentaforum-Portfolio.

Zu der weltweit geschätzten Tiger Brillant Polierpaste für Metalle von Dentaforum gesellt sich mit Tiger Diamond eine diamantierte Polierpaste. Zusammen mit der bewährten Tiger Starshine Hochglanzpolitur bietet das Ispringer Dentalunternehmen damit ab sofort drei höchst effiziente Polierpasten an. Die diamantierte Polierpaste Tiger Diamond ist für das Handstück gedacht und ermöglicht einen Hochglanz auf Metall-, Keramik- oder Kompositoberflächen. Ein



geringer Verbrauch und attraktiver Preis brauchen den Vergleich mit anderen Diamant-Polierpasten nicht zu scheuen. Tiger Diamond ist damit eine echte Bereicherung bei der Fertigstellung von prothetischen Arbeiten, die wertvolle Arbeitszeit einspart. Für die Abschlusspolitur bei Metallen empfiehlt sich zusätzlich die bewährte Tiger Starshine Paste aus der praktischen Tube. **ZT**



### ZT Adresse

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

## Umfangreiche Erweiterung

U-Dent Dentalinstrumente präsentiert Sortimentserweiterung speziell für den Laborbedarf.

Das gesamte U-Dent Team arbeitet ständig daran, seine Produktpalette zu verbessern und zu erweitern. Aufgrund hoher Nachfrage von Zahntechnikern und Dentallaboren hat U-Dent das Sortiment für Dentallaborbedarf jetzt um eine Vielzahl von Produkten erweitert. Neben den bewährten 1:1 Dublier- und Knetsilikon sowie dem lichthärtenden Löffelmaterial bietet U-Dent ab sofort auch Sockelformer, Gusstrichterform, Split-Cast Basisplatten, Rundmagnete, Magnetöpfe und Haftscheiben, Pins, Bondingpinsel, Gusstiegel und Grafitiegel, Ersatzfilterbeutel, Wabenbrenntrichter und hochwertige Klar-sichtverpackungen für zahntechnischen Arbeiten an.

Selbstverständlich bietet U-Dent auch weiterhin eine Auswahl an hochwertigen Laborinstrumenten wie P.K. Thomas, Wachs- und Gipsmesser, Anmischspatel oder Messinstrumente an. Auch die beliebten Rim-Lock-Abdrucklöffel sind wie bisher im Produktkatalog zu finden. Wie von den Dentalsilikonen gewohnt, zeichnen sich alle Produkte durch eine hohe Anwenderzufriedenheit und bestem Preis-Leistungs-verhältnis aus. Alle Produkte sind vorrätig und werden schnellstmöglich ver-



sandt. Die Bestellungen können telefonisch, per Fax, per Mail oder auch im Onlineshop aufgegeben werden. **ZT**

### ZT Adresse

**U-Dent Dentalinstrumente**  
Am Krumpes 20  
92637 Weiden  
Tel.: 0961 3813411  
Fax: 0961 3813412  
info@u-dent.de  
www.u-dent.de

ANZEIGE



# Perfektionist transparent.

## DURASPLINT® LC

- Lichthärtender, transparenter und modellierfähiger Kunststoff für den Aufbau von tiefgezogenen Schienen, z. B. DURAN®
- Vorportionierte, handliche Riegelform zur sicheren Anwendung
- Zur Polymerisation empfehlen wir den LC-6 Light Oven
- Zur Ver- und Bearbeitung empfehlen wir unsere speziellen LC-Produkte
- **Keine Gelbverfärbung des Materials nach dem Lichthärten**

Mehr erfahren:



Besuchen Sie uns:  
14. bis 18. September 2016,  
Stand C03

Mehr Informationen erhalten Sie unter:

SCHEU-DENTAL GmbH  
phone +49 2374 9288-0

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



## Der feine Unterschied

Die zahlreichen Detailverbesserungen des DiVARIO® Modellsystems von Mälzer Dental machen sich in der Praxis bemerkbar.

Das DiVARIO® Modellsystem der Firma Mälzer Dental basiert auf dem Zeiser-Prinzip. Dr. Zeiser erkannte in den 1980er-Jahren die Problematik der Gipsexpansion bei herkömmlichen Pindexmodellen und fand die Lösung auf Basis einer Acrylplatte. Aus dieser Platte entstand eine gut bohrbare Sockelplatte aus Kunststoff, die erste sogenannte „Zeiserplatte“ und mit ihr die Möglichkeit, die unkontrollierbare Gipsexpansion deutlich zu verringern.

Das DiVARIO® Modellsystem basiert auf genau diesem Zeiser-Prinzip und wurde im Laufe der Jahre konsequent weiterentwickelt, besonders seit dem Aufkommen von CAD/CAM-Systemen. Die hohen Ansprüche der Kunden an Qualität und Präzision sind enorm gestiegen und die DiVARIO® Sockelplatte erfüllt diese mit ihrer reflektionsmindernden Oberfläche. Die Qualität ist zum einen der Wahl von erstklassigen Rohstoffen zu verdanken, aber auch dem Produktionsstandort Deutschland, der ungebrochen für die Sicherung der Qualitätsstandards steht.

Auf den ersten Blick scheint das DiVARIO® Modellsystem ein Modellsystem zu sein wie jedes andere. Bei genauem Hinsehen und in der Praxis fallen jedoch Details auf, die die Qualität/Ergebnisse der einzelnen Arbeits-

DiVARIO® Sockelplatten verfügen über eine gerade und reflektionsarme Oberfläche, zur Verbesserung der Scanergebnisse bei CAD/CAM-Systemen (Abb. 1). Für die CAD/CAM-Kunden mit besonders hohen Ansprüchen ist die DiVARIO® Ultrascan Sockelplatte entwickelt worden. Diese Sockelplatte liefert optimale Scanergebnisse ohne vorherige Behandlung durch ein Scanspray und ersetzt dadurch zwei volle Arbeitsschritte: Die Vorbehandlung der Sockelplatte und die Reinigung nach dem Scanvorgang (Abb. 2: herkömmliche Sockelplatte, Abb. 3: ULTRASCAN Sockelplatte). Durch die integrierte Haftplatte an der Unterseite der Sockelplatte und den Magneten in der Splitcastplatte, adaptieren beide Platten präzise und formschlüssig aneinander und schließen weitere Vorbereitungen aus. Der kleine Zentrierung um den Magneten und die Abstützbänke im dorsalen Bereich der Splitcastplatte sorgen für eine exakte Abstützung der Sockelplatte gegen starke axiale Belastungen (Abb. 4), und die besondere Anordnung der Kontaktflächen mit dem integrierten Schmutzreservoir verhindern die Entstehung von Bisserrhöhungen am fertigen Modell. (Abb. 5)

Die kurzen Fädenverläufe am Randbereich der Unterseite der DiVARIO® Sockelplatte erreichen

Abformung wird beschnitten und die fehlenden Bereiche mit Silikon oder Wachs ausgeblockt. Hierbei sollte darauf geachtet werden, dass das Gaumendach vollständig entfernt wird, damit die beschnittene Abformung möglichst flach und parallel zur Kauebene verläuft. Für eine bessere Stabilität sollten die lingualen Anteile der Unterkieferabformung ca. 3 bis 5 mm höher liegen als die vestibulären, um einen stabileren vestibulären Gipsrand nach dem Ausgießen und Entformen im Gipsmodell zu erhalten. Mit Hilfe der Putty Knetmasse wird der Abdrucklöffel danach auf dem Trägerblech fixiert, um ein Ablösen oder Verrutschen der Abformung während des Ausgießens auf dem Rüttler zu verhindern.

Die transparente Positionierungsplatte wird im Anschluss parallel auf den Abdruck gelegt, für die Größenbestimmung der Sockelplatte, der Bestimmung des Zahnkranzverlaufes und der Höhe des späteren Gipszahnkranzes. Fehlende Bereiche werden mit Putty Knetmasse ausgeblockt, um das Ausfließen des Gipsbreis beim nachfolgenden Ausgießen zu vermeiden.

Die DiVARIO® Sockelplatte wird im nächsten Schritt in



Abb. 1

mithilfe des Laserpunktes die gewünschten Bohrpositionen festgelegt werden können. Der Bohrvorgang wird per Knopfdruck gestartet und die Plattenaufnahme elektromagnetisch fixiert, damit kein Verrutschen und ein präzises Bohrergebnis gewährleistet werden kann. Die fertig gebohrte Sockelplatte kann dann im Anschluss aus der Plattenaufnahme genommen und mit Pins bestückt werden. Zur Kontrolle sollte abschließend die bepinte Sockelplatte noch einmal in den Abdruck gesetzt werden.

Jetzt wird der Abdruck mit dem Gipsbrei befüllt, wobei 80 bis 100g Gips pro Abdruck ausreichend sind. Hierbei ist es wichtig, den Zahnkranzgips exakt nach Herstellerangaben anzurühren, um ein optimales Ergebnis zu erzielen. Von welchem Hersteller der Gips stammt, ist dabei unerheblich und hatte bisher keinerlei negative Auswirkungen auf das Endergebnis. Sollte das Fließverhalten des Gipsbreis jedoch nicht zufriedenstellend sein, kann die Vibration des Rüttlers noch etwas erhöht werden. Der Abdruck sollte am Ende jedoch nicht nur vollständig, sondern mit mehr Zahnkranzgips als nötig befüllt sein, um Luft einschüsse beim späteren Eintauchen der Sockelplatte zu vermeiden.

Hat der Gips nach einigen Sekunden leicht angezogen, kann die DiVARIO® Sockelplatte kopfüber in die Führung des Trägerblechs gesetzt und bis zum Anschlag der Putty Knetmasse abgesenkt werden. Um Luft einschüsse zwischen der Sockelplatte und dem späteren Gipskranz zu vermeiden, sollten vor diesem Vorgang die eingesetzten Pins in der Sockelplatte mit dem Gipsbrei benetzt werden.

Der überschüssige Gips kann nun entlang der DiVARIO® Sockelplatte nach leichtem Anziehen vorsichtig entfernt werden. Nach ca. 25 Minuten kann die Abformung bzw. der Abdrucklöffel inkl. DiVARIO® Sockelplatte vorsichtig aus dem Trägerblech entnommen werden und bis zur vollständigen Aushärtung des Gipses in der Arbeitsschale bleiben. Nach-

dem der Gips ausgehärtet ist, wird mit einem Wachsmesser der Abdruck vom Gipskranz entfernt.

Durch leichtes Klopfen lässt sich der Zahnkranz von der DiVARIO® Sockelplatte lösen und kann mithilfe eines Gips-trimmers oder frei Hand weiter bearbeitet und in Form gebracht werden.

Der Zahnkranz sollte soweit reduziert werden, dass die Pins sicher sitzen und die einzelnen Segmente später noch gut und sicher bearbeitet werden können. Die darauf folgenden Sägeschnitte sollten zur besseren Orientierung am Modell angezeichnet werden, bevor der Zahnkranz mithilfe einer Diamantscheibe in die einzelnen Segmente zersägt wird. Dies sind alles Handgriffe, die für den geübten Zahntechniker problemlos umzusetzen sind.

Das fertige Sägemodell, mit seinem exakten Sitz auf der Sockelplatte, wird vor dem Einartikulieren auf die DiVARIO® Sekundärplatte gesetzt, um eine exakte Passung zu garantieren.

### Fazit

Alles in allem ist das DiVARIO® Modellsystem von Mälzer Dental eine optimale Lösung, die kompatibel und zudem wirtschaftlich und zeitgemäß ist. Die Modellherstellung erfolgt einfach und schnell und dabei exakt und präzise. Die Gipsexpansion herkömmlicher Gipsmodelle entfällt komplett und ebenso die damit verbundenen möglichen Ungenauigkeiten. Die DiVARIO® Sockelplatte und die wiederverwendbaren DiVARIO® Splitcastplatten sind formstabil und vorgefertigt, sodass zusätzliche Gipsexpansionen, die bei der Herstellung eines herkömmlichen Sägemodells gerne zu Ungenauigkeiten führen können, von vornherein ausgeschlossen werden. Und nicht nur das: Auch Zeit und Kosten werden eingespart, denn durch die vorgefertigten Kunststoffplatten wird die Arbeitszeit für die Erstellung eines Modells deutlich verkürzt und die Materialkosten effektiv reduziert. **ZT**

### ZT Adresse

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

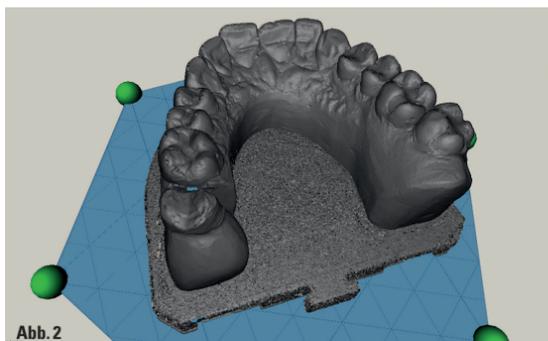


Abb. 2

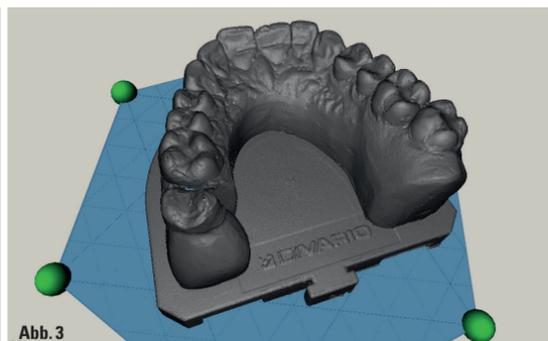


Abb. 3



Abb. 4

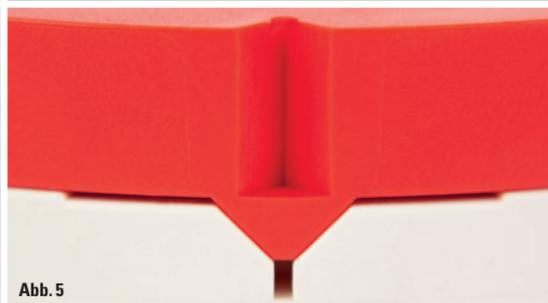


Abb. 5

schritte verbessern, die Arbeitszeit verkürzen und das gesamte Modell kostenreduziert erstellen lassen. Es ist die Summe der Detailverbesserungen, die den feinen Unterschied machen.

Kompatibel mit den Plattenaufnahmen der Modellsysteme von Zeiser®, Giroform® und dentobase® liefert das DiVARIO® Modellsystem eine der kostengünstigsten Möglichkeiten, ein Sägemodell zu erstellen. Der Zahntechniker trifft schnell auf eine ganze Reihe an Detailoptimierungen, die seine Arbeit schneller, hochpräzise und wirtschaftlicher von der Hand gehen lassen. Alle

im Zusammenspiel mit der Splitcastplatte eine präzise Blockung und verhindern bei der Ausübung von lateralen Bewegungen das Herausgleiten der Sockelplatte aus der Splitcastplatte. Auch wenn es sich bei dem Herausgleiten oft nur um Millimeter handelt, so können gerade diese Verschiebungen die Ursache für mögliche Fehlerquellen einer bis dahin gelungenen Zahnrestauration sein.

### Die Arbeitsschritte

Der Beginn erfolgt wie bei herkömmlichen Arbeiten: Die

die DiVARIO® „Duo“ Plattenaufnahme des Pinbohrgerätes gespannt und mithilfe der Druckschraube fixiert. Bei der DiVARIO® Duo Plattenaufnahme handelt es sich um eine Plattenaufnahme, die zum einen für alle gängigen Sockelplatten unterschiedlicher Hersteller geeignet ist und zum anderen auch für kleine als auch große Sockelplatten des DiVARIO® Modellsystems verwendet werden kann.

Der komplette Abdruckträger wird am Ende inkl. Plattenaufnahme auf die Magnetplatte des Pinbohrgerätes gesetzt, wo nun

## Nun auch für Labore

Das Erfolgsmodell myTAP™ ist jetzt auch für Labore erhältlich.

Statistisch gesehen leidet einer von vier Patienten unter Schnarchen oder Schlafapnoe. Das IST®-Gerät und die TAP®-Schiene aus dem Hause SCHEU-DENTAL setzen seit Jahren Standards in der erfolgreichen Behandlung des Schnarchens und der Schlafapnoe.



Seit 2014 erobert myTAP™ den Markt. Mit dem diagnostischen Testgerät ist auch die interdisziplinäre Schlafmedizin ein wichtiger Bestandteil im SCHEU-Portfolio geworden. Seit Produkteinführung erfreut sich myTAP™ großer Beliebtheit. Konzept und Design von myTAP™ basieren auf der TAP®-Schiene, die in mehr als 32 unabhängigen Peer-Review-Studien auf ihre klinische Wirksamkeit überprüft worden ist. Die individuelle Anpassung durch den Arzt dauert nur 15 Minuten. Die Konstruktion der Schiene und die Verstellbarkeit sind grazil und leicht. myTAP™ enthält keine Metallteile und stellt dadurch kein allergenes Potenzial für den Patienten dar. Bisher konnten ausschließlich Fachärzte myTAP™ bei SCHEU-DENTAL erwerben. Aufgrund

der großen Resonanz öffnen die Iserlohner nun den Vertriebsweg an Labore. Neben der Erweiterung des Produktportfolios profitieren Labore von adäquaten Konditionen und einem Einführungsrabatt. Das Konzept

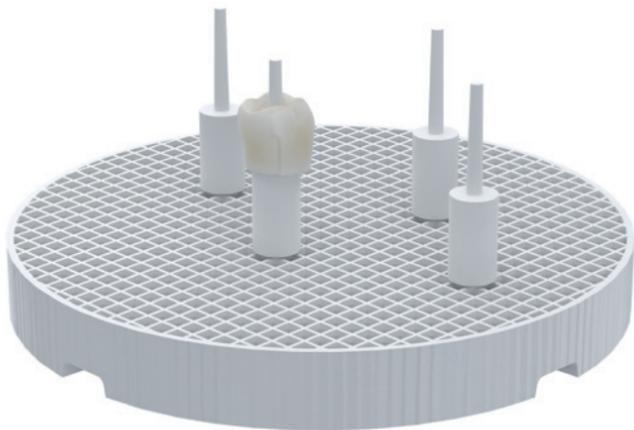
wird abgerundet durch einen Workshop, speziell für Zahntechniker – am 19.10.2016 in Iserlohn. Referent wird Zahntechniker André Büscher sein, ein ausgewiesener Experte der SCHEU-Academy für zahnärztliche Schlafmedizin. Ansprechpartnerin für weitere Informationen und die Anmeldung ist Frau Jutta Scholz, telefonisch unter 02374 9288-20 oder per Email an [j.scholz@scheu-dental.com](mailto:j.scholz@scheu-dental.com). **ZT**

### ZT Adresse

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

## Neue Keramikhaltestifte

BRIEGELDENTAL vertreibt ab sofort Keramikhaltestifte.



Der griechische Hersteller M.P.F. Brush Company liefert immer wieder neue Impulse und Innovationen. Seit Kurzem produziert das Unternehmen neue Haltestifte, wahlweise aus Zirkon oder Metall, die von BRIEGELDENTAL in Deutschland vertrieben werden. Durch die spezielle Form können implantatgestützte Kronen optimal auf dem Träger platziert werden, ohne dass die Gefahr besteht, diese könnten während des Brennvorganges herunterfallen. Zudem ermöglicht die erhöhte Positionierung

durch die Haltestifte, ein Erreichen der heißen Zonen im Keramikofen. Weitere Informationen sind telefonisch oder online bei BRIEGELDENTAL erhältlich. **ZT**

### ZT Adresse

**BRIEGELDENTAL**  
Tegernseer Landstraße 2  
82054 Sauerlach  
Tel.: 08104 889690  
Fax: 08104 6287733  
[info@briegeldental.de](mailto:info@briegeldental.de)  
[www.briegeldental.de](http://www.briegeldental.de)

Messe Stuttgart  
Mitten im Markt



VERTRAUEN

DURCH KOMPETENZ

# FACH DENTAL SÜDWEST

21. – 22. OKTOBER 2016  
MESSE STUTTGART

Besuchen auch Sie die wichtigste Fachmesse für Zahnmedizin und Zahntechnik in Süddeutschland.

2016 mit den Top-Themen:

- Digitaler Workflow – vom Scan bis zum Zahnersatz
- Hygiene in Praxis und Labor
- Zahnerhaltung – Prophylaxe, Reinigung und Therapie

Partner:



LANDESZAHNÄRZTEKAMMER  
BADEN-WÜRTTEMBERG  
Körperschaft des öffentlichen Rechts

DieKammer  
IHR PARTNER

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

Eintrittskarten-  
Gutscheine erhalten  
Sie bei Ihrem  
Dental-Depot!

## Neues Hochleistungspolymer für offene CAD/CAM-Systeme

Kera®starPEEK ist die metallfreie Alternative von Eisenbacher Dentalwaren.



Der Legierungshersteller Eisenbacher Dentalwaren ED GmbH erweitert ab sofort seine Produktpalette mit dem neuen keramisch gefüllten CAD/CAM-Hochleistungspolymer Kera®starPEEK. Der steigende Bedarf nach einem metallfreien und biokompatiblen Gerüstmaterial kann nun bestmöglich erfüllt werden. Aufgrund der guten mechanischen Eigenschaften und des geringen Gewichtes von Kera®starPEEK wird

ein besonders angenehmer Tragekomfort für den Patienten gewährleistet. Das Material eignet sich aufgrund seiner stoßdämpfenden Eigenschaften optimal für die Herstellung u. a. von implantatgetragenen Restaurationen, teleskopgetragenen Sekundärkonstruktionen, zweiteiligen Abutments, Gingivaformern, Prothesenbasen und vielem mehr. Die Gerüste können mit lichthärtendem Verblendkomposit oder Pro-

thesenkunststoffen ergänzt werden. Kera®starPEEK erfüllt zu hundert Prozent die biokompatiblen Anforderungen nach DIN EN ISO 10993 und ist gerade bei Allergiepateinten eine sehr gute und nachhaltige Option für dauerhaften Zahnersatz.

Die Fräzscheibe Kera®starPEEK gibt es in den Farben „Weiß“ (SW) und „zahnfarben A2/A3“ (TC). Die Blanks sind in den Höhen 12, 16, 20 und 25 mm und für alle offenen CAD/CAM-Systeme in den Standardformen 98,3 mm und 99,5 mm erhältlich. Weitere Formen sind in der Vorbereitung. Kera®starPEEK kann sowohl trocken als auch nass gefräst werden. **ZT**

### ZT Adresse

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

## Upgrade für die Implantatprothetik

Seit Juli 2016 bietet Zfx für die Zfx™ Inhouse5x zwei Upgrades an.

Eine neue Funktion zur Verarbeitung von Zfx™ Pre-Abutment-Blanks aus Titan sowie eine Erweiterung um die Funktion der Multiunit-Bearbeitung sind Neuheiten. Damit wird das Einsatzgebiet der Inhouse5x auf zahlreiche Indikationen in der Implantatprothetik erweitert. Möglich sind die Neuerungen vor allem dank der mit industriellen Fertigungseinheiten vergleichbaren Fräsgenauigkeit der Maschine, die u. a. mit einer Hochfrequenzspindel und extrem laufruhigen Servomotoren ausgestattet ist.

Um von der Möglichkeit der Pre-Abutment-Blankverarbeitung zu profitieren, ist die Anschaffung des patentierten Zfx™ Pre-Abutment-Blankhalters erforderlich. Ein zusätzliches CAM-Softwaremodul inklusive Tem-

plates für die Fräsbearbeitung wird gratis mitgeliefert. Der Blankhalter verfügt über 12 Steckplätze für Pre-Abutment-Blanks aus Titan, die mit vorgefertigten Implantat-Anschlussgeometrien für alle Zimmer Biomet Implantate sowie andere gängige Implantatsysteme verfügbar sind. Die Besonderheit liegt in der Art der Befestigung der Blanks im Halter: Sie werden bei der Bearbeitung nicht an der Anschlussgeometrie fixiert, sondern geometrieschonend am Abutmentkopf oberhalb des zu bearbeitenden Bereichs. Die korrekte Ausrichtung der Blanks im Maschineninnenraum erfolgt hochpräzise mittels absoluter Positionierung.

Wer mit der Zfx™ Inhouse5x in Zukunft mehrgliedrige implantatgetragene Brücken und Stege

fertigen möchte, investiert lediglich in ein CAM-Zusatzmodul mit entsprechenden Templates. Ist dieses vorhanden, so kann das Design mit der Zfx™ CAD-Software erfolgen (Modul Implantatbrücken). Mit Implantatsystemen der Hersteller Zimmer Biomet, Nobel Biocare, Dentsply Implants, Straumann etc. kompatible Multi-Unit-Plattformen sind bereits in der Software-Bibliothek hinterlegt. Das konstruierte Gerüst wird dann zur Fräsvorbereitung in die CAM-Software eingelesen und schließlich aus Zirkoniumdioxid, Titan, Kobalt-Chrom oder PMMA mit der Inhouse5x gefertigt. Die gefertigten MultiUnit Konstruktionen können somit auf Abutmentlevel direkt verschraubt werden oder alternativ mittels Zfx Multi-Unit Titanbasen verklebt und verschraubt werden.

Mit den neu verfügbaren Upgrades wird die 5-Achs-Fräsmaschine Zfx™ Inhouse5x noch vielseitiger einsetzbar. Weitere Informationen zu der Maschine, den zu verarbeitenden Materialien sowie den Upgrades erhalten Interessenten unter [www.zfx-dental.com](http://www.zfx-dental.com) **ZT**

### ZT Adresse

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



## Warme Farben für Zirkonoxid

Die Dental Direkt GmbH erweitert ihr Angebot.



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 ZX<sup>2</sup>) Zirkonoxid geeignet. DD ProShade C wurde für die Anwendung mit DD cubeX<sup>2</sup>, dem supertransluzentes 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 ZX<sup>2</sup> monolith zero, die weiterhin erhältlich sein wird. **ZT**

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

### ZT Adresse

**Dental Direkt GmbH**  
Industriezentrum 106-108  
32139 Spenge  
Tel.: 05225 86319-30  
Fax: 05225 86319-99  
info@dentaldirekt.de  
www.dentaldirekt.de

## Tuning für das Labor

Mit Dreve lassen sich Fertigungsprozesse beschleunigen.

Die Arbeit in Dental-laboren ist oft von Zeitnot geprägt. Dabei erfordert der Beruf des Zahntechnikers ein großes Maß an Kreativität, eine ruhige Hand und handwerkliches Geschick. Wie können verantwortliche Zahntechniker diesem Konflikt begegnen? Ein vielversprechender Lösungsansatz kommt von den Zahntechnik-Experten von Dreve: Sie beschleunigen die Produktionsprozesse – von funktionstherapeutischen Schienen bei CMD bis zur Totalprothetik – konsequent. Möglich macht dies eine optimal aufeinander abgestimmte Kombination von Gerät und Material. Und das funktioniert sofort. Durch diese Synthese gewinnt der Zahntechniker enorme Freizeiten. Die um 30 Prozent beschleunigten Fertigungsprozesse machen es möglich. Der Hersteller aus Unna veranschaulicht die nützlichen Tipps auf den Fachdentals in Leipzig (Stand Nr.



5E31) und Stuttgart (Stand Nr. 6C38). Ausgefeilte Material-Geräte-

Kombinationen, die Ergebnisse in Höchstgeschwindigkeit liefern, sind das Motto. **ZT**

### ZT Adresse

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

# Zahntechnisches Portfolio ergänzt

GC präsentiert neuen Primer und Spezialgipse.

GC sorgt mit seinen Materiallösungen bereits seit 95 Jahren für dentale Erfolgsgeschichten in Praxen und Laboren. Das Fundament 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 beliebten GC Metal Primer II tritt. Präzise und formstabile Modelle wiederum liefern die GC Fujirock EP Superhartgipse, die mit weltweit bewährter Materialqualität und optimalem Handling protheti-

sche 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: MDP 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 Fujirock EP Classic Line, Premium Line und Base Stone drei thixotrope Superhartgipse der Klasse 4 für alle Arbeiten, bei denen höchste Passgenauigkeit und Kantenstabilität gefordert wird. Alle Gipse geben durch ihre Materialeigenschaften die Mundsituation formstabil wieder und überzeugen durch eine geringe Lichtreflektion an der Oberfläche, eine hohe Druckfestigkeit sowie eine hervorragende Kantenstabilität beim Schleifen. Das Modell unterstützt letztlich jeden Arbeitsschritt im Labor – von der Wachsmodellation über die Gingiva-

maske und den Scanvorgang bis zur Politur – und dient zudem als „Präsentationsplattform“ für die Laborarbeit beim Patienten.

Die leistungsstarken Allroundgipse der GC Fujirock EP Classic Line mit den Farben Golden Brown und Topaz Beige als „Klassiker“ sind die populärsten Superhartgipse der Klasse 4 weltweit. Ideal für alle Arten der prothetischen Versorgung, steht das gut fließfähige und dennoch thixotrope Material für optimale Verarbeitungseigenschaften sowie einfaches Ausgießen ohne Blasen. GC Fujirock EP Premium Line wiederum ist als Spezialvariante mit Pastel Yellow, Polar White und den neuen Farben Inca Brown und Titanium Grey ein Teil der verbesserten Stones-Premium-Line-Qualität: Entwickelt für hochpräzise Anwendungen wie großspannige Implantat- und komplexe vollkeramische Arbeiten, macht ihn die verfeinerte Farbeinstellung und verbesserte Pulverzusammensetzung zum Gips für an-



spruchsvolle Fälle. Als Dritter im Bunde steht GC Base Stone mit den Farben Terracotta Red und Royal Blue für die Basis, das Sockeln der Modelle, mit minimaler Expansion bereit. ZT



### ZT Adresse

**GC Germany GmbH**  
Seifgrundstraße 2  
61348 Bad Homburg  
Tel.: 06172 99596-0  
Fax: 06172 99596-66  
info@germany.gceurope.com  
www.germany.gceurope.com

ANZEIGE



## FRISOFT – FÜR EINE PERFEKTE FRIKTION

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

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

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

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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

Bitte senden Sie mir kostenloses Infomaterial

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

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

Stempel

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

\*Preis zzgl. MwSt. und Versand

VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

## CAD/CAM-Fräsen in einer neuen Dimension

Die PREMIO Fräswerkzeuge von primotec für das CAD/CAM-gestützte Fräsen von Zirkon.



CAD/CAM in der Dentaltechnik ist mittlerweile fest etabliert. Kein Wunder, bietet das dentale Fräsen doch weitgehend erstklassige und reproduzierbare Ergebnisse. Eine wesentliche Voraussetzung für diese Ergebnisse sind dabei u. a. hochqualitative Fräswerkzeuge. Mit einer neuartigen Generation von CAD/CAM-Tools präsentiert die Ideenschmiede primotec aus Bad Homburg erstmals High-End-Präzisionsfräswerkzeuge aus dem eigenen Haus. „Wir wollten mit der Entwicklung unserer Fräswerkzeuge gezielt ein Plus an Qualität und Nutzen

schaffen und uns mit unserem Produkt von der Masse auf dem Markt befindlicher Standardfräser abheben“, sagt Geschäftsinhaber Joachim Mosch. Und ergänzt, „unser aufmerksamer Blick in die tägliche CAD/CAM-Praxis von Dentallaboren und Fräszentren hat uns motiviert, die klassischen ‚CAM-Problemzonen‘ sehr genau zu analysieren – mit dem Ziel, es möglichst besser zu machen. Dabei hat es sich bei der Entwicklung unserer PREMIOTools durchaus gelohnt, auch unkonventionell zu denken, über den dentalen Tellerrand hinausblicken und schlussendlich ein

Fräswerkzeugkonzept zu entwickeln, das stimmig ist und überzeugen kann.“ So sind die Fräser aus gutem Grund mit drei statt mit zwei Schneiden bestückt. Das Ergebnis ist eine 50 Prozent höhere Schnitteffizienz gegenüber herkömmlichen Fräsern mit nur zwei Schneiden. Die neue, hochstabile Long-Life-Diamantbeschichtung gewährleistet nicht nur sehr glatte Fräsoberflächen, sondern auch hohe Standzeiten mit einer bis zu zehnmal längeren Lebensdauer der Fräswerkzeuge. Ein besonderes Herstellungsverfahren garantiert den optimalen Rundlauf der PREMIO Tools. So können Ausbrüche selbst an wirklich

dünnen Zirkonrändern vermieden werden. Ein weiterer Gewinn ist ein höherer möglicher Vorschub und damit verbunden eine kürzere Laufzeit pro Arbeit. Das Ergebnis: ein schneller, effizienter und somit kostensparender Durchsatz bei gleichbleibend präzisen Fräsergebnissen. Die Basis aller PREMIO Fräswerkzeuge bildet ein Fräserohling aus hochstabilem Vollhartmetall mit einem kegelförmigen Übergang vom Schaft zum Fräser. Hiermit konnte eine bisher nicht erreichte Festigkeit der Fräser bei sehr niedriger Bruchrate erzielt werden. In der Summe eine Vielzahl wünschenswerter Vorteile, die per se die Arbeit erleichtern, prinzipiell nervenschonend und kostensparend sind und das Fräsergebnis von Zirkonarbeiten spürbar verbessern können.

Erhältlich in verschiedenen Schaftdurchmessern (3, 4 und 6 mm) und Kopfgrößen (0,5 bis 3,0 mm), mit und ohne Anschlagring, sind die PREMIO Tools passend für alle gängigen CAD/CAM-Dentalfräsmaschinen konzipiert. 100 Prozent made in Germany, konnten die PREMIO Fräswerkzeuge in



den USA bereits innerhalb kurzer Zeit eine große Zahl zufriedener Kunden überzeugen. Zur Markteinführung in Deutschland bietet primotec dem interessierten Kunden attraktive Einstiegsbedingungen – denn Probieren geht über Studieren. **ZT**

ANZEIGE

**RICHTIG RECHNEN RECHNET SICH.**

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

**LOHR MANN dental**

**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

### ZT Adresse

**primotec Joachim Mosch e.K.**  
Tannenwaldallee 4  
61348 Bad Homburg  
Tel.: 06172 99770-0  
Fax: 06172 99770-99  
primotec@primogroup.de  
www.primogroup.de

## Auch digital mehrschichtig denken

dima® Material-Discs aus Multilayered Zirkondioxid geben fließende Farbübergänge wieder.

Natürliche Zähne zeigen einen gleichmäßigen Übergang vom opaken Dentinkern hin zur transluzenten Schneidekante. Eine Restauration fügt sich daher nur dann ästhetisch in die Zahnreihe ein, wenn dieser Verlauf durch aufwendige Schichttechnik nachgeahmt wird. „Zahntechniker stehen häufig unter Zeitdruck und müssen geringe Platzverhältnisse meistern“, weiß Christoph Klein, Produktmanager Digital Fixed Prosthetics bei Heraeus Kulzer. „Mit den neuen Material-Discs aus mehrschichtigem Zirkondioxid unterstützen wir Anwender daher in beiderlei Hinsicht.“ So können sie zum Beispiel Versorgung für den Seitenzahnbereich sehr einfach und schnell anatomisch fertigen und diese mit Malfarben charakterisieren. Da die Schichtung im Fräserohling enthalten ist, wird das Gerüst bereits Teil der Res-

tauration und gibt dem Anwender auch bei schwierigen Platzverhältnissen Raum für Individualisierung.

### Bewährte Technik neu gedacht

Vom Zahnhals bis zur Okklusionsfläche verleiht dima Zirconia ML eine natürliche Ästhetik, da es auf vier ineinanderfließenden Farbschichten basiert. Die Material-Discs haben eine Höhe von 18mm oder 22mm und sind in den drei Farben Shade A, B und C erhältlich. Damit decken Anwender die V-Farben A1-A3, B1-B3 sowie C1-C3 direkt und zuverlässig ab. Dunklere Farbtöne und Individualisierungen lassen sich z.B. mit den Malfarben HeraCeram® Stains universal realisieren. Farbgebung und -verlauf bestimmt der Zahn-techniker bereits beim digitalen Design, indem er die Versorgung mithilfe der CAD/CAM-Software variabel in der Höhe positioniert. Hierdurch lassen sich Farbergebnisse einfacher planen und reproduzieren. Die mehrschichtige Hochleistungskeramik eignet sich für vollanatomische Kronen und Brücken, Cut-back-Gerüste, Abutments und Teleskope, Inlays und Onlays sowie für Veneers.



### Leistungsfähige Materialien sichern jeden Produktionsschritt

Im modernen Laboralltag müssen die einzelnen Bausteine reibungslos ineinandergreifen. Heraeus Kulzer bietet dima Zirconia ML im Format 98,5mm an, wodurch sie nicht nur auf die Fräsmaschine cara DS mill 2.5 abgestimmt sind, sondern zugleich Maschinen anderer Hersteller unterstützen. Mit Multilayered Zirkondioxid folgt Heraeus Kulzer dem bewährten

Schichtaufbau anspruchsvoller Restaurationen. Anwender können sowohl monolithische Arbeiten für die Maltechnik fertigen als auch reduzierte Gerüste für Keramikverblendungen. Die Verblendkeramik HeraCeram Zirkonia 750 sichert hier durch ihre niedrige Brenntemperatur hohe Farbstabilität. Damit gibt der Hanauer Hersteller Zahn-technikern sämtliche Materialien an die Hand, die sie für ästhetische Ergebnisse benötigen. Multilayered Zirkondioxid ist bereits seit Februar 2016 auch

im cara Fertigungszentrum von Heraeus Kulzer als cara Zr ML erhältlich. Damit können Anwender jetzt zwischen klassischem, transluzentem und mehrschichtigem Zirkondioxid wählen. Das Material ist im Fertigungszentrum für Einzelkronen, Inlays und Onlays sowie für Brückenversorgungen mit bis zu vier Gliedern verfügbar. Geplant ist zudem die Indikationserweiterung für weitspannige Brücken.

### Attraktive Einführungsangebote

Zum Verkaufsstart der Discs bietet Heraeus Kulzer Sonderkonditionen: für die Einzelbestellung Rabatte bis zu 19 Prozent, bei Kombipaketen aus Multilayered und monochromen Material-Discs bis zu 30 Prozent. Alle Informationen erhalten Interessierte unter der Hotline 0800 4372522, bei ihrem Heraeus Kulzer Fachberater im Außendienst oder unter [www.heraeus-kulzer.de/dima-ML-Angebot](http://www.heraeus-kulzer.de/dima-ML-Angebot). **ZT**

### ZT Adresse

**Heraeus Kulzer GmbH**  
Grüner Weg 11  
63450 Hanau  
Tel.: 0800 4372522  
Fax: 0800 437232  
Info.lab@kulzer-dental.de  
www.heraeus-kulzer.de

ANZEIGE

**Gold Ankauf/Verkauf**

Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:  
[www.Scheideanstalt.de](http://www.Scheideanstalt.de)  
Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:  
[www.Edelmetall-Handel.de](http://www.Edelmetall-Handel.de)  
Besuche bitte im Voraus anmelden!  
**Telefon 0 72 42-55 77**

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

## Effektiv, schnell, wirtschaftlich

CA® CLEAR ALIGNER ist mit neuen VECTOR® Schrauben verfügbar.

Seit Jahrzehnten steht bei SCHEU-DENTAL nicht (mehr) nur das umfassende Produktportfolio im Fokus, sondern auch Dienstleistung und Weiterbildung werden großgeschrieben. Die Experten der SCHEU-Academy vermitteln ihr Wissen in praxisherechten Anwenderkursen unter anderem im Bereich der Kieferorthopädie. SCHEU-DENTAL ist bekannt für ein breites Sortiment an VECTOR® Dehnschrauben. Über die Jahre haben sie sich durch eine grazile Bauweise, hohe Zuverlässigkeit und ein

vielfältiges Einsatzgebiet für kieferorthopädische Anwendungen verschiedener Indikationen bewährt. In Kombination mit der CA® CLEAR ALIGNER Schiene bieten die VECTOR® Schrauben eine schnelle, effektive und wirtschaftliche Behandlung. Die CA® CLEAR ALIGNER Schiene in Verbindung mit der VECTOR® Federbolzenschraube eignet sich zum Beispiel ideal, um Platz für die Einzelzahnbewegung zu schaffen.

Die Transparenz und Ästhetik der Schiene bleibt bei Einsatz der VECTOR® Schrauben erhalten. Zahntechnikermeister, CDT und zertifizierter CA® Referent Peter Stückrad veranschaulicht

in seinem Anwenderkurs (Nr. 23/Modul 5) insbesondere die Verwendung der folgenden Schrauben:



Abb. 1: VECTOR® 350 in Verbindung mit dem CA® Distalizer nach Dr. Echarri.

- VECTOR® Federbolzenschrauben für die Einzelzahnbewegung mit einem konstanten, federnden sehr gut dosierbaren Druck. Austauschbar in drei Größen (4, 6, 8 mm).
- VECTOR® 40 für die transversale Expansion/Fächerdehnung im Ober- und Unterkiefer
- VECTOR® 50 für die bilaterale Expansion im Oberkiefer
- VECTOR® 350 in Verbindung mit dem CA® Distalizer nach Dr. Echarri für die Distalisierung von Molaren (Druckfeder, Teleskophülse, Führungsstab).

Neben den technischen Einbauschritten und der klinischen

Anwendung werden auch die Abrechnung und Laborkosten thematisiert. Es besteht die Möglichkeit, ein Patientenmodell zur Fallbesprechung in den Kurs mitzubringen. Das Kursangebot richtet sich an Zahn-techniker/-innen und technisch interessierte Zahnmediziner/-innen.

Noch zwei Termine stehen in diesem Jahr zur Auswahl:

- Samstag, 24. September 2016 in Baden bei Wien
- Dienstag, 22. November 2016 in Hamburg

Interessenten können telefonisch bei Frau Momber (Tel.: 02374 9288-59) oder per E-Mail ([j.momber@scheu-dental.com](mailto:j.momber@scheu-dental.com)) weitere Informationen anfordern. Auch eine Online-Anmeldung ist möglich. Die Teilnehmerzahl ist auf maximal acht Personen begrenzt. **ZT**

Infos zum Unternehmen



### ZT Adresse

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

## Den Kunden zuliebe: Content ist King

white digital dental setzt auf multimedialen Wissenstransfer.



Der richtige Inhalt, zur richtigen Zeit, an den richtigen Adressaten – und zwar kanalübergreifend. Contentmarketing ist nicht nur in der IT- oder Werbebranche ein Thema. Denn das Chemnitzer Fräszentrum legt großen Wert darauf, seine Kunden multimedial mit hochwertigem Fachwissen zu unterstützen.

Den Grundstein hat das Unternehmen im letzten Jahr mit seinem ersten Erklärvideo auf dem Social Media-Kanal You-

Tube gelegt. Ein „How-to-do“-Video, welches die Herstellung eines Steges beschreibt und für jeden Nutzer online zur Verfügung steht.

Seit diesem Jahr stellt white seinen Kunden die sogenannten white whitepaper zur Verfügung. Das neueste white whitepaper „MK1 Stegversorgung“ beschreibt, welche einzelnen

Schritte bei der Konstruktion eines Steges beachtet werden müssen. Eine solche Art der Erläuterung der Produktionsverfahren ist nicht neu, jedoch in der Dentalbranche noch kein etabliertes Werkzeug zur Kundenkommunikation.

Neben dem white whitepaper und den Erklärvideos bietet white seinen Kunden auch hochwertige Schulungen vor Ort sowie Webinare an. Im Vordergrund stehen derzeit die Workshops zu den über white vertriebenen Scannern von Medit sowie der dazugehörigen exocad® white CAD-Software. **ZT**

### ZT Adresse

**white digital dental**  
F.-O.-Schimmel-Straße 7  
09120 Chemnitz  
Tel.: 0371 5204975-0  
Fax: 0371 5204975-2  
[info@mywhite.de](mailto:info@mywhite.de)  
[www.mywhite.de](http://www.mywhite.de)



# Print@Dreve

## Wir drucken das.



- **Qualitativstes Druckverfahren**
- **Effizientester Bestellvorgang**
- **Komfortabelste Logistik**

Jetzt informieren!

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

## Fachdental Awards 2016

Gesunde Zähne durch Innovation – Die besten Ideen werden ausgezeichnet.

Zum zweiten Mal in Folge prämiiert 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, Peppler, 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 Online-Voting-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 abstimmbenden Besuchern wird ein Gutschein für einen viertägigen Aufenthalt mit exklusivem Wellness-Programm für zwei ins Hotel „Berlins KroneLamm“ in Zavelstein im Schwarzwald verlost. **ZT**

Quelle: Messe Stuttgart

## Arbeitsschritte zur Herstellung von Chrom-Kobalt-Legierungen

Der dritte Teil der Reihe zum Thema Chrom-Kobalt beschäftigt sich mit dem Arbeitsablauf zur Herstellung von pulvermetallurgischen dentalen Chrom-Kobalt-Legierungen.



Der Dentaltechniker und der behandelnde Zahnarzt haben heute eine Vielzahl an Werkstoffen oder Werkstoffkombinationen zur Verfügung, um dentale Restaurationen zu erstellen. Neben den klassischen Edelmetalllegierungen, Polymeren und Keramiken werden auch Nichtedelmetalle (NEM) eingesetzt. Die klassische Versorgung erfolgte in der Vergangenheit über Investment Casting, das Gerüst oder die Krone wurde als Wax-up erstellt und dann mittels Einbettmasse durch Gießen von CrCo-Legierungen erstellt. Mit dem Einzug der CAD/CAM-Technologie in das Dentallabor sowie der Etablierung von Fräs- und Bearbeitungszentren kamen neue Möglichkeiten für den Zahntechniker zur Erstellung von Zahnersatz hinzu. Die Möglichkeiten, den gewünschten Zahnersatz mittels CAD-Programmen dreidimensional zu generieren und dann diese dreidimensionale Konstruktion an eine Bearbeitungsmaschine zu übergeben, bot eine schnelle und individuelle Herstellmöglichkeit für verschiedenste additive und subtraktive

Fertigungsverfahren. Für NEM-Legierungen setzten sich hierbei das Lasersinterverfahren und die Fräsbearbeitung aus gegossenen CrCo-Legierungen am Markt durch. Beide Verfahren sind allerdings hinsichtlich der Investitionskosten für die entsprechenden Maschinen für die meisten zahntechnischen Betriebe nicht erschwinglich und auch nicht rentabel. Eine ähnliche Situation bestand auch im Bereich der Zirkondioxidkeramiken bei deren Einführung in den Dentalmarkt. Anfänglich wurde auch nicht wie heute eine Bearbeitung an teilgesinterten Zirkonoxidrohlingen durchgeführt, der Zahnersatz wurde aus endgesinterten und gehipten Rohlingen durch langwierige Schleifprozesse hergestellt. Nach der Markteinführung und der Akzeptanz für Zirkondioxidkeramiken erfolgte dann umgehend die Einführung des vorgebrannten mit Yttriumoxid teilstabilisierten Zirkondioxides (3Y-TZP), was aufgrund seiner teilgesinterten Beschaffenheit letztendlich allen Dentallaboren ermöglichte diese Hochleistungskeramiken

eigenständig auch mittels Tischmaschinen kostengünstig zu verarbeiten. Dieser Ansatz fehlte für NEM-Legierungen aufgrund von nachgeschalteter Brenntechnik unter Schutzgas oder Vakuum, der für den Prozessablauf eine technische Hürde auch im Hinblick auf die Wirtschaftlichkeit darstellte.

### Arbeitsablauf heute

Heute ist man in der Lage, diesen Arbeitsablauf kostengünstiger und technisch optimiert durchzuführen, hinsichtlich der Bearbeitung können vergleichbare Maschinen, wie die bei der Bearbeitung des vorgebrannten Zirkonoxides, eingesetzt werden. Bezüglich der Arbeitsabläufe gibt es nur wenige technisch relevante Schritte, die anders sind als bei der Bearbeitung von vorgeintertem Zirkondioxid. Der erste Arbeitsschritt besteht im Scanprozess des Modelles und der Erfassung der Patientendaten. Ein gutes Scanergebnis setzt einen guten Abdruck des Zahnarztes und ein gutes zahntechni-

sches Modell voraus. Nach der Erfassung des Modelles und des Gegenbisses kann dann die Planung des Zahnersatzes anatomisch oder reduziert mittels CAD-Programm erfolgen. Der danach vorliegende STL-Datensatz kann dann in der CAM-Software der Bearbeitungsmaschine zum Nesten innerhalb der Blankgeometrie sowie in Kombination mit den Bearbeitungsparametern zur Bearbeitung implementiert werden. Mittels der vorgegebenen Templates, die die Bearbeitungsparameter enthalten, kann dann im CrCo-Sintermetallblank gefräst werden. Die Nesting-Technologie beruht allerdings mitunter auf den praktischen Erfahrungswerten des Zahntechnikers und ist bei großspanigen oder in ihren Querschnitten sehr unterschiedlichen Restaurationen nicht trivial. Hierbei gilt es, einige Grundregeln zu beachten, die dann auch passgenauen und verzugsfreien CrCo-Sintermetallzahnersatz ergeben. Das Nesten von einfachen Teilen, wie beispielsweise Einzelkronen oder zwei und dreigliedrigen Brücken, ist sehr einfach und bei nicht zu großen Wechsellängen (Verbinder massiv, Kappen sehr dünn) auch einfach. Weitspanige Arbeiten erfordern allerdings Stützstrukturen, die das verzugsfreie Sintern der Arbeiten ermöglichen. Ein einfacher Ansatz hierbei ist das Nesten der großspanigen Arbeiten im Blank; diese werden dann im Blank belassen und der gesamte Blank gesintert. Hierbei muss dann allerdings der vollständige Blank verfräst werden, und je nach Sintersystem ist

es nicht möglich, einen ganzen 98,5mm-Blank, mitunter nicht mal einen 90er-Blank, in der Sinterschale zu positionieren und dann zu sintern. Das Einarbeiten von Stützkonstruktionen unter Berücksichtigung von Wandstärkenabhängigkeiten sowie eine optimierte und richtig positionierte Anzahl von Konnektoren ermöglicht ein materialreduziertes Sintern mit guten Aussichten auf Passgenauigkeit. Eine Bildfolge beschreibt die Möglichkeiten des Anstiftens und Stützkonstruktionsprinzips. Nach dem Fräsvorgang wird dann die gefräste Brückenkonstruktion mit Sinterperlen liegend in der Sinterschale des Schutzgassinterofens fertiggesintert. Ein weiterführender Beitragsteil wird sich abschließend mit dem Sinterofen und den gewählten Sinterparametern befassen sowie dem nachfolgenden Heraustrennen des Brückengerüsts aus der Stützstruktur und dem finalen Aufpassen auf das Modell. **ZT**



Friedrich Kullmann –  
dentalworx solution GmbH  
joDENTAL GmbH & Co. KGaA  
Rotehausstraße 36  
58642 Iserlohn  
office@jodental.com  
www.jodental.com

## Soziales Engagement

DATRON AG und SV Darmstadt 98 unterstützen „Neugeborenen-Herzscreening“.

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 Spenderliste mit 10.000 Euro allerdings unangefochten an.

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

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

## Ab jetzt alles aus einer Hand

Das Chemnitzer Unternehmen vertreibt seine innovativen Produkte ab sofort im Direktvertrieb.



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. ZT

### ZT Adresse

**theratecc GmbH & Co. KG**  
Neefestraße 40, 09119 Chemnitz  
Tel.: 0371 26791220  
Fax: 0371 26791229  
info@theratecc.de  
www.theratecc.de



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

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.

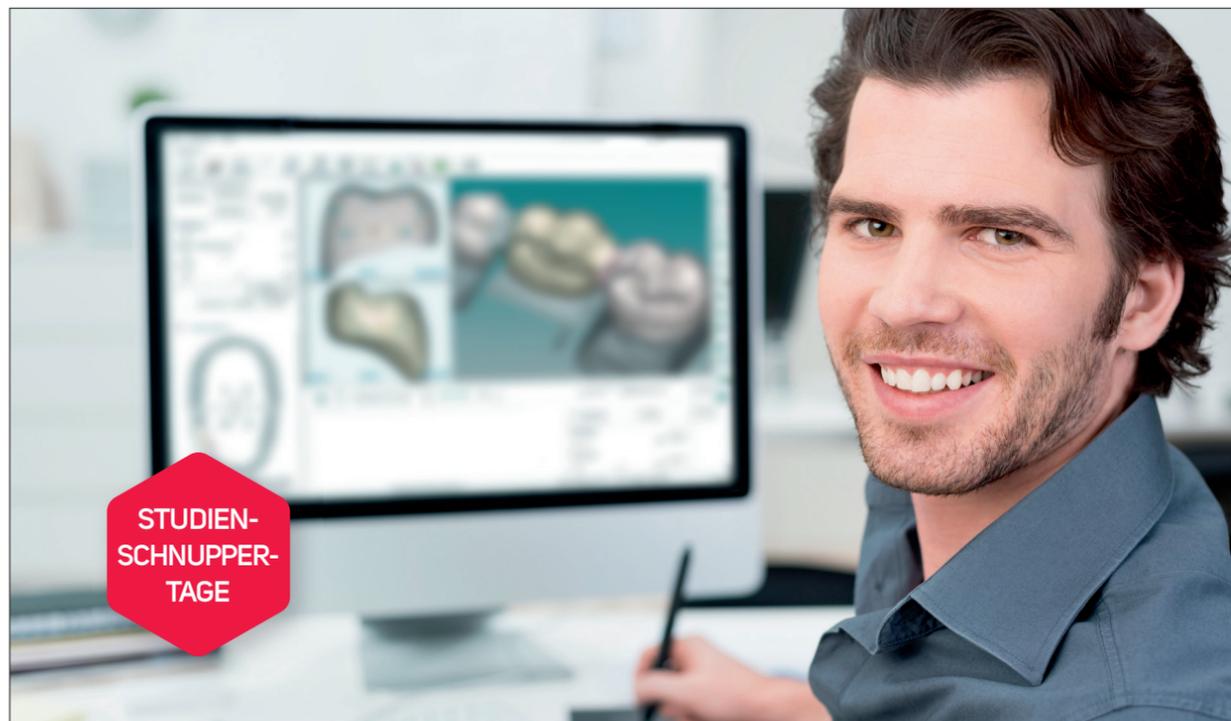
Die Benefiz-Veranstaltung zugunsten der Präventionsinitiative des Darmstädter Kinderkardiologen Dr. Elmo Feil bot den idealen Anlass für eine sportliche Aktivität der DATRON AG gemeinsam mit dem SV Darmstadt 98. Seit 2015 ist die DATRON AG Partner der Sozialkampagne „Im Zeichen der Lilie“ und führt mit 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

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.“ ZT

### ZT Adresse

**DATRON AG**  
In den Gänsäckern 5  
64367 Mühlthal  
Tel.: 06151 1419-0  
Fax: 06151 1419-29  
info@datron.de  
www.datron.de

ANZEIGE



## DIGITALE ZAHNTECHNIK 2.0

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

### Studien-Schnuppertage: Digitale Dentale Technologie (B. Sc.)

09.11.2016 · von 13:00 Uhr bis ca. 16:00 Uhr

### Vielleicht auch interessant? Dentalhygiene und Präventionsmanagement (B. Sc.)

14.09.2016 · 12.10.2016 · 16.11.2016 · jeweils von 10:00 Uhr bis ca. 15:00 Uhr

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

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

## Gold: Fair gehandelt

Gerechter Goldhandel: Fairtrade-Gold glänzt doppelt.

In ihrem Shopsortiment bietet die ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG ab jetzt Goldbarren aus nachweisbar fair gehandeltem Feingold an. Das Gold stammt aus der nach Fairtrade-Standards zertifizierten MACDESA Mine in Peru. Die Barren sind in 1g, 2g, 5g und 10g erhältlich.

Das Fairtrade-Siegel garantiert beim Goldabbau einen verantwortungsbewussten Umgang mit der Umwelt, stellt sicher, dass Minenarbeiter entsprechende Schutzkleidung tragen sowie regelmäßig Sicherheitsschulungen besuchen, und schließt Kinderarbeit kategorisch aus.

Zusätzlich zum Weltmarktpreis erhält die Mine beim Verkauf ihres Goldes außerdem eine Prämie in Höhe von 2.000 USD pro Kilogramm. Dieses Geld kommt Gemeinschaftsprojekten wie Schulen oder dem Ausbau der medizinischen Infrastruktur



zugute, um die Lebensumstände der kleingewerblichen Minenarbeiter nachhaltig zu verbessern. Jeder Barren besitzt einen sogenannten Fairtrade-Code, mit dem sich der Weg des Goldes von Peru über den Transport, die Prägung in der LBMA zertifizierten Prägeanstalt Argor-Heraeus in der

Schweiz bis zur Vertriebsstätte nach Deutschland lückenlos nachvollziehen lässt. Da die Menge von Fairtrade-Gold weltweit begrenzt ist, sind die Barren nur in kleinen Stückelungen erhältlich. **ZT**

### ZT Adresse

**ESG Edelmetall-Handel GmbH & Co. KG**  
Gewerbering 29b  
76287 Rheinstetten  
Tel.: 07242 5577  
Fax: 07242 5240  
info@scheideanstalt.de  
www.fairtrade-barren.de  
www.edelmetall-handel.de

## Fit fürs Studium und fit im Leben

Beurer unterstützt Erstsemester der praxisHochschule Köln mit Fitness-Armbändern.

Ausreichend Bewegung wirkt sich nicht nur positiv auf die Gesundheit aus, sondern optimiert auch die geistige Leistungsfähigkeit. Unter dem Motto „Mit Beurer fit fürs Studium und fit im Leben“ stattet der Ulmer Gesundheitsspezialist daher alle Erstsemester der praxisHochschule in Köln und Rheine mit dem Aktivitätssensor AS 81 aus, der mit der „Beurer HealthManager“ App und der „Beurer BodyShape“ App kompatibel ist.



### Bewegung – Gesundheit – Lernen

Bewegung hält fit, verbessert die Sauerstoffversorgung des Gehirns und beeinflusst dadurch

auch die Konzentrationsfähigkeit und den Stresspegel. Der Aktivitätssensor AS 81 motiviert mit dem vorgegebenen Ziel von 10.000 Schritten am Tag zu mehr Bewegung im Alltag. Schritt für Schritt begleitet er die Studierenden durchs Studium und hilft dabei, die Gesundheit zu stärken und die Lernfähigkeit zu steigern. Der AS 81 vereint Aktivitäts- und Schlafracking in einem Gerät. Die gemessenen Werte können via Bluetooth® in die kostenfreien Apps „Beurer HealthManager“ oder „Beurer BodyShape“ übertragen und dort analysiert werden. Damit keine Vorlesung verpasst wird, ist außerdem eine Weckfunktion integriert. Für einen aktiven Start ins Studium und stellt Beurer allen Erstsemestern des Wintersemesters 2016/2017 an der praxisHochschule den Aktivitätssensor AS 81 zur Verfügung. **ZT**

### ZT Adresse

**praxisHochschule**  
Neusser Straße 99  
50670 Köln  
Tel.: 0800 7238781  
Fax: 0800 7240436  
studienervice@praxishochschule.de  
www.praxishochschule.de

## Spenden für den guten Zweck

Heraeus Kulzer kürt EM-Tippspielsieger.

Bei der Fußball Europameisterschaft in Frankreich lagen Tippspiele voll im Trend. Heraeus Kulzer nutzte diese Begeisterung für den guten Zweck und rief die deutsche Dentalbranche zum gemeinsamen Mitfeiern auf. Zu gewinnen gab es Spendenbeträge in Höhe von bis zu 300 Euro. Nun wurden die Sieger gekürt und Gewinne übergeben.

Portugal ist Fußball Europameister, die Isländer sangen ihre Elf bis ins Viertelfinale und Wales schmiss Favorit Belgien aus dem Turnier – rückblickend steckte die Europameisterschaft in Frankreich voller Überraschungen. Profundes Fußballwissen konnte zwar nicht schaden, wenn es darum ging, Tore und Gewinner beim Tippspiel vorherzusagen. Beim Kampf um wertvolle Punkte brauchte es aber auch ein Quäntchen Glück, um sich einen Platz auf dem Siebertreppchen zu erspielen. Das hatten in diesem Jahr gleich vier Fußballfans aus der Dentalbranche: Mit 119 Punkten führt



ZTM Boris Wellermann

Boris Wellermann (Nordwest Dental) die Rangliste an, gefolgt von Ricky Schwärzel (Schnefelder Dental-Labor), Heinrich Klassen (KM Dental) und Katharina Neuwald (Heraeus Kulzer). Sie erzielten jeweils 112 Punkte und belegten damit gemeinsam den zweiten Platz. Über den Gewinn freuen sich die Sieger aber nicht alleine, denn



die Tippkönige teilten ihr Glück: Das von Heraeus Kulzer gesponserte Preisgeld ging an wohltätige Organisationen, die von den Siegern bestimmt wurden. Wellerermann spendete sein Preisgeld von 300 Euro dem Verein Herzenswünsche e.V. Schwärzel, Klassen und Neuwald unterstützten mit je 100 Euro die Einrichtungen Stiftung Deutsche Schlaganfall-Hilfe, Aktion Lichtblicke e.V. sowie die Tropenwaldstiftung Oro-Verde. **ZT**



### ZT Adresse

**Heraeus Kulzer GmbH**  
Grüner Weg 11  
63450 Hanau  
Tel.: 0800 4372522  
Fax: 0800 437232  
info.lab@kulzer-dental.de  
www.heraeus-kulzer.de

## „Menschlichkeit und Wirtschaftlichkeit sind kein Widerspruch“

40 Jahre im Dienst der Dentalwelt: Dr. Jürgen Eberlein feierte seinen 70. Geburtstag.

In ihm vereinen sich Realismus und Fortschrittsdenken, aber auch Humor und Geradlinigkeit: Mit ungebremster Vitalität setzt sich Dr. Jürgen Eberlein, der im Mai dieses Jahres seinen 70. Geburtstag gefeiert hat, seit vier Jahrzehnten für die Dentalwelt ein. Ob als Geschäftsführer bei ESPE, Direktor der GC Corporation, als Präsident von Creation Willi Geller International oder als Aufsichtsratsmitglied der elexxion AG: Seit seinem Eintritt in die Dentalwelt im Jahr 1976 hat sich der promovierte Chemiker, der seit einigen Jahren als Unternehmensberater tätig ist, beständig dafür eingesetzt, seinen persönlichen Beitrag zur dentalen Gesundheit zu leisten. So hat er sich auch viele Jahrzehnte lang in internationalen Verbänden und Vereinigungen erfolgreich engagiert – ob als idm- und FIDE-Präsident oder als aktives VDDI-Beiratsmitglied. Dr. Eberlein war fast 30 Jahre lang Mitglied des Beirats im Verband der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI), einem der größten nationalen Verbände. Dessen Geschicke steuerte er von 1991 bis 1996 auch als Präsident. Besonders stark gemacht hat er sich hier vor allem für einen partnerschaftlichen Umgang zwischen Industrie und Handel. Nach fünfjähriger Amtszeit übernahm er parallel zur VDDI-Präsidentschaft auch die



Dr. Jürgen Eberlein

Führung über die FIDE – Federation International Dentaire European. Zunächst als Executive Board Member und später dann als Präsident setzte sich der gebürtige Würzburger für die 13 nationalen Mitgliedsverbände u.a. maßgeblich dafür ein, dass die dentalen Werkstoffe erstmals in den europäischen „Medical Device Directive“ (MDD) aufgenommen wurden.

### Im Einsatz für Menschen, Märkte und Gesetze

Auch international engagierte sich der Mann, der sich so gut im Gesetzgebungsdschungel auskennt, für die Dentalwelt; so war

er viele Jahre lang als Präsident des Weltdachverbands der Dentalindustrie – idm – tätig. Erst im Jahr 2015 schied er nach 28 Jahren Zugehörigkeit aus dem VDDI-Beirat aus; Vorstand, Beirat, Geschäftsführung und die gesamte Mitgliederversammlung dankten ihm für seine intensive ehrenamtliche Mitarbeit in den Verbandsorganen und Arbeitskreisen und für seine stets kooperative und menschliche Haltung. Im selben Jahr legte er auch sein Amt als FIDE-Präsident nieder.

Als Geheimnis seines Erfolges nennt Dr. Eberlein das Leitbild des ehrbaren Kaufmanns, der mit Geradlinigkeit, Verlässlichkeit und Verantwortung ein Vorbild für jeden Menschen sein sollte. „Mein persönlicher Ansporn ist nach wie vor der Wunsch, etwas zu bewegen, Dinge voranzutreiben und mich für die Gesellschaft und die Umwelt einzusetzen. Denn Menschlichkeit und Wirtschaftlichkeit sind kein Widerspruch“, erklärt der begeisterte Modelleisenbahner. **ZT**

### ZT Adresse

**EberleinConsult**  
Dr. Jürgen Eberlein  
Hindenburgstraße 3  
79183 Waldkirch  
Tel.: 07681 4936729  
eberlein@eberleinconsult.de

ANZEIGE

**Acry Lux V**  
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

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

# JAHRBUCH DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

| GRUNDLAGENARTIKEL | FALLBEISPIELE | MARKTÜBERSICHTEN | PRODUKTINFORMATIONEN



49 €\*

Jetzt bequem  
online bestellen  
[www.oemus-shop.de](http://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. Entsigelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name/Vorname

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail-Adresse

Datum/Unterschrift

Jahrbuch Digitale  
Dentale Technologien 2016

49 €\*

Exemplar(e)

Laborstempel/Rechnungsadresse

ZT 9/16



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



## » EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Konservativität. Wenn Sie also dieses Bild vermitteln wollen, dann ist der Brief sicher das Mittel der Wahl.

Die richtige Gestaltung bringt allerdings ein wenig Arbeit mit sich, denn grundsätzlich sind Briefe handgeschrieben.

Bei einer Aussendung an mehrere Zahnarztpraxen ist das jedoch ein zeitraubendes Unterfangen und ggf. gar nicht darstellbar. Eine ebenso gute, zeitlich jedoch deutlich sparsamere Vorgehensweise, ist die handschriftliche Grußformel sowie die handschriftliche Schlussformel. Damit erhält der Brief seinen persönlichen Charakter, obwohl der gesamte Inhalt maschinengeschrieben wird. Doch Vorsicht: Das Eindringen von Handschriften wird i.d.R. erkannt und entsprechend negativ vom Empfänger bewertet. Ich meine mit hand-

schriftlich tatsächlich die Originalhandschrift des Senders, am schönsten mit Füllfederhalter und Tinte zu Papier gebracht.

Beim Inhalt selbst ist an zwei Dinge zu denken: Überfrachten Sie Ihren Brief nicht mit zu viel Inhalt und konzentrieren Sie sich auf den Nutzen für den Zahnarzt. Vor allem, wenn Sie „gelegentlich“ einen Brief schreiben, ist die Gefahr groß, dass Sie über das gesamte Portfolio Ihres Labors schreiben wollen. Schließlich soll der Zahnarzt ja alles präsentiert bekommen, was sich seit Ihrem letzten Brief im Labor getan hat. Es ist zum einen sehr schwierig, auf einer DIN-A4-Seite (das ist der übliche Umfang eines solchen Briefs) Ihre kompletten Leistungen abzubilden, zum anderen wird es unlesbar für den Empfänger. Konzentrieren Sie sich also auf ein Fokusthema, mit dem Sie potenzielle Kunden ansprechen wollen.

Denken Sie bei den Formulierungen daran, was der Zahnarzt davon hat, wenn er den Brief

liest. Stellen Sie also bitte Ihre Leistung nicht aus Ihrer Sicht dar, sondern wechseln Sie die Perspektive und denken sich in ihren potenziellen Kunden hinein. Statt „Wir bieten Ihnen Zahnersatz höchster Qualität“ sollten Sie „Wir bieten Ihnen Zahnersatz, der Ihnen mehr Zeit für mehr Patienten erlaubt“ wählen. Die Ausgangssituation ist dieselbe, Sie legen Wert auf eine saubere Arbeit, die den Zahnarzt nicht mit unnötigem Einschleifen beschäftigt. Die zweite Formulierung stellt jedoch den Nutzen für den Behandler in den Vordergrund. Was glauben Sie, was der Zahnarzt lieber hört?

Zuletzt sollten Sie auch einen Brief nicht ohne entsprechende persönliche Nacharbeit versenden. Die Rücklaufquote ist selbst bei einem aufwendig gestalteten Brief nicht wirklich hoch, so lange Sie nicht im Nachgang den Telefonhörer in die Hand nehmen und Ihre Zeilen im indirekt persönlichen Gespräch anknüp-

fen. Daher sollten Sie Ihre Briefe auch etappenweise versenden, sodass Sie die Möglichkeit haben (innerhalb eines verantwortbaren Zeitraums), jeden Empfänger persönlich anzusprechen. Dann entfaltet sich die volle Wirkung dieser eleganten Marketingmaßnahme. „Mehr“ Marketing würde ich also nicht unbedingt empfehlen, eher eine konzentrierte und nachhaltige Marketingaktion (z. B. ein richtig gestalteter Brief mit einer nachfolgenden persönlichen Ansprache). Sie sollten ebenso das „gelegentlich“ überdenken und sich einen Marketingplan erstellen, der zeitlich feste Rhythmen für Ihre Marketingaktionen festlegt. Dann ist Marketing auch erfolgreich. **ZH**

C&T Huhn – coaching & training GbR  
Tel.: 02739 8910-82  
Fax: 02739 8910-81  
claudia.huhn@ct-huhn.de oder  
thorsten.huhn@ct-huhn.de  
www.ct-huhn.de

**Frage:** Ich schicke gelegentlich einen Brief an die Zahnarztpraxen in meiner Region, um mich und mein Labor in Erinnerung zu rufen. Reicht das oder muss ich mehr Marketing machen?

**Thorsten Huhn:** Die Idee mit einem „klassischen“ Brief finde ich grundsätzlich sehr schön, weil damit indirekt auch die Werte Ihres Dentallabors an potenzielle Kunden transportiert werden. Ein richtig gestalteter Brief steht aus meiner Sicht für Solidität, Tradition und

## 3-D-Druck auf der IDS 2017: Einstieg in die Zukunft

Der 3-D-Druck ist auf der kommenden IDS im März 2017 ein zentrales Thema.

Das 3-D-Druck-Verfahren hat sich seit den 1990er-Jahren, als man erste Nichtedelmetall-Gerüste im 3-D-Druck gefertigt hat, als modernes Herstellungsverfahren etabliert. Heute stehen auch verschiedene Kunststoffe als Hochleistungswerkstoffe zur Verfügung. Schon denken viele Anwender über Indikationserweiterungen und über Investitionen in diese Technologie nach – einen Überblick verschafft die Internationale Dental-Schau (IDS) vom 21. bis 25. März 2017 in Köln.

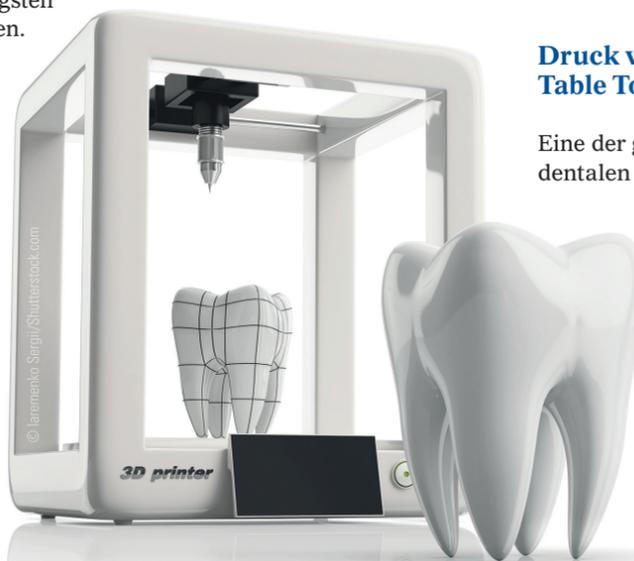
Zunächst gilt es, sich bewusst zu machen, dass es sich beim Additive Manufacturing um ein vertrautes Verfahren handelt. Die Bestellung industriell im 3-D-Druck hergestellter zahn technischer Objekte ist seit vielen Jahren gängig. Unter anderem kennt man Selektives Laserschmelzen, SLM-Verfahren („selective laser melting“), Selektives Lasersintern (SLS), Direktes Metall-Lasersintern (DMLS) oder Lasercusing.

Zurzeit stellt sich nun für so manches Labor die Frage nach der optimalen Nutzung des 3-D-Drucks: Bohrschablonen, verschiedene Schienen, zahn technische Modelle, individuelle Abformlöffel und Kunststoff-Gießgerüste für den Metallguss dürften die häufigsten Indikationen darstellen.

Ob sie bei einem externen Dienstleister geordert oder im eigenen Betrieb gefertigt werden, entscheidet sich nach der Menge der zu erwartenden Aufträge und nach der von Kunden geforderten Schnelligkeit, wobei die Eigenfertigung prinzipiell die Sofortherstellung ermöglicht. Welche Technologien zur Verfügung stehen und wie man in sie investiert, zeigt die IDS 2017 – und erleichtert damit eine individuelle betriebswirtschaftliche Kalkulation.

sition Modeling, FDM; Fused Filament Fabrication, FFF) und das Maskenbelichtungsverfahren als interessant. Die Multi-Jet-Technologie funktioniert nach dem „Tintenstrahldrucker-Prinzip“. Zum Beispiel werden (fast) zweidimensionale Pulver-

Die Maskenbelichtung schließlich funktioniert ähnlich wie die bekannten stereolithografischen Verfahren. Der entscheidende Unterschied: Statt eines Lasers wird der Kunststoff mithilfe einer UV-LED-Lampe ausgehärtet.



### Druck von zahnfarbenen Table Tops und Provisorien

Eine der großen Hoffnungen des dentalen 3-D-Drucks ruht auf farblich optimierten Werkstoffen, zum Beispiel von Hochleistungskunststoffen. Die Erfahrung mit den subtraktiven Verfahren hat es gezeigt: Zirkonoxid hat man zunächst nur verblendet eingesetzt. Neuere Varianten mit höherer Transluzenz dagegen werden auch monolithisch verwendet.

Wenn schon heute komplette Totalprothesen digital in einem Arbeitsschritt im Labor gefertigt werden und sich dadurch die zeitaufwendige Prozedur für den Patienten auf zwei Zahnarzt-sitzungen reduziert: warum nicht in Kürze gedruckte Table Tops und Provisorien? Fallbeispiele zeigen bereits jetzt: Eine implantatgetragene Oberkiefertotalprothese kann durchaus im 3-D-Druck aus PEEK (Polyetheretherketon) gefertigt werden,

und Kunststoff-Verblendschalen verleihen ihr eine ansprechende Ästhetik. Zu den Gerüstwerkstoffen der Zukunft könnte auch PEKK (Polyetherketonketon) gehören, insbesondere weil es in Kombination mit einem Verblendkomposit ähnliche Eigenschaften aufweist wie verblendetes Zirkonoxid.

Neben neuen Materialien bewirkt die Möglichkeit zur Einbindung in die digitalen Welten einen Schub. Zum Beispiel dürfte mit einer weiteren Verbreitung von Intraoralscannern der 3-D-Druck zahn technischer Modelle zu einer oft genutzten Option werden.

„Der 3-D-Druck birgt noch ungeahntes Potenzial“, ist Dr. Martin Rickert, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI) überzeugt. „Dies betrifft auch die engere Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker, die durch die gemeinsame Arbeit in digitalen Workflows gefördert wird. Ein Beispiel stellt das Backward Planning in der Implantologie dar, wofür der 3-D-Druck mit der laborseitigen Herstellung von Bohrschablonen im Detail eine konkrete zusätzliche Option schafft. Auf der Internationalen Dental-Schau in Köln lassen sich die Chancen dieser modernen Fertigungstechnologie hautnah erleben – mit Innovationen zum Anfassen und im direkten Kontakt zu den jeweiligen Herstellern.“ **ZH**

Quelle: Koelnmesse

ANZEIGE

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

### Die erweiterte Palette der Druckverfahren

Neben den bereits erwähnten Verfahren erweisen sich unter anderem die sogenannte Multi-Jet-Technologie (Detailarbeit bis auf 16 Mikron genau), das Schmelzschichten (Fused Depo-

schichten ausgewalzt und dann mit Bindemittel bedruckt – genau an den Stellen, die nach dem Bauplan (virtuelle Modellation) zum betreffenden zahn technischen Objekt gehören; das nicht gebundene Pulver lässt sich einfach entfernen. Beim Schmelzschichten extrudiert man zum Beispiel Formwachs oder Kunststoffe aus einer Düse oder man tropft das Material auf, wonach es sich beim Abkühlen verfestigt – die nächste Schicht kann folgen.

# Trainer-Netzwerk sichert Anwender-Qualifikation in Lateinamerika

Zur erfolgreichen Integration von CAD/CAM-Technologien in der Praxis, fördert Dentsply Sirona CAD/CAM das Trainer-Netzwerk für Lateinamerika.

Innerhalb des Qualifikationsprogramms „Train The Trainer“ durchliefen 40 Zahnärzte und Zahntechniker aus elf lateinamerikanischen Ländern vom 27. bis zum 30. Juni 2016 eine Reihe von Seminaren und Schulungen bei Dentsply Sirona in Bensheim. Sie lernten dabei u. a. das Trainingskonzept der International Society for Computerized Dentistry (ISCD) kennen, das Dr. Olaf Schenk den hoch interessierten Teilnehmern vorstellte. Nach erfolgreichem Abschluss der Fortbildung wurden die Teilnehmer als Dentsply Sirona-Trainer zertifiziert. Mit dem bis Ende 2017 gültigen Zertifikat dürfen die Zahntechniker und Zahnärzte in ihrem Heimatland nun interessierte Erstanwender schulen. Hierfür fühlen sich die Teilnehmer bestens motiviert. Dr. César A. Tovar aus Kolumbien lobte



40 Zahnärzte und Zahntechniker aus Lateinamerika durchliefen in einem viertägigen Kurs die Ausbildung zum CEREC- bzw. inLab-Trainer.

die Organisation und das familiäre Gefühl: „Der Community-Charakter passt toll zur Veranstaltung, und ich empfund den Austausch mit den Kollegen aus anderen Ländern als sehr wohlthuend.“ Dr. Julio César Gomez Paris aus Argentinien, CEREC- und inLab-Nutzer, nahm vor

allem Antworten auf seine Fragen mit: „Vorhandene Unklarheiten ließen sich beseitigen, und ich fühle mich nun bestens vorbereitet auf meine Aufgabe als Trainer.“ Seit einigen Jahren durchlaufen Zahnärzte und Zahntechniker aus allen Teilen der Welt das

„Train The Trainer“-Programm von Dentsply Sirona. Bereits im Jahr 2013 wurden 24 Zahnärzte aus Lateinamerika ausgebildet. Wer im TTT-Programm bleiben möchte, muss sich in regelmäßigen Abständen rezertifizieren. Nur so kann die Trainingsqualität auf höchstem Niveau gewähr-

leistet werden. Wichtige Schritte für eine Region, in der die Verbreitung der CAD/CAM-Technologie noch am Anfang steht. Erfahrungen aus anderen Ländern haben gezeigt, dass Erstanwender den Umgang mit der digitalen Technologie am besten lernen, wenn sie erfahrene Kolleginnen und Kollegen als Ansprechpartner an ihrer Seite haben. **ZT**



## ZT Adresse

**Dentsply Sirona – The Dental Solutions Company™**  
Sirona Straße 1  
5071 Wals bei Salzburg, Österreich  
Tel.: +43 662 2450-0  
contact@dentsplysirona.com  
www.dentsplysirona.com  
www.sirona.com

## Höher, schneller, sicherer!

Signature® Mouthguards von Dreve waren bei den Olympischen Spielen in Rio im Einsatz.



und Zahntechnikern auf dem Gebiet der Tiefziehtechnik auf. Denn damit hinterher nichts kneift, drückt oder behindert, sind bei der Ausarbeitung der Mundschützer viele Details zu beachten. Eine Woche lang schulte Thaden seine brasilianischen Kollegen für alle Eventualitäten des Signature® Mouthguard-Herstellungsprozesses. Theoretisch gut gerüstet waren die Zahnärzte und -techniker somit. Damit alles wie am Schnürchen läuft, auch wenn eine ganze Fußballmannschaft anrückt, hat Dreve nicht nur die Kosten für die Schulung übernommen, sondern auch das Labor eingerichtet: Dank drei Druformat scan, zwei MultiSpot® und etwa 1.500 Folien in allen Farben des Regenbogens arbeiteten die bis zu sechs Zahntechniker im Labor die eingehenden „Aufträge“ während der Spiele zuverlässig ab. Der Beweis: Von der Abdrucknahme bis zum Überreichen des ganz persönlichen Mundschutzes vergingen maximal 24 Stunden. **ZT**

Auch bei den Olympischen Spielen ist Dabeisein nicht immer alles. Wenn es beispielsweise um die Ausrüstung geht, darf man keine Kompromisse machen. Wenn sie dann auch noch die Zähne vor Stöcken, Bällen oder Schlägen schützen muss, haben zuverlässige Materialien und präzises Arbeiten oberste Priorität. Zum vierten Mal versorgt Dreve Dentamid GmbH, Dentalspezialist aus Unna, bereits die Athleten bei den Olympischen Sommerspielen kostenlos mit Signature® Mouthguards. Bei den diesjährigen Wettkämpfen in Rio de Janeiro stattete das Dentalteam 500 Athleten aus – ein neuer Rekord! Besonders begehrt scheinen Signature® Mouthguards in der Karibik zu sein: Mehrere Sportler des kubanischen Boxteams führte ihr erster Weg nach Ankunft im Olympischen Dorf nicht zur Cristo-Statue oder an die Copacabana, sondern direkt zur Abdrucknahme. Das Motto der Spiele „Eine neue Welt“ zeigte Dreve-Produktmanager Martin Thaden den über 50 einheimischen Zahnärzten

und Zahntechnikern auf dem Gebiet der Tiefziehtechnik auf. Denn damit hinterher nichts kneift, drückt oder behindert, sind bei der Ausarbeitung der Mundschützer viele Details zu beachten. Eine Woche lang schulte Thaden seine brasilianischen Kollegen für alle Eventualitäten des Signature® Mouthguard-Herstellungsprozesses. Theoretisch gut gerüstet waren die Zahnärzte und -techniker somit. Damit alles wie am Schnürchen läuft, auch wenn eine ganze Fußballmannschaft anrückt, hat Dreve nicht nur die Kosten für die Schulung übernommen, sondern auch das Labor eingerichtet: Dank drei Druformat scan, zwei MultiSpot® und etwa 1.500 Folien in allen Farben des Regenbogens arbeiteten die bis zu sechs Zahntechniker im Labor die eingehenden „Aufträge“ während der Spiele zuverlässig ab. Der Beweis: Von der Abdrucknahme bis zum Überreichen des ganz persönlichen Mundschutzes vergingen maximal 24 Stunden. **ZT**



## ZT Adresse

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

ANZEIGE



## 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

## Komplettlösungen statt Bausteine

Henry Schein erobert die Herbstmessen mit digitalen Gesamtkonzepten.

Mitten im Markt. Mitten in Praxis und Labor. Henry Schein präsentiert sich auf den diesjährigen Herbstmessen mit einem kompetenten Team aus Fachberatern und Spezialisten. Den Messebesucher erwarten praxishere Lösungsansätze, die Effizienz, Sicherheit und Qualität versprechen.

Wie können gesetzlich festgelegte Hygiene-Anforderungen übersichtlich und effizient eingehalten werden? Die Antwort auf diese und zahlreiche andere Fragen rund um das Thema Hygiene findet sich am Henry Schein-Stand: Vorgelegt werden Wege für die durchgängig effektive Hygiene nach geltenden Vorgaben. Dafür ist am Stand eine funktionsfähige Hygienestrecke aufgebaut. Zudem werden neue Produkte vorgestellt, zum Beispiel Tray-Systeme als eine intelligente Alternative zum klassischen Hygienemanagement.

Wie viel digital braucht die Zahnmedizin? Die Digitalisierung von Praxis- und Laborabläufen sowie die Vernetzung sind seit Jahren Fokusthema von Henry Schein. Mit ConnectDental

Infos zum Unternehmen



können sich Zahnärzte und Zahntechniker über die sinnvolle Integration digitaler Bausteine informieren. Objektiv und kompetent zeigt das Unternehmen den Status quo und aktuelle Trends, ohne den Praxisbezug zu verlieren. Gezeigt werden pragmatische Gesamtlösungen, modulare Angebote und interessante Neuprodukte. Ob addi-

tives Verfahren mittels 3-D-Druck, intraorale digitale Datenerfassung mittels Intraoralscanner oder innovative Materialien – die Spezialisten von Henry Schein präsentieren Wege für die gute Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor. Zudem wird die digitale Kieferorthopädie thematisiert. Gezeigt wird der komplette digitale Prozess, von

der Datenerfassung über das Erstellen des kieferorthopädischen Set-ups mittels geeigneter Software bis hin zu den daraus selbst zu erstellenden oder bestellbaren Apparaturen für Aligner- oder Bracketbehandlung sowie anschließender Retention. Alles nach dem Motto: „Ein Scan – alle Möglichkeiten!“: Bei Hands-on-Präsentationen

testen Interessierte die intraorale Datenerfassung und erhalten Informationen, wie die Daten sinnvoll weiterverarbeitet werden können.

Wer sich über additive Lösungen rund um die Themen Technischer Dienst, Validierungsprozesse, Praxisplanung bis hin zu Leasing- oder Finanzierungsangebote informieren möchte, ist am Henry Schein-Stand ebenfalls gut beraten. Das Team aus Fachberatern liefert für jedes Anliegen maßgeschneiderte Lösungen.

Henry Schein ist auf den Herbstmessen ein beliebter Anlaufpunkt für das gesamte Praxis- und Laborteam. Neben der fachlichen Beratung bleibt genügend Raum für eine kleine Erfrischung und den kollegialen Austausch. Zeitgemäß, objektiv und kompetent. **ZT**

### ZT Adresse

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**

Monzastraße 2a  
63225 Langen  
Tel.: 0800 1400044  
Fax: 08000 400044  
info@henryschein.de  
www.henryschein-dental.de

## Lernen, Lernen und Lernen!

Am 15. Oktober 2016 ruft Enrico Steger wieder 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 Softwareneuerungen 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 volldigitalen 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 wissen-

schaftlichen Fakten geht es beim Heldentag vor allem sehr praktisch zu: Live auf dem Schulpodium werden die Zahntechniker des Dental Labors Steger und Schüler der Ranger School gemeinsam mit Lehrmeister Enrico Steger Patientenfälle digital modellieren und ausarbeiten. Ganz pragmatisch geht es dann weiter, wenn die Zahntechnikermeister 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 Voneinanderlernen im Mittelpunkt des Heldentags. Insgesamt ist der Heldentag sicherlich keine gewöhnliche Weiterbildungsver-

anstaltung. 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. Für die Teilnahme am Heldentag erhalten Zahnärzte 3 CME-Fortbildungspunkte.

Anmeldungen und Informationen unter [www.zirkonzahn.com/heldentag](http://www.zirkonzahn.com/heldentag) **ZT**

### ZT Adresse

**Zirkonzahn Worldwide**  
Zirkonzahn Deutschland  
Anita Nagel  
Tel.: 07961 933990  
anita.nagel@zirkonzahn.com  
www.zirkonzahn.com



Prof. Dr. Carlo Marinello

Dr. Alexander Vuck

Wilfried Tratter (ZTM)

Rainer Janousch (ZTM)

Clemens Schwerin (ZTM)

Enrico Steger

Michael Oberhammer (ZT)

Federico Presicci (ZT)

Hendrik Harms (ZT)

Marco Heidel (ZTM)

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.

## Mal ganz persönlich

3M Deutschland veranstaltet am 28. Oktober 2016 einen Seefeldtag für Zahntechniker.

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 Starnberg. Am nächsten Morgen folgt zunächst ein Unternehmensrundgang mit

Einblicken in Forschung & Entwicklung sowie Produktion. Im Anschluss werden diverse Vorträge und Workshops geboten.

### 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-



Infos zum Unternehmen

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 online unter [www.3MESPE.de](http://www.3MESPE.de). Auskunft erteilt zudem die 3M Hotline unter der Telefonnummer 0800 7005282.

### ZT Adresse

**3M Deutschland GmbH**  
ESPE Platz  
82220 Seefeld  
Tel.: 0800 2753773  
Fax: 0800 3293773  
Info3mespe@mmm.com  
[www.3mespe.com](http://www.3mespe.com)

## Runde Geburtstagsfeier

Der etablierte CAD/CAM-Dienstleister ZAHNWERK Frästechnik wird 10 Jahre.



Das ZAHNWERK-Team lädt zum Mitfeiern ein.

Gefeiert wird der runde Geburtstag am Samstag, dem 24. September 2016 von 10 bis 15 Uhr am Unternehmenssitz in Solingen. Kunden und Interessierte sind herzlich eingeladen mitzufeiern, einen Blick hinter die Kulissen

zu werfen und die zu diesem Anlass durchgeführte Hausmesse zu besuchen. Außerdem ist eine attraktive Rabattaktion geplant.

„Wir waren eines der ersten spezialisierten Fräszentren Nord-

rhein-Westfalens“, berichtet ZTM Sabine Weck, Geschäftsführerin und Tochter von Unternehmensgründer Horst Weck. „Seitdem haben wir viele Fräszentren kommen und auch wieder verschwinden sehen. Das ZAHNWERK hingegen ist kontinuierlich auf Wachstumskurs!“ Das Erfolgsrezept basiert auf erlesenen Zutaten: ein Team aus geschulten Zahntechnikern, ein breites Serviceangebot, ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, geprüfte Originalmaterialien, modernes Equipment etc. Umfassende Informationen zu den Software- und Hardware-Komponenten, die bei ZAHNWERK im Einsatz sind, erhalten Geburtstagsgäste im

Unser Team braucht Verstärkung!

### Handelsvertreter/Außendienstmitarbeiter (m/w) für die Postleitzahlgebiete 20–25 gesucht

Kommen Sie aus dem Bereich Zahntechnik und sind interessiert an innovativen und zukunftsweisenden Produkten? Arbeiten Sie als Zahntechniker und wollen die Seiten wechseln? Dann kommen Sie in unser Team!

Senden Sie uns Ihre Unterlagen per Mail an [info@maelzer-dental.de](mailto:info@maelzer-dental.de)

[www.maelzer-dental.de](http://www.maelzer-dental.de)



Rahmen einer Hausmesse. Partner des CAD/CAM-Dienstleisters wie z.B. DATRON, Anton Gerl und Imetric 3D werden mit ihren Ausstellungsständen vor Ort sein.

Wer mitfeiern möchte, kann sich kostenlos und unverbindlich bis zum 9. September 2016 auf die Gästeliste setzen lassen: telefonisch unter 0212 2264143 oder per Mail an [info@zahnwerk.eu](mailto:info@zahnwerk.eu). Im Oktober 2016 wird dann wei-

tergefeiert mit einem Jubiläumrabatt von 10 Prozent auf jede Zirkoneinheit.

### ZT Adresse

**ZAHNWERK Frästechnik GmbH**  
Lindgesfeld 29a  
42653 Solingen  
Tel.: 0212 2264143  
Fax: 0212 2264144  
[info@zahnwerk.eu](mailto:info@zahnwerk.eu)  
[www.zahnwerk.eu](http://www.zahnwerk.eu)

## ZT Veranstaltungen September/Oktober 2016

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
16./17.09.2016	Eisenach	Funktionstage Interdisziplinär Referenten: diverse	Dental Balance Tel.: 0331 887140-70 <a href="mailto:info@dental-balance.eu">info@dental-balance.eu</a>
21.09.2016	Garbsen	Vollkeramik & Implantatprothetik Referenten: ZTM Claudia Füssenich, ZT Udo Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 <a href="mailto:picodent@picodent.de">picodent@picodent.de</a>
24.09.2016	Dortmund	Kleine Labortechnik – praktische und theoretische Grundlagen Referent: ZTM Sven Milpauer	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 <a href="mailto:kurse@dentaurum.com">kurse@dentaurum.com</a>
26./27.09.2016	Bruneck, Italien	Prettau Bridge Aesthetics Referent: N.N.	Zirkonzahn Tel.: +39 0474 066650 <a href="mailto:education@zirkonzahn.com">education@zirkonzahn.com</a>
05.10.2016	Eckernförde	Tizian CAD/CAM-Workshop Referent: N.N.	Schütz Dental GmbH Tel.: 06003 814-620 <a href="mailto:info@schuetz-dental.de">info@schuetz-dental.de</a>
07./08.10.2016	Kiel	CAD/CAM Basic Ceramill Zolid Referent: ZT Romy Göhler	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-224 <a href="mailto:germany@amanngirrbach.com">germany@amanngirrbach.com</a>
14./15.10.2016	Langenlois	Live is Live! VITA VM 9: Individuelle Frontzahngestaltung Referent: ZTM Jürgen Freitag	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-235 <a href="mailto:u.schmidt@vita-zahnfabrik.com">u.schmidt@vita-zahnfabrik.com</a>

## ZT Kleinanzeigen

VERANSTALTUNG

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

### Termine

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

### Referentin

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

### Weitere Informationen unter

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



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



# HELDENTAG 2016

## DIE ZIRKONZAHN SCHULE

### *Referenten aus Labor, Praxis und Universität*

*Prof. Dr. med. dent. Carlo P. Marinello*

*Dr. Alexander Vuck*

*Rainer Janousch (ZTM) und Clemens Schwerin (ZTM)*

*Wilfried Tratter (ZTM)*

*Enrico Steger mit seinen Schülern aus Dentallabor und Ranger School*

*15.10.2016, Berlin, Kosmos*

*[www.zirkonzahn.com/heldentag](http://www.zirkonzahn.com/heldentag)*



*Prof. Dr. Carlo Marinello*

*Dr. Alexander Vuck*

*Wilfried Tratter (ZTM)*

*Rainer Janousch (ZTM)*

*Clemens Schwerin (ZTM)*

*Enrico Steger*

*Michael Oberhammer (ZT)*

*Federico Presicci (ZT)*

*Hendrik Harms (ZT)*

*Marco Heidel (ZTM)*