



ANZEIGE

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

Nr. 10 | Oktober 2016 | 15. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

**ceramill sintron®**

by Knüt Miller

**AMANNGIRRBACH**

[www.amanngirrbach.com](http://www.amanngirrbach.com)

CoCr trocken fräsen - einfach wie Wachs.

ANZEIGE

## Jetzt Meister werden!

Am 21. November 2016 startet an der Meisterschule Ronneburg der nächste Meisterkurs.

Seit 21 Jahren ist die Meisterschule für Zahntechnik in Ronneburg in Thüringen mit 40 Meisterkursen und 450 Absolventen erfolgreich am Weiterbildungsmarkt vertreten. Der nächste Meisterkurs M41 findet vom 21.11.2016 bis 24.05.2017 in Vollzeit (Teil I und II) oder Teilzeit statt. Die Ausbildung im Vollzeitkurs dauert ein halbes Jahr. Die Variante als Splitting (Teilzeit) ermöglicht es den Meisterschülern, Theorie und Praxis zu vereinen. Mit wochenweisen Trennungen zwischen Schule und Heimatlabor geht so der wichtige Kundenkontakt nicht verloren. Zudem ist es möglich, in einem Lehrgang Teil I und in einem späteren Lehrgang Teil II oder umgekehrt zu belegen. Die Ausbildungszeit als Splitting beträgt ein Jahr. Die modern ausgestatteten Räumlichkeiten und die kompetenten Lehrkräfte bereiten die Meisterschüler optimal auf die Erstellung des Meistermodells und das Absolvieren der Meisterprüfung vor. Die hohen Er-

ANZEIGE

## flexisplint

für die Herstellung von flexiblen und bruchsicheren Aufbisssschienen

dentona®

folgsquoten in den Meisterprüfungen sprechen für sich. Deutliche Verbesserungen gibt es zudem beim Meister-BAföG für Weiterbildungen seit dem 1. August 2016. So erhöhen sich die Zuschüsse sowie die Fördersätze und Freibeträge für die Bildungsmaßnahme. Besuchstermine sind nach vorheriger Absprache jederzeit möglich. Nähere Informationen erhalten Sie unter 036602 92170 und unter [www.zahntechnik-meisterschule.de](http://www.zahntechnik-meisterschule.de)

Quelle: Meisterschule Ronneburg

ANZEIGE

## Das perfekte Paar für Farbsicherheit



### Set bestehend aus:

- 1 x DD cubeX<sup>2</sup> 98H14
- 1 x DD ProShade C A3 à 30 ml
- 1 x DD ProShade C SO à 15 ml

Angebot  
99,- €  
UVP 216,80 €

Lernen Sie unser neues Färbeliquid DD ProShade C, speziell für unser super hochtransluzentes, DD cubeX<sup>2</sup>-Zirkonoxid kennen. Die neu entwickelte Färbelösung hebt die Transluzenz des DD cubeX<sup>2</sup> optimal hervor und besticht durch warme Farben und ein natürliches Chroma. DD ProShade ist der einfachste Weg zur perfekten VITA®-Farbe. Testen Sie unser Angebot und überzeugen Sie sich selbst.

\* Alle Preise verstehen sich netto zzgl. MwSt. Das Angebot gilt nur in Deutschland bis zum 30.11.2016 gültig. Das Angebot ist einmalig pro Kunde für ein Set gültig. Preisänderungen und Lieferbedingungen vorbehalten. Es gelten die allg. Geschäftsbedingungen der Dental Direkt GmbH. Mit ® gekennzeichnete Namen sind Waren- und/oder Markenzeichen der Hersteller.

Made in Germany

Dental Direkt GmbH | Industriezentrum 106-108  
32139 Spenge | Tel: +49 5225 86319-0  
E-Mail: [info@dentaldirekt.de](mailto:info@dentaldirekt.de) | [www.dentaldirekt.de](http://www.dentaldirekt.de)



## ZT Aktuell

### Liegen bleiben gilt nicht

Wie Sie mit Niederlagen umgehen, weiß Marc M. Galal.

Wirtschaft  
» Seite 6

### Fertigung einer Schnarcherschiene

Dr. Enrico Pasin erläutert Schritt für Schritt die Herstellung der von ihm entwickelten BBC SA-Apparatur.

Technik  
» Seite 12

### Neue Partnerschaft

Dental Direkt geht eine Vertriebskooperation mit 3Shape ein.

Produkte  
» Seite 22

## Relaunch des Ausbildungsportals

Der VDZI informiert Jugendliche auf [zahntechnik-ausbildung.de](http://zahntechnik-ausbildung.de) über den Beruf des Zahntechnikers.



Der Verband Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI) hat sein Ausbildungsportal optisch und inhaltlich komplett überarbeitet. Ein zeitgemäßes, auf die Zielgruppe Schülerinnen und Schüler zugeschnittenes Portal bietet jungen Leuten unter [zahntechnik-ausbildung.de](http://zahntechnik-ausbildung.de) ab sofort einen umfassenden Überblick über den zahntechnischen Beruf. Mit gut verständlichen Texten und zahlreichen Videolinks wird

den Besuchern das Berufsbild des Zahntechnikers erläutert und darüber hinaus ein anschauliches Bild vom arbeitspraktischen Alltag sowie von der Ausbildung vermittelt. Als Schlüssel und Wegweiser im Webangebot des Berufsstandes konzipiert, bietet das Portal am Gesundheits-handwerk interessierten Jugendlichen eine erste Orientierung

» Seite 2

## 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, dem 26. November 2016, das 12. Ausbildungsprogramm zur zahntechnischen Labormanagerin/zum zahntechnischen Labormanager. Innerhalb von nur etwa vier Monaten besteht die Möglichkeit, sich berufsbegeleitend an

insgesamt neun Wochenendterminen in Berlin ausbilden und zertifizieren zu lassen. Im Büroalltag eines Labors bewältigt man vielzählige Anforderungen, doch es kann vorkommen, 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 Weiter-

» Seite 2

ANZEIGE

**Das Scanspray für Experten!**

**Produkt des Monats**  
Helling 3D- Laserscanning  
Entspiegelungsspray  
[www.mydental.de](http://www.mydental.de)

**MyDental GmbH**

Rotehausstraße 36 - 58642 Iserlohn  
Telefon +49 (0) 23 74 / 9239-350  
E-Mail [info@mydental.de](mailto:info@mydental.de)

## Relaunch des Ausbildungsportals

**ZT Fortsetzung von Seite 1**

und verweist gezielt auf weiterführende Informationen von Innungen und Ausbildungsportalen sowie den öffentlich-rechtlichen Einrichtungen.

„Wir möchten mit unserer neuen Internetseite Schülerinnen und Schülern den zahntechnischen Beruf näherbringen. Eine zeitge-

mäße grafische Aufbereitung der Inhalte und die direkte Ansprache der Zielgruppe sind dabei unerlässlich, um Ausbildungsinteressierte zu erreichen“, so Heinrich Wenzel, für Ausbildung zuständiges Mitglied im Vorstand des VDZI, über das neue Informationsangebot.

Quelle: VDZI

## Labormanagement-Weiterbildung

**ZT Fortsetzung von Seite 1**

bildung optimal. Das Sekretariat im Dentallabor ist der Dreh- und Angelpunkt für den reibungslosen Ablauf im Berufsalltag des Zahntechnikers.

### 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 Ihrem Fachwissen zu Buchhaltung, Mahnwesen, Ver-

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 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 Verständnis 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.

Quelle: Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg

## Schlechter oraler Status = schlechte kognitive Fähigkeiten?

Führt schlechte Mundgesundheit zum Verlust kognitiver Fähigkeiten?



Auf Basis bereits publizierter Literatur haben Wissenschaftler im *Journal of the American Society Geriatrics* kürzlich eine Studie zusammenfassung veröffentlicht, die den Rückschluss zulässt, dass der Verlust kognitiver Fähigkeiten in engem Zusammenhang mit der allgemeinen Mundgesundheit bzw. dem Verlust der Zähne stehen könnte.

Für ihre Metaanalyse und dem daraus resultierenden Fazit bezogen die Autoren die Ergebnisse der im Zeitraum von 1993 bis 2013 in diesem Kontext veröffentlichten Studien mit ein.

Unter anderem fand man hierzu Veröffentlichungen, die daraus schließen lassen, dass Menschen mit weniger als 20 Zähnen einer 20 Prozent höheren

Gefahr ausgesetzt sind, eine Beeinträchtigung der kognitiven Fähigkeiten zu erleiden. Für die Veröffentlichung im genannten Fachmagazin wurden auch Studien berücksichtigt, bei denen die vielfältigen Wechselbeziehungen zwischen der Mundgesundheit und schlechter Ernährung, Diabetes und Herz-Kreislauf-Erkrankungen zum Tragen kamen.

Die Autoren geben jedoch zu Bedenken, dass die Kausalität – oraler und kognitiver Status – nach wie vor nicht hinreichend untersucht sei.

Studie: Bei Wu, Gerda G. Fillenbaum, Brenda L. Plassman, and Liang Guo. Association Between Oral Health and Cognitive Status: A Systematic Review. *Journal of the American Geriatrics Society*, April 1, 2016 DOI: 10.1111/jgs.14036.

Quelle: ZWP online

**Curriculum**  
Zahntechnische Laborsekretärin  
Zahntechnischer Laborsekretär  
mit Innungszertifikat

12. Fortbildungszyklus 2016/2017

**DLG**  
DLG Gesundheit mbH,  
die Dienstleistungsgesellschaft  
für das zahntechnische Labor

waltung, 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

## ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

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

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

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

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

**Produktionsleitung**  
Gernot Meyer  
Tel.: 0341 48474-520  
[meyer@oemus-media.de](mailto:meyer@oemus-media.de)

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

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

**Herstellung**  
Max Böhme (Layout, Satz)  
Tel.: 0341 48474-118  
[m.boehme@oemus-media.de](mailto:m.boehme@oemus-media.de)

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

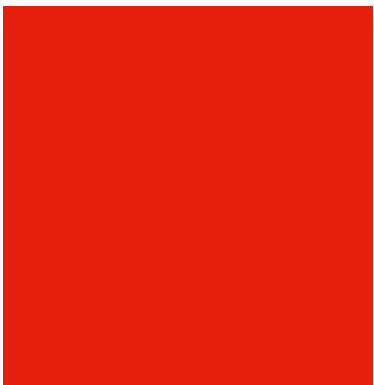
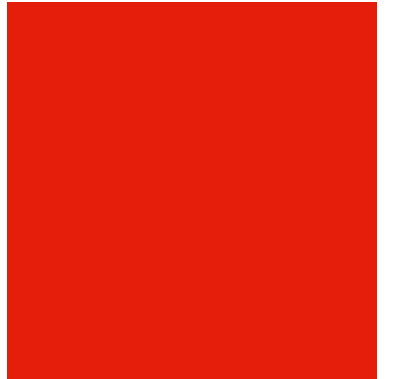
Franziska Dachsels (Layout, Satz)  
Tel.: 0341 48474-131  
[f.dachsels@oemus-media.de](mailto:f.dachsels@oemus-media.de)

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

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzel exemplar: 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.



Maximale Bruchsicherheit durch thermoplastische Flexibilität



# dentona flexisplint<sup>®</sup>

Der beste Schutz mit dem höchsten Tragekomfort



Erfragen Sie unser Einführungsangebot und bestellen Sie unter: 0231 5556-0

# Zahntechniker stellen Forderungen an die gesetzlichen Krankenkassen

Bericht über die Verhandlungen zwischen dem Zahntechniker-Handwerk-Landesinnungsverband Hessen und den gesetzlichen Krankenkassen in der Zeit von März bis Mai 2016 mit Schiedsspruch vom 22. August 2016, von Thomas Marx und Alfred Setz.

In einem langwierigen Verhandlungsprozess mit den gesetzlichen Krankenkassen konnte der Zahntechniker-Handwerk-Landesinnungsverband Hessen ein vorläufig befriedigendes Ergebnis verzeichnen. Nach zwei gescheiterten Verhandlungsrunden wurde der Fall vor das Landesschiedsamt gebracht.

Die grundsätzliche Argumentation beider Vertragsparteien sowie des Schiedsamtes werden auch die zukünftigen Vertragsverhandlungen bestimmen. Hierauf sind permanente Vorbereitungen zu treffen, zumal mit der nächsten Verhandlungsrunde noch in diesem Jahr gerechnet werden muss. Hierbei wird die angekündigte Erhöhung der Ausbildungsvergütungen besondere Beachtung finden.

## Erste Verhandlungsrunde

Zum Ausgleich von Materialkosten- und Personalkostensteigerungen sowie einer gestiegenen Inflationsrate eine Preiserhöhung von 3,9 Prozent (ohne Versandkosten). Zur Minderung der Unterdeckung der Versandkosten fordert der Innungsverband deshalb eine Anhebung der Vergütung auf 5,25 Euro. Weiteres erklärtes Verhandlungsziel der Zahntechniker war eine Vergütungsanpassung, die es ermöglicht, Auszubildenden im Bereich der Zahntechnik eine angemessene Ausbildungsvergütung zu zahlen. Laut Bundesinstitut für Berufsbildung (BiBB) lagen die tariflichen Ausbildungsvergütungen 2015 in Westdeutschland bei durchschnittlich 832 Euro brutto im Monat. Von solch einer Größenordnung ist das Zahntechniker-Handwerk jedoch noch weit entfernt und hinkt damit, im Verhältnis zu vergleichbaren Berufen, deutlich hinterher.

Die in der ersten Verhandlungsrunde am 4. März 2016 vorgelegten Zahlen und Fakten fanden nur wenig Gehör bei den gesetzlichen Krankenkassen. Sie ließen sich auf keine ernsthafte betriebswirtschaftliche Diskussion ein und boten lediglich eine Erhöhung der Leistungen um 1,74 Prozent (ohne Versandkosten).



ten). Weitere Argumente der Zahntechniker wurden mit einem rigiden „Nein“ abgewiesen.

## Zweite Verhandlungsrunde

Für die zweite Verhandlungsrunde am 17. März 2016 lieferten die Ortskrankenkassen verschiedene Varianten des Verhandlungsstools. Diese sahen eine Anhebung der Versandkosten auf 5 Euro sowie eine lineare Preissteigerung um 1,69; 2,05 und 2,99 Prozent vor. Damit orientierten sich die Ortskrankenkassen an einem Bundesschiedsspruch, der eine Anhebung der Versandkosten auf 5 Euro sowie eine lineare Preissteigerung von 2,05 Prozent festgelegt hatte.

Diese Variationen stellten allerdings keine ernsthafte Annäherung an die Forderung der Zahntechniker dar, sondern lediglich ein Verschieben von Kosten zwischen linearer Erhöhung und Versandkosten. Aufgrund dessen sah sich der Innungsverband Zahntechniker-Handwerk dazu gezwungen, das Schiedsamt anzurufen.

In einem Erwidernsschreiben wenige Tage vor der Schiedsamtssitzung machten die gesetzlichen Krankenkassen ihre Ansprüche geltend. Hierin wurde der Vortrag der Zahntechniker zum Ausgleich der Materialerhöhung als unsubstantiiert bestritten. Bezogen auf die Tariflohnsteigerung wurde die durch die Zahntechniker aufgezeigte Steigerung für das Zahntechnik-Handwerk als ungültig erklärt, da das Angebot der Kassen von

2,05 Prozent auch die aktuellen Tariflohnsteigerungen ausreichend abdecken würden. Hinsichtlich der Inflationsrate gehen die Krankenkassen zwar von Werten aus Januar und Februar 2016 aus, beziehen dabei jedoch das gesamte Jahr 2015 mit ein, wodurch der Wertansatz nachteilig relativiert wird. Auch die Richtigkeit der vom Bundesschiedsamt festgelegten Regelung einschließlich der Versandkostenpauschale wurde angezweifelt. Darüber hinaus verwiesen die Kassen auf „Rationalisierungspotenziale“.

## „Wir haben kein Geld“

Im Wesentlichen begründeten die Krankenkassen ihr Angebot von 2,05 Prozent mit dem in der Vergangenheit bereits ausgeschöpften Korridor in Hessen, welcher derzeit mit zu berücksichtigen sei. In den vorangegangenen zwei Verhandlungsrunden hatten die Kassen das Zahlenwerk der Zahntechniker sachlich nicht bestritten, sondern sich im Wesentlichen auf eine Aussage beschränkt: „Wir haben kein Geld.“

Diese Behauptung ist mit den Feststellungen des Bundesgesundheitsministeriums nicht vereinbar. In mehreren Presseerklärungen aus 2015 und 2016 stellte Bundesgesundheitsminister Gröhe fest, dass die gesetzlichen Krankenkassen über erhebliche Gesamtreserven verfügen oder aber nicht zeitgerecht und im notwendigen Umfang für ihre erforderliche Finanzierung

Sorge getragen und sich in der Mehrheit aus diesen Gründen in eine desolote Finanzsituation manövriert haben.

Diese systemwidrige Entwicklung kann jedoch nicht den Leistungserbringern – in diesem Fall den Zahntechnikern – angelastet werden. Gröhe weist nachdrücklich auf die Chance hin, dass die zu einem früheren Zeitpunkt erforderliche Beitragserhöhung offenbar aus falsch verstandenen Wettbewerbsgründen unterblieben ist – wie auch nicht die Folgen eines ungerechten Finanzausgleichs. Dies alles haben die Zahntechniker nicht zu vertreten.

## Schiedsamt: Mündliche Verhandlung und Schiedsspruch

Der Schiedsamtsvorsitzende folgte bei seiner Verhandlungsführung einer klar gegliederten Konzeption, um ausufernden Diskussionen der Standpunkte entgegenzuwirken. Jeglicher Versuch der Kassenseite, von der Vorgehenssystematik abzuweichen, unterband der Vorsitzende stringent.

Insbesondere fanden die Kassen kein Gehör mit dem ständig bemühten Slogan „Wir haben kein Geld“ und entsprechenden Vorgaben ihrer Vorstände. Damit handelten sie sich die Frage des Schiedsamtsvorsitzenden ein, warum sie bei einer solchen Ausgangssituation überhaupt im Schiedsamt erschienen seien. Sinn des Schiedsverfahrens sei es doch gerade, gemeinsam

zu einem vertretbaren Ergebnis zu gelangen. Die zum Teil unsachliche Argumentation der Kassen ging damit größtenteils ins Leere.

Besondere Aufmerksamkeit hat der Schiedsamtsvorsitzende auf die Ausbildungsvergütungen gelegt. Seine eigenen Recherchen aufgrund unseres schriftsätzlichen Vortrages hat er durch sein Zahlenmaterial zur Ausbildung der Zahntechniker bestätigt und zum Ausdruck gebracht, dass die bevorstehende Erhöhung der Ausbildungsvergütung unbedingt durchzuführen ist. Es muss fest damit gerechnet werden, dass die Kassen bei der bevorstehenden Verhandlung den Nachweis fordern werden, ob und inwieweit die Mitarbeiter, insbesondere die Azubis, an der Preiserhöhung teilgenommen haben.

Der Vortrag der Zahntechniker zur günstigen Wertung der Finanzlage der Kassen durch den Gesundheitsminister sowie zu den für die Leistungserbringer nachteiligen Folgen des Gesundheitsfonds fand beim Schiedsamtsvorsitzenden eine grundsätzliche Beachtung zur Bewertung der Gesamtsituation. Damit verbunden war jedoch keine konkrete ziffernmäßige Auswirkung, jedoch eine generelle Unterstützung des Zahlwerks der Zahntechniker.

Nach einer sechsstündigen Verhandlung beläuft sich nun, laut Schiedsspruch vom 22.8.2016, die lineare Erhöhung für die Zeit vom 1.1.2016 bis 31.12.2016 auf 2,1 Prozent bei einer Anhebung der Versandkostenpauschale auf 5,10 Euro. Eine „Sonderregelung“ bezüglich der Preise für KFO und Schienen lehnte das Schiedsamt allerdings ab.

Im Ergebnis beinhalten die festgesetzten Preiserhöhungen u.a. eine Komponente für die steigenden Materialpreise in 2016, eine Komponente zur Verbesserung der Lohnsituation, insbesondere für die Auszubildenden sowie eine Berücksichtigung des höheren Lohnniveaus des allgemeinen Handwerks. Die unbefriedigende Lohnsituation im Zahntechniker-Handwerk fand die besondere Beachtung des Schiedsamtsvorsitzenden. Eingeflossen ist weiter ein heftig umkämpfter Inflationsausgleich.

Wesentlich ist auch Folgendes: Entgegen dem Ziel der Kassen ging der Vorsitzende von dem Status und den Abschlüssen vergleichbarer Vertragsgebiete aus und nicht von einem Durchschnitt aller Vertragsgebiete, wie es die Kassen anstrebten. ☐

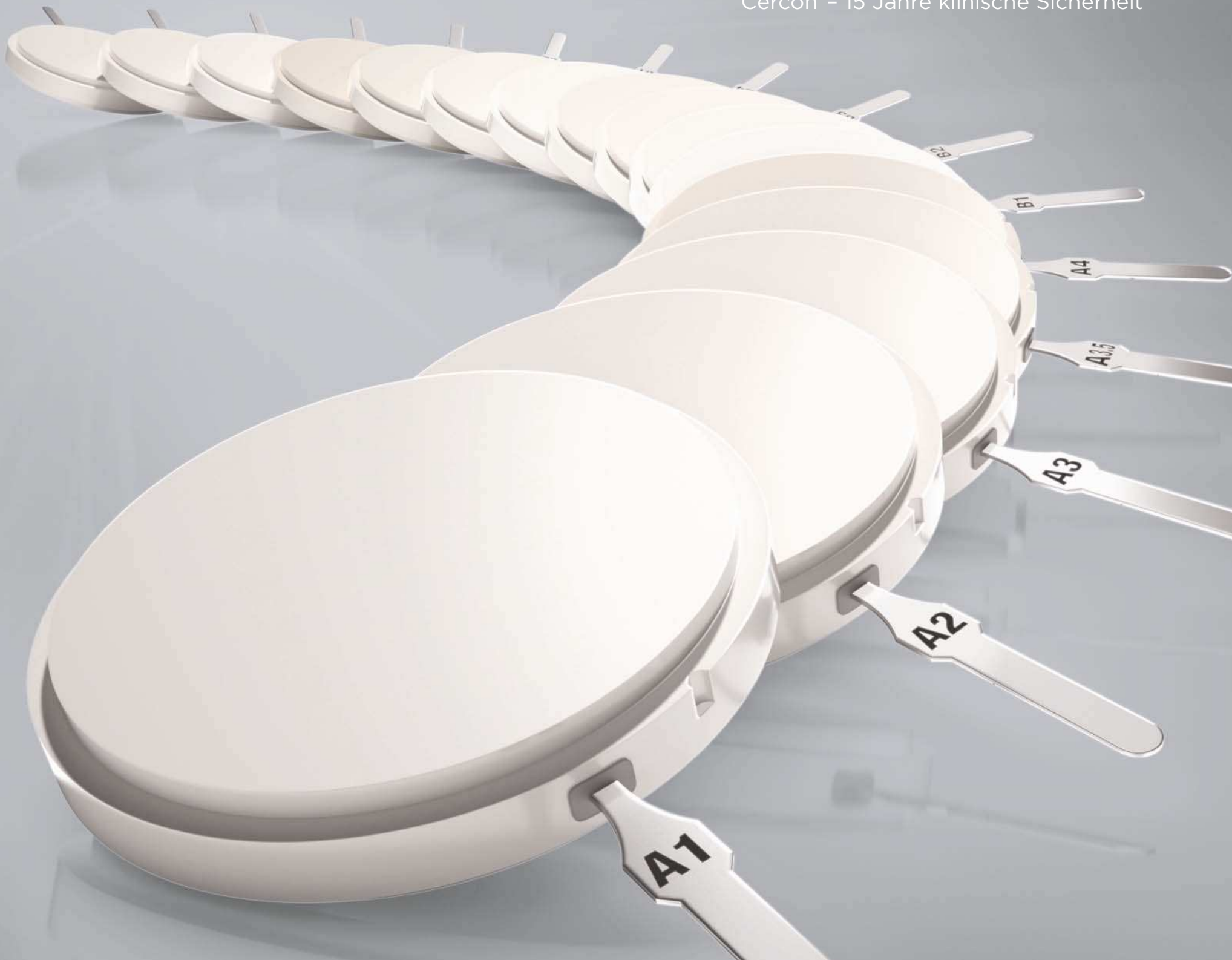
Quelle: Zahntechniker-Innung Rhein-Main

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



Cercon® ht

## Der neue Zirkonoxid-Standard für Farbsicherheit: True Color Technology

Cercon ht setzt mit der True Color Technology einen neuen Zirkonoxid-Standard hinsichtlich der Reproduktion der klassischen Vita Farben. Mit unserem jahrzehntelangen Know-how in der keramischen Farbgebung, unseren speziell ausgewählten Farbpigmenten und unseren eigenen Misch- und Farb Rezepturen bietet Cercon ht ein Höchstmaß an Farbsicherheit. Und das für fast alle gängigen offenen Fräsmaschinen.

[degudent.de](http://degudent.de)

## Liegen bleiben gilt nicht!

Was verbindet Theodor Heuss, Winston Churchill und Nelson Mandela? Es ist ihre Einstellung zu Niederlagen.

„Es ist keine Schande hinzufallen, aber es ist eine Schande, einfach liegen zu bleiben“, lautete die Devise von Theodor Heuss. Ganz ähnlich klingt die Feststellung von Winston Churchill: „Erfolg haben heißt, einmal mehr aufstehen, als man hingefallen ist.“ Nelson Mandela schließlich hat in seiner vieljährigen Arrestzeit gelernt, das Negative zu überwinden: „Unser größter Ruhm ist nicht, niemals zu fallen, sondern jedes Mal wieder aufzustehen.“

Es gibt kaum jemanden, der nicht schon einmal ein Tief hatte – beruflich oder privat. Misserfolge und Rückschläge gehören auch im Dentallabor zum Alltag. Zum Glück liegt es in der Natur des Menschen, dass Zeit vieles in einem anderen (positiveren) Licht



erscheinen, ja sogar tiefere Wunden heilen lässt und uns letztendlich in die Lage versetzt, nach Niederlagen wieder aufzustehen. Es gibt aber Situationen, die treffen uns so hart, dass wir uns

tatsächlich die Frage stellen, weil wir es nicht mehr wissen und auch die Kraft dazu nicht haben: „Wie kommt man wieder raus aus dem berühmten Loch?“ Mit dem Schicksal zu hadern bringt ebenso

keine Lösung wie Selbstmitleid. Die einzige Möglichkeit zu einem Neuanfang liegt – genau – im Wiederaufstehen. So schwer es auch fällt. Noch einmal Nelson Mandela: „Es erscheint immer unmöglich, bis man es gemacht hat.“ Er hat es gemacht. Mehr als einmal.

fen wollen, irgendwann liegen zu bleiben, suchen Sie sich rechtzeitig Vorbilder, die (mehr als einmal) aufgestanden und als Persönlichkeit daran gewachsen sind.

*Tipp 2: Respekt, Respekt, Respekt*

Behandeln Sie Ihr Gegenüber gut. Versuchen Sie den/die andere(n) zu mögen. Natürlich gibt es Personen – Zahnärzte ebenso wie Patienten – die einen zur Weißglut treiben können, doch es liegt an Ihnen selbst, ob Sie damit klarkommen. An jedem Menschen gibt es etwas Liebenswertes, etwas Angenehmes und etwas, das Respekt verdient. Machen Sie es sich zur Aufgabe, diese Punkte zu finden, und es wird Ihnen leicht fallen, den anderen zu mögen. Ihre eigenen Erfolge beispielsweise im Umgang mit vermeintlichen Niederlagen werden das widerspiegeln.

ANZEIGE

## Das Beste für Sie – Made in Germany

CAD/CAM Werkstoffe in Top-Qualität vom Legierungsspezialisten.



### KERA® -DISC

CoCr

- Top-Qualität durch innovativen HIP-Prozess
- Typ 4 Legierung für weitspannige Restaurationen
- Für alle hochschmelzenden Keramiken

### KERA® Ti5-DISC

Titan (Grade 5)

- Ideal für implantatgetragene Restaurationen
- Sehr gute Zerspanungseigenschaften
- Absolut biokompatibel und korrosionsbeständig



### KERA® starPEEK

CAD/CAM Hochleistungspolymer

- 100% biokompatibel
- Vielseitige Indikationen
- Zwei Farben und verschiedene Größen



### Drei Tipps weisen den Weg

An etwas zu scheitern bedeutet ja nicht Versagen auf der ganzen Linie, sondern dass ein angestrebtes Ziel oder Ergebnis eben anders als erwartet ausgefallen ist. Es gibt keinen Grund, deshalb am Boden zerstört liegen zu bleiben. Wie schnell man aufsteht, den Blick wieder nach vorne richtet und weitermarschiert, ist natürlich individuell von der jeweiligen Situation und Persönlichkeit abhängig. Auch im kulturellen Kontext gibt es Unterschiede. Eine Insolvenz beispielsweise hängt in Deutschland dem Betroffenen durchaus noch einige Zeit als Makel an. In den USA dagegen wird der vermeintliche Pechvogel ohne Zögern einen neuen Versuch starten können, ohne gesellschaftliches Missfallen zu erregen. Die richtige Einstellung Situationen und Personen gegenüber hilft auch Zahntechnikern, Stolpersteine gar nicht erst zu solchen werden zu lassen. Folgende drei Tipps weisen den Weg:

*Tipp 1: Wir sehen, was wir sehen wollen*

Schwangere Frauen sehen andere schwangere Frauen, wer mit einem Porsche liebäugelt, wird plötzlich unzählige Autos dieser Marke entdecken. Wer sich mit Mangel, Unzufriedenheit und Unglück umgibt, der wird dieses finden, wohin er seinen Blick richtet. Konzentrieren Sie sich also auf das, was Sie erreichen wollen. Wir finden im AUSSSEN, was uns im INNEN umtreibt. Wenn Sie also finanzielle Freiheit und Erfolg anstreben, dann sollten Sie sich auch mit diesen Themen beschäftigen. Wenn Sie nicht Gefahr lau-

*Tipp 3: Kröten schmecken morgens am besten*

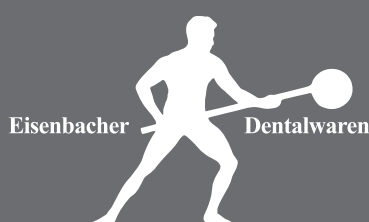
Zugegeben, ich weiß nicht, wie eine Kröte schmeckt. Doch es geht hier auch nicht um echte Kröten, sondern um die unangenehmen Aufgaben. Die, vor denen wir uns – unabhängig, ob im Labor oder privaten Umfeld – gerne Tag für Tag drücken. Doch auch wenn wir sie nicht erledigen, beschäftigen wir uns gedanklich doch mit ihnen – und das nicht wenig. Das blockiert. Also erledigen Sie die unangenehmste Aufgabe immer gleich morgens als erstes, so wird der Rest des Tages zum reinen Vergnügen. Auch nach Niederlagen können wir uns so leichter motivieren, weiterzumachen. Kleine Erfolge helfen meist schon. Fehlschläge lassen sich nicht vermeiden. Aber das Prinzip des Wiederaufstehens lässt sich verinnerlichen. Und garantiert jeder Zahntechniker hat es bereits erfolgreich genutzt. Wie sonst könnte er/sie sich heute auf zwei Beinen vorwärts bewegen? In der Entwicklungsstufe vom Baby zum Kleinkind funktionierte dieser Einfach-aufstehen-und-weitergehen-Mechanismus nämlich noch ganz automatisch. **ZT**

Infos zum Autor



### ZT Adresse

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



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

Telefon +49/9372/9404-0  
Telefax +49/9372/9404-29  
info@eisenbacher.de  
www.eisenbacher.de



IHR DIREKTER WEG  
ZUR LIQUIDITÄT

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

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

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

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

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

## Trainieren ist Silber, Führen ist Gold

Wenn Führungskräfte ihre Mitarbeiter zum Sieg begleiten, profitiert das ganze Labor. Experte Stefan Häseli gibt Tipps für den Weg zum Erfolg.



Sportliche Großereignisse können es. Chefs und Führungskräfte im zahntechnischen Bereich sollten es auch können. So wie erstgenannte die Massen einen, sollten auch Mitarbeiter sich mit den Leistungen ihres Dentallabors identifizieren, sich damit brüsten, stolz darauf sein, am Erfolg mitgewirkt zu haben – im Idealfall inklusive allgemeiner Anerkennung.

Regelmäßig wecken sportliche Großereignisse große Gefühle. Wirgefühle. Man ist stolz auf sein Land, auf seine Rekordhalter, auf seinen Weltmeister, auf seinen Olympia-Goldmedaillen-Gewinner. Je nach Sportart eint das Siegerpodest die Massen oder auch nur einen kleineren Kreis um einen erfolgreichen Athleten, weil er oder sie vielleicht aus seiner Region, seiner Stadt kommt. Die Siegestrophäen leuchten wie Sonnen, deren Strahlen uns berühren. Und mit Stolz wird verkündet, was den Sieger mit einem selbst verbindet – sei es der Wohn- oder Geburtsort, der einmal besuchte Kindergarten oder die Mitgliedschaft beim örtlichen Sportverein, aus dem sich der Sieger mit Fleiß und Ausdauer nach ganz oben trainierte.

### Imagefaktor Mitarbeiter

Vor diesem Hintergrund sollte es die hehre Aufgabe von Chefs und Führungskräften sein, dafür zu sorgen, dass die Mitarbeiter eines Dentallabors ähnlichen Stolz empfinden und nach außen bekennen. Doch wie kann das

Laborangebotes, als Nutzer von Serviceleistungen. Vor allem aber auch die Menschen, die das Labor ausmachen: die eigenen Mitarbeiter. Denn erst sie und ihre Arbeit lassen ein Labor funktionieren. Sie stellen Produkte und Leistungen her oder ersinnen und verbessern sie.

trolle allein lässt sich niemand motivieren. Gestehen Führungskräfte ihren Leuten dagegen im Rahmen der jeweiligen Situation gewisse Handlungsspielräume zu und gewähren Einblick in größere Zusammenhänge, unterstützt dieses Vertrauen die Bereitschaft, Verantwortung zu

gelegen sein, von diesem positiven Image, das seine Mitarbeiter öffentlich darstellen, zu partizipieren und diese an sich zu binden. Die Mitarbeiter sind das Gesicht des Labors. Das gilt im Kontakt mit Zahnärzten und Patienten ebenso wie am Stammtisch oder auf einer Internetplattform – wo sie sich nicht nur mit ihren Kompetenzen und Leistungen für das aktuelle Labor präsentieren, sondern sich auch potenziell neue Chefs anschauen ... falls es das eigene Labor nicht schafft, die sportliche Begeisterung weiterzugeben.

„Erst die Mitarbeiter lassen ein Labor funktionieren. Sie sind das Gesicht des Labors. Das gilt im Kontakt mit Zahnärzten und Patienten ebenso wie am Stammtisch oder auf einer Internetplattform.“

gelingen? Zahntechnische Führungskräfte sind dem Erfolg des Labors verpflichtet. Und der drückt sich nun mal in Zahlen aus. Also wird angeordnet, was zu tun ist, damit diese erreicht werden. Und damit basta! Doch was gestern vielleicht noch so funktionierte, also das hierarchische Management, wird in dieser Form zunehmend infrage gestellt. Digitalisierung und eine Marktdynamik mit immer weniger Stabilität und Berechenbarkeit erfordern neue Denksätze. Einer davon ist es, die Menschen stärker einzubeziehen. Die Menschen – Zahnärzte wie Patienten – als Empfänger des

Warum sollten diese Menschen, ohne die ein Dentallabor gar nicht existieren würde, nicht auch als Botschafter nach außen wirken?

### Führen heißt kommunizieren

Ganz neu ist diese Idee nicht, aber sie funktioniert! Unabdingbar dabei ist, dass die Mitarbeiter – ob im zahntechnischen Bereich oder im kaufmännischen Sektor – durch gute Kommunikation in das unternehmerische Denken eingebunden werden. In welchem Maße und auf welche Art und Weise das geschieht, hängt natürlich immer auch von der individuellen Position ab. Ein Teamleiter, der selbst bereits eine Führungsaufgabe wahrnimmt, muss detailliertere Informationen bekommen als eine Aushilfskraft. Aber auch diese wirkt als Rädchen im Getriebe und darf nicht nur als Kostenposition geführt werden. Egal an welcher Stelle einer Organisation sich ein Mitarbeiter befindet, mit Bevormundung und Kon-

übernehmen. Ähnlich wie im Sportverein sorgt eine gut strukturierte Aufgabenverteilung für Ordnung im System und schafft für den Einzelnen ein angenehmes Trainingsklima in einer entspannten Umgebung.

### Von innen nach außen

Unternehmenskommunikation nur nach außen funktioniert nicht. Damit sie wertvoll wird, muss sie von innen her – direkt aus dem Labor – wirken und „ausstrahlen“. Das was nach außen fühlbar ist, kommt von innen, von der Mitte und schwillt konzentrisch an. Wer Ruhe ausstrahlt, kennt keinen Aktionismus. Wer um den Wert seiner Arbeit und deren Anerkennung weiß, steht und bekennt sich dazu. Ein übrigens noch zu oft unterschätzter Aspekt. In Zeiten von Social Media sind es nicht nur hoch qualifizierte Fachkräfte, die ihre Eigenmarke damit aufbauen und pflegen. Sie profitieren im Netz von der positiven Reputation. Im Umkehrschluss sollte jedem Dentallabor daran

### Image durch Wertschätzung

Eine bekannte Marke allein ist kein Garant, dass sich die Mitarbeiter mit ihrem Labor identifizieren. Auch groß angelegten Imagekampagnen ist nur wenig Erfolg beschieden, fehlt der Unterbau. Ob Zwei-Mann-Labor oder Filialunternehmen – das Fundament der Glaubwürdigkeit liegt in der Ehrlichkeit und Wertschätzung. Deshalb sollte die zahntechnische Qualifikation von Führungskräften im Labor unbedingt mit sozialer Kompetenz gekoppelt sein. Wie beim Sport gilt: Nur wenn das soziale Miteinander gelingt, wenn der Trainer es schafft, Zugang zu den Athleten zu finden, sie anzusprechen, zu lenken und für ein gemeinsames Ziel zu begeistern, kann er sie zum Erfolg führen.

### Mitarbeiter = mitarbeiten

Schon im alltäglichen Umgang mit Mitarbeitern können Füh-

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



rungskräfte jeder Ebene – also auch der Chef des Labors höchstpersönlich – zu diesem Erfolg beitragen. Im Gegensatz zum devoten Untergebenen besteht ja schon der Begriff Mitarbeiter aus „mitarbeiten“. Mitarbeiten mit eigenen Gedanken, mit eigenem Antrieb und auch mit eigener Verantwortung verschafft dem Mitarbeiter ein Mehr an Zufriedenheit und allen im Team Entlastung. Werden Mitarbeiter bei Entscheidungen hinzugezogen, um ihre Meinung befragt, stärkt dies nicht nur deren Ego – aus der anderen Sichtweise kann sich eine Diskussion und womöglich Neues entwickeln – oder eben auch nicht. Es geht nicht um Basisdemokratie, sondern darum, miteinander ein Ziel zu erreichen.



© Syda Productions/Shutterstock.com

**K(l)eine Selbstverständlichkeiten**

Lob und Anerkennung auszusprechen, kostet nichts (darf sich aber zwischendurch auszahlen) – während nicht honorierter Einsatz in Frustration und Verweigerung umschlagen kann. Fehler passieren nur dort nicht, wo nichts passiert. Und passiert einer, ist er meist wieder zu beheben und sollte nicht überbewertet werden. Zielführender wirkt faire Kritik. Wie sonst sollen sich Mitarbeiter orientieren und es

beim nächsten Mal besser machen? Das kann übrigens auch der Chef, denn als solcher ist man ja vor Fehlern keineswegs gefeit. Einen Fehler zuzugeben ist leichter, als ihn zu vertuschen. Vor allem kommt solche Ehrlichkeit seiner Vorbildfunktion zugute.

**Mitarbeiter als Multiplikatoren**

Sich im Glanze anderer zu sonnen, mag zwar vordergründig angenehm sein, doch hat dieser kurzlebige Ruhmestausch gleich-

zeitig etwas von schmarotzen. Ist es dagegen die selbst erbrachte Leistung bzw. der persönliche Anteil am Erfolg, der das Licht hervorruft, verschwindet der schale Beigeschmack. Mitarbeiter, die mit Freude und Ausstrahlung den Ruf ihres Labors nach außen tragen, sind Botschafter und Multiplikatoren, deren Glaubwürdigkeit erheblich höher liegt als die einer Kampagne.

In Zeiten vergleichbarer Produkte und Leistungen ist das Entscheidende die Überzeugung derjenigen, die dahinterstehen. Ihr Engagement und ihre Be-

geisterung können zum Erfolgsfaktor für eine Marke oder ein Image werden. Nicht zuletzt aber liegt der Schlüssel für diesen Erfolg darin, dass Führungskräfte im Labor die Leistungskapazität ihrer Mitarbeiter mobilisieren können sowie in ihrer Stärke, unterschiedliche Interessen und Bedürfnisse zu koordinieren – eine Fähigkeit, mit der auch Trainer von Mannschaftsportarten ausgestattet sein müssen.

Ob beim Sport oder in der Zahntechnik: Positive Ergebnisse entstehen durch das Zusammenwirken vieler. Ein sportlicher

Anspruch an Führungskräfte also, in jedem einzelnen Mitarbeiter auch einen Image-träger für das Dentallabor zu sehen. **ZT**



**ZT Adresse**

**Stefan Häseli**  
Neuchlenstr. 44a  
9200 Gossau SG  
Schweiz  
Tel.: +41 71 2602226  
www.atelier-ct.ch  
www.stefanhaeseli.ch

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 friktionschwachen Teleskopkronen für NEM, Galvano und Edelmetall.

microtec  Inh. M. Nolte  
Rohrstr. 14  58093 Hagen  
Tel.: +49 (0)2331 8081-0  Fax: +49 (0)2331 8081-18  
info@microtec-dental.de  [www.microtec-dental.de](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-Friktionsaufnahmekappen (Titan)
- + Werkzeug (ohne Attachmentkleber)

Stempel

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

\*Preis zzgl. MwSt. und Versand

# ZT IT-KOLUMNE

## Disruptive Technologie, was ist das?

„Disruptive Technologien“ haben das Potenzial, lang bestehende und bewährte Technologien zu verdrängen bzw. vollständig zu ersetzen. Was steckt aber genau hinter diesem Begriff? Dieser Artikel liefert die Erklärung, informiert über die Hintergründe und zeigt typische Beispiele.

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

### Was bedeutet „disruptive“ Technologien?

„Disruptive“ Technologien (engl. to disrupt, bedeutet „unterbrechen“) sind technische Innovationen, die das Potenzial haben, (lang) bestehende und bewährte Technologien zu ersetzen bzw. dann auch mit der Zeit vollständig zu verdrängen.

### Ein kleiner Blick in die Vergangenheit

Im Jahre 1883 wurde das deutsche Unternehmen „Benz & Cie. Rheinische Gasmotoren-Fabrik

ert. Er vollzog sich schleichend, aber stetig. Zu Anfang konnten sich jedoch nur die Reichen ein Automobil leisten. Irgendwann aber war kein Pferd mehr auf der Straße zu sehen. Fast jeder Bürger konnte sich ein eigenes Auto leisten.

Das Auto ist ein typisches und gutes Beispiel, wie sich eine disruptive Technologie langsam durchgesetzt hat.

### Das Prinzip der disruptiven Innovation

Die heutigen Märkte nehmen disruptive Technologien bzw. In-

Innovationen sind oft zu Anfang den alt bewährten Produkten noch stark unterlegen, was sich aber mit der Zeit drastisch ändert.

Von Zeit zu Zeit aber setzen sich die disruptiven Technologien immer mehr durch. Sie zeigen ein langsames, aber stetiges Wachstum auf und verdrängen die altbewährten Technologien und Produkte nach und nach. Die vorhandenen Märkte geraten unter Druck und müssen zwangsläufig Maßnahmen ergreifen. Da die disruptiven Technologien stetig neue Produkte auf dem Markt einfließen lassen, steigen die Absatzzahlen und die Produkte werden wiederum billiger auf den Märkten angeboten. Die Preise fallen also und die Produktqualität wird zudem besser.

Disruptive Technologien definieren vollkommen neue Spielregeln und verändern die bestehenden Märkte in kurzer Zeit fundamental. Für die Unternehmen bedeutet das ein frühzeitiges Beobachten, Informieren und ein

einmal klein. Ein kleiner Blick in die deutsche Automobilindustrie zeigt das derzeit ganz deutlich. Neue Innovationen im Bereich der Elektroautos kommen geballt aus dem fernen Asien. Deutsche Spitzenmanager setzen nach wie vor auf PS-Boliden und verdrängen die neuen Technologien aus dem Ausland. Das Prinzip der disruptiven Innovation geht auf Clayton M. Christensen zurück, der an der „Harvard Business School“ lehrt.

### Beispiele disruptiver Technologien

- **Digitale Fototechnik**  
Zu Beginn war diese einzigartige Innovation keine Gefährdung für Anbieter von analogen Fototechnologien wie z. B. Kamera- und Filmhersteller. Die Bildqualität der neuen digitalen Fotokameras war deutlich schlechter als bei den analogen Kameras mit Film. Außerdem war der Kaufpreis viel zu hoch. Mit der Zeit aber hat sich das dramatisch schnell und in Schüben geändert. Durch immer leistungsfähigere und günstigere Mikroprozessor- und Speichertechnik wurde die Qualität der digitalen Fotokameras immer besser. Heute hat die digitale Fototechnik die analoge Fototechnik sozusagen vollständig abgelöst.
- Die CAD-Technik (Computer-Aided Design) hat das technische Zeichnen mit Tusche am Zeichenbrett vollständig abgelöst.
- Die CD (Compact Disc) konnte in den 1980er-Jahren die Vinyl-Schallplatten ablösen.
- Die DVD (Digital Video Disc) verdrängte in den 2000er-Jahren die VHS-Videobänder.
- In den 1950er-Jahren wurden die guten alten Dampflokotiven vollständig von dieselbetriebenen und Elektro-Lokotiven ersetzt.
- Ebenfalls in den 1950er- und 1960er-Jahren konnte durch die Erfindung der Halbleiter die gute alte Röhren- und Relais-Technik langsam ersetzt werden.
- Desktop-Publishing (Computersatz) ersetzte die bleibasierte Satztechnik.
- Der Flachbildschirm ersetzte in den 2000er-Jahren den Röhrenmonitor.
- Erneuerbare Energien wie z. B. Solar- und Windkraftanlagen ersetzen langsam die traditionellen Stromerzeuger wie Kohlekraftwerk, Atomkraftwerk, Gaskraftwerk.

- Das Elektroauto könnte irgendwann das Auto mit einem Verbrennungsmotor ersetzen.

### Disruptive Technologien in der Dentaltechnik

Gerade in der Dentaltechnik ist derzeit eine Umstellung des traditionellen Handwerkes zu beobachten. Immer mehr computergestützte Technik erhält Einzug in die Zahnarztpraxen und Dentalabore. Da die neue Technik derzeit noch sehr teuer ist, wird eine Investition weiter hinausgeschoben bzw. verdrängt. Viele Zahnärzte und Dentaltechniker glauben nach wie vor an das gute alte Handwerk. Die CAD/CAM-erstellten Arbeiten, die Dental fotografie, der Intraoralscan, der digitale 3-D-Druck, digitales Röntgen und die digitale Gesundheitskarte sind erst der Anfang. Viele Entscheider sind überfordert und besitzen auch leider keine Kompetenz in der digitalen Informationsverarbeitung. Das muss sich unbedingt ändern! Eine kontinuierliche Weiterbildung ist unerlässlich und macht dadurch die Entscheidungskompetenz deutlich leichter. Außerdem schützt man sich vor falschen bzw. zu frühen oder zu späten Investitionen.

### Ausblick

Disruptive Technologien bzw. Innovationen werden auch in der Zukunft immer wieder die etablierten Märkte überraschen und für die langsame Ablösung von bestehenden Technologien und Produkten sorgen. Die Unternehmen, auch gerade kleinere Unternehmen, sind in der Pflicht, sich mit neuen Technologien frühzeitig zu beschäftigen und sie zu bewerten. Wird dies unterlassen, könnten viele kleine Betriebe den Anschluss in der Tat verpassen und damit Gefahr laufen, unterzugehen. Gerade in der Dentaltechnik ist derzeit eine langsame Ablösung des traditionellen Handwerkes hin zur vollständig digital unterstützten Technik zu beobachten. Hier muss der entscheidende Dentaltechniker frühzeitig die Weichen stellen. **ZT**

### ZT Adresse

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

Mannheim“ gegründet, aus dem später die Daimler-Benz AG hervorgehen sollte. 1886 konnte die erste offizielle Jungfernfahrt eines dreirädrigen Fahrzeuges mit einem „Verbrennungsmotor“ durchgeführt werden. Das war damals in der Tat eine große Sensation. Viele Menschen jedoch konnten nicht glauben, dass so ein Ungetüm, das knattert, rattert und dabei noch Rauchwolken in die Luft bläst, das gute und seit Jahrtausenden bewährte Pferd und die Pferdekutsche einmal vollständig ersetzen könnte. Der Übergang hat Jahrzehnte gedau-

novationen erst einmal gar nicht wahr, da diese oft am unteren Ende des Marktes und in neuen Technologiemarkten angesiedelt sind. Neue Märkte und damit auch technische Innovationen entstehen für die auf den Märkten bereits etablierten Unternehmen bzw. Anbieter oft unerwartet. Aus diesem Grund sind die technischen Innovationen zu Anfang uninteressant und werden aus der Wahrnehmung verdrängt. Es gibt keinen Grund zur Sorge, da ein ordentliches und lohnendes Umsatzvolumen nicht vorhanden ist. Die disruptiven

strategisches Bewerten bzw. eine Analyse der Technologieentstehung und zwar deutlich weit vor einer möglichen Marktreife. Nur eine frühe Kenntnis disruptiver Technologien bzw. Innovationen lässt Unternehmen an ihrem zukünftigen Wettbewerbsumfeld antizipieren und sich frühzeitig einen Wettbewerbsvorsprung erarbeiten.

Genau hier liegen die Probleme und Schwierigkeiten. Viele Unternehmen verdrängen gern andere Unternehmenserfindungen und reden neue technische Innovationen von anderen erst



**IPS<sup>®</sup> e.max**

**MADE TO CREATE  
NATURE**



## **IPS e.max<sup>®</sup> Ceram Selection**

**Entstanden aus Leidenschaft und Erfahrung**

- Brillante Farben mit beeindruckenden lichteptischen Eigenschaften
- 12 spezielle Schmelz- und Effektmassen für mehr Kreativität und Individualität
- Gezielte Steigerung oder Reduktion des Helligkeitswerts
- Natürlich wirkende Effekte und ausdrucksstarke Ästhetik



[www.ivoclarvivadent.de](http://www.ivoclarvivadent.de)

**Ivoclar Vivadent GmbH**

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

**ivoclar**  
**vivadent**<sup>®</sup>  
passion vision innovation

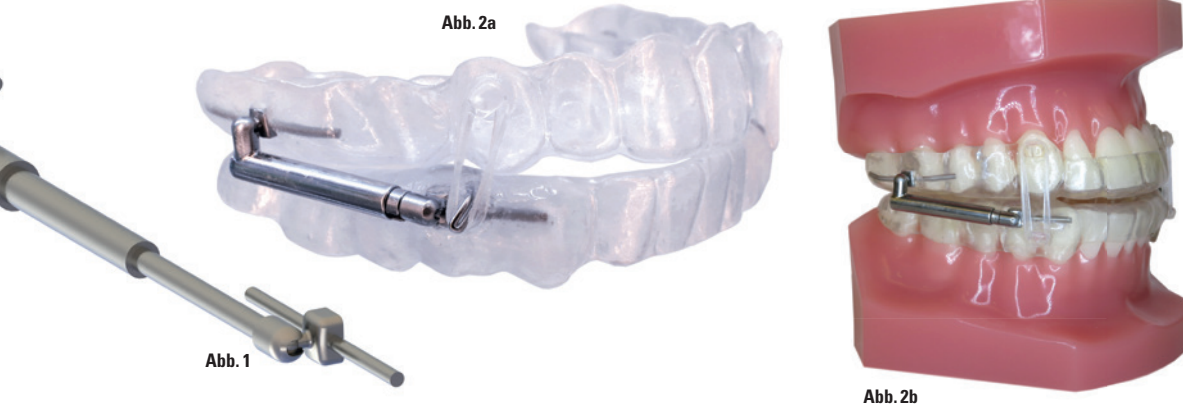
# Labortechnische Fertigung der BioBiteCorrector Sleep Appliance

Dr. Enrico Pasin, Kieferorthopäde aus Bad Reichenhall, erläutert Schritt für Schritt die Herstellung der von ihm entwickelten BBC SA-Apparatur.

Welche Eigenschaften sollte eine Schnarcherschiene im Idealfall aufweisen? Auf jeden Fall sollte sie keine Biss-sperrung durch okklusalliegende Retentionen verursachen und den Zungenraum nicht einengen. Von Vorteil wäre des Weiteren, wenn die Apparatur lasergeschweißt wäre und zudem ein vollständig aus biokompatiblen Titan gefertigtes Teleskop bieten würde. Kugelgelenke in Ober- und Unterkiefer sorgen für laterale Unterkieferbewegungen, während Distanzhülsen eine direkte Adjustierbarkeit des Unterkiefers ermöglichen. Über all diese Eigenschaften verfügt die BBC Sleep Appliance mit ihrem individuellen Schienendesign. Sie greift dabei auf das bewährte und grazile BioBiteCorrector-Design mit Mehrfach-Teleskop aus der Kieferorthopädie zurück und gewährleistet einen hohen Sprachkomfort ohne vorheriges Entriegeln (Abb. 1 und 2).

## Zur Entwicklung

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



Neutralverzahnung erfolgt allein durch eine Längeneinstellung des Teleskops. Seit 2014 wird die Apparatur weltweit durch die Firma Dentsply Sirona Orthodontics vertrieben. Zahlreiche in den letzten Jahren veröffentlichte Artikel

dieses Beitrags des Öfteren mitgeteilt, dass ein modifizierter BBC in einer Klebevariante ein ideales Schnarcherscharnier wäre. Diese Anregungen flossen in die Entwicklung des BBC SA-Scharniers zur Schnarchtherapie ein, das nun Anfang dieses Jahres der Fachschaft vorgestellt werden konnte.

In der Praxis des Autors wird die erwähnte BBC SA-Geräteversion übrigens nicht nur verwendet, um Schnarcherschienen herzustellen, sondern auch als Grundlage für eine herausnehmbare FKO-Apparatur – den BBC-Twin (Abb. 4). Dieses Gerät hat aufgrund seines optimalen Trage- und Sprachkomforts in der Praxis mittlerweile die klassischen bimaxillären FKO-Geräte vollständig ersetzt. Im Folgenden soll Schritt für Schritt die labortechnische Fertigung der BBC SA-Apparatur mittels Tiefziehschienen beschrieben werden.

1. Zunächst werden die Gipsmodelle mittels eines Konstruktionsbisses (Abb. 5) in einem Mittelwertartikulator fixiert.

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

Als Nächstes erfolgt die Lagebestimmung des Scharniers. Das geschlossene BBC SA-Scharnier verfügt über eine Gesamtlänge von 23 mm. Gemessen wird von der Mitte des UK-Kugelgelenks

zur Mitte des OK-Kugelgelenks (20,4 mm). Mithilfe einer Schiebelehre erfolgt dann die grobe Lagebestimmung der Scharniere. Dieser Bereich muss angehaut werden, z.B. mittels Sandstrahlen. Wird eine Schiene mit einer Dicke von 2 mm verwendet, kann gleicher Bereich mittels Fräse ausgedünnt werden, um die bukkal-orale Dimension zu verkleinern.

Aufgrund der Kugelgelenke müssen die Scharniere nicht parallelisiert werden. Im Normalfall wird das Scharnier im Unterkiefer am ersten Prämolaren und im Oberkiefer am ersten Molaren platziert.

Die Teleskope sollten dabei vor dem Einbau mithilfe einer Distanzhülse (1,5 mm) aktiviert werden. Diese Vorgehensweise ermöglicht nach der Fertigstellung auch eine eventuell notwendige Retrusion des Unterkiefers (Abb. 8).

In der Vergangenheit wurde das Scharnier im Unterkiefer unsererseits mittels einer „dritten Hand“ ausgerichtet und anschließend mit einem lichthärtenden Kunststoff fixiert. Es hat sich jedoch gezeigt, dass diese Vorgehensweise mehrere Nachteile mit sich bringt. So ist der lichthärtende Kunststoff einerseits nicht so stabil wie Streukunststoff. Andererseits erwies sich das Arbeiten mit der dritten Hand als recht zeitintensiv. Aus diesem Grund wurde ein Hilfselement entwickelt, der Body SA. Mithilfe dieses Tools erfolgt

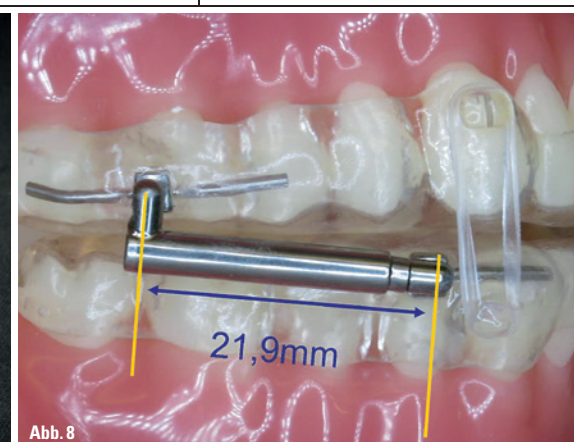
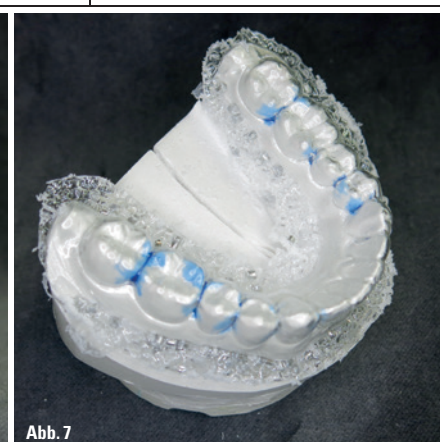
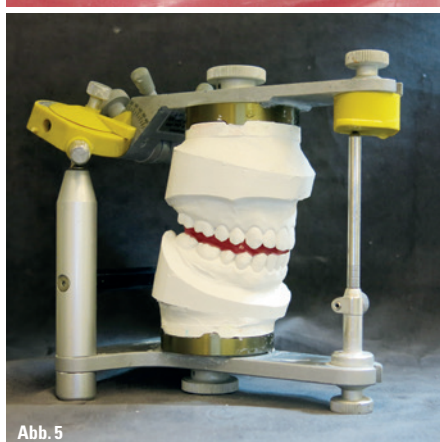
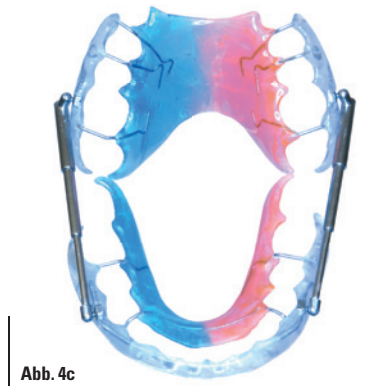
## ANZEIGE

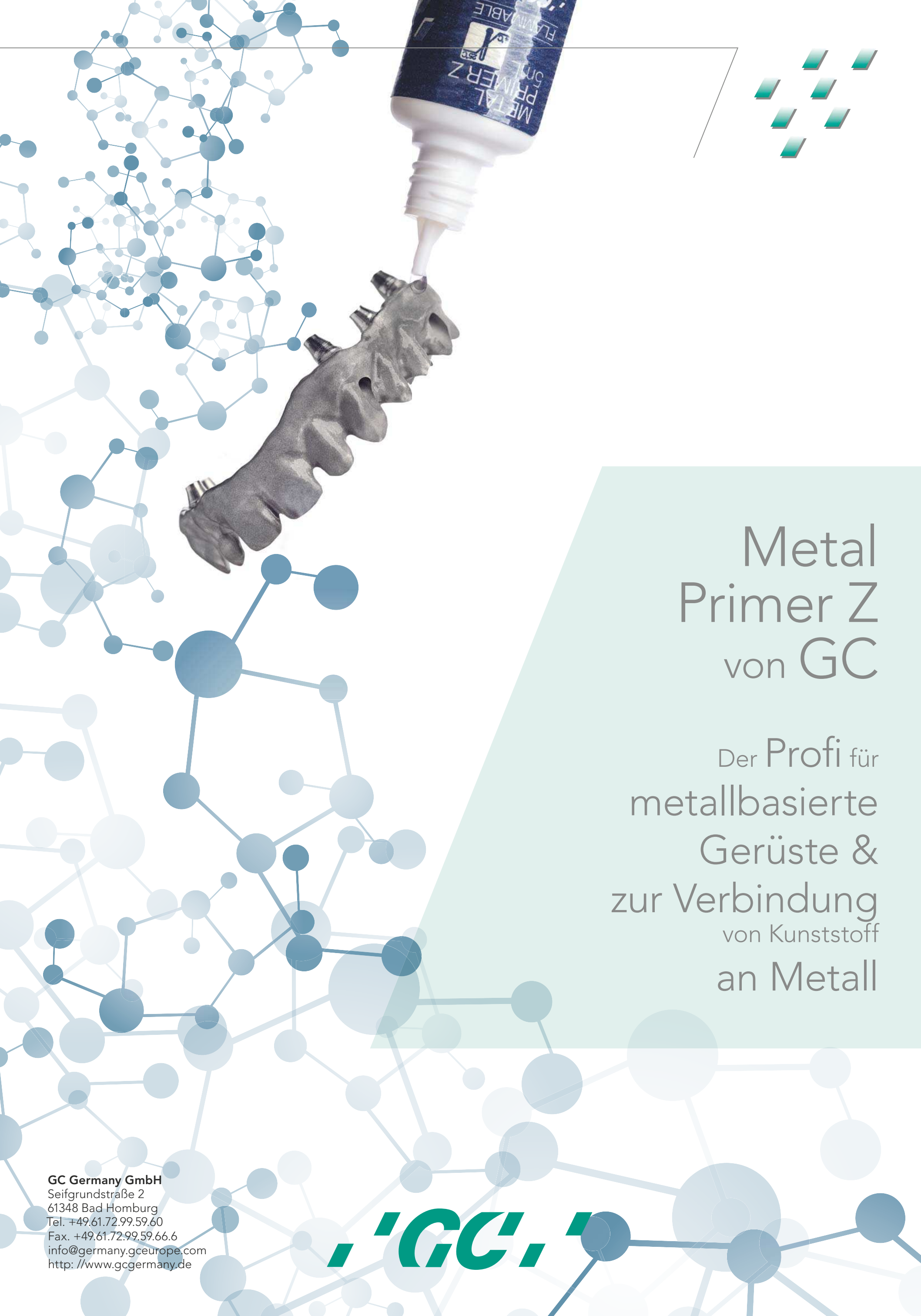
**Gold Ankauf/Verkauf**  
 Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:  
[www.Scheideanstalt.de](http://www.Scheideanstalt.de)  
 Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:  
[www.Edelmetall-Handel.de](http://www.Edelmetall-Handel.de)  
 Besuche bitte im Voraus anmelden!  
**Telefon 0 72 42-55 77**  
**ESG** Edelmetall-Service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

und Falldemonstrationen haben gezeigt, dass sich das Gerät im klinischen Praxisalltag bewährt hat und mittlerweile viele Kieferorthopäden begeistert.

Aus dem Kollegenkreis sowie von zahlreichen zahnärztlichen Kollegen mit Schwerpunkt Schlafmedizin wurde dem Autor

Fortsetzung auf Seite 14 **ZT**





# 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**

**ZT Fortsetzung von Seite 12**

die definitive Lagebestimmung im Unterkiefer.

**Ausrichten und Arbeiten mit dem Hilfselement**

Die mesiale Retention des Body SA wird im Unterkiefer an die Zahnbogenform angepasst. Im

verlauf ausgerichtet werden. Die Befestigung dabei möglichst inzisal platziert, denn somit wird ein paralleler Scharnierverlauf zur Okklusionsebene gewährleistet (Abb. 11). Danach wird das Hilfselement nur punktuell an beiden Enden im Unterkiefer mittels Wachs fixiert (Abb. 12 bis 14).

Nachdem die beiden UK-Hilfselemente fixiert und ausgerich-

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

Das Scharnier sollte parallel zur Okklusionsebene verlaufen und in bukkal-oraler Richtung parallel zu den Zahnhöckern, ohne dabei Kontakt zur UK-Schiene zu haben. Jetzt werden die Kugelgelenke des BBC im Ober- und Unterkiefer mittels Klebewachs fixiert und somit geschützt. Gleichzeitig wird dadurch die gesamte Position des Scharniers fixiert. Jetzt können alle vier Retentionen in einem Schritt mit Kunststoff fixiert werden (Abb. 19 und 20).

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

Für die Fertigung der Anker können entweder Titandraht oder vorgefertigte kieferorthopädische Keramik- bzw. Kunststoffknöpfe verwendet werden. Selbstver-

ständig können auch eigene Knöpfe angefertigt werden, beispielsweise mithilfe einer Mini Mold Button-Form und transparentem, lichthärtendem Kunststoff (z. B. Freeform fixgel, DETAX). Die OK- und UK-Anker sollten möglichst weit gingival platziert werden. Ein großer Abstand zwischen beiden Ankern erleichtert dem Patienten zudem das Einsetzen der Gummizüge, auch können Gummizüge mit größerem Durchmesser zur Anwendung kommen. Der Kraftvektor der Elastics sollte möglichst vertikal verlaufen oder ggf. den Unterkiefer nach anterior bewegen.

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

**Herstellung einer BBC Sleep Appliance im CAD/CAM-Verfahren**

Da den Autor die hohe Qualität und Ästhetik von CAD/CAM-geschalteten PMMA-Schienen stets begeistert hat, wurde in Zusam-

menarbeit mit Mathias Weichselmann (Weichselmann GbR, Zahntechnik CAD-CAM, Anger) ein Verfahren entwickelt, das die CAD/CAM-Fertigung der BBC Sleep Appliance ermöglicht. Dabei werden die Schienen so hergestellt, dass die BBC SA-Retention nur noch von gingival nach okklusal auf die Schiene aufgeschoben wird. Anschließend wird der Spalt mit einem transparenten, lichthärtenden Flow-Kunststoff aufgefüllt.

**STL-Modelle**

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

Von Lateral betrachtet (siehe Abb. 26), besitzen die Kugelgelenke in der Länge einen

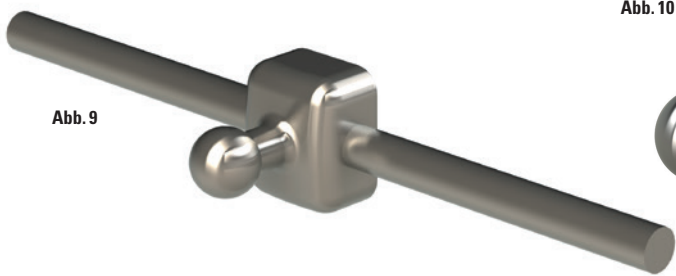
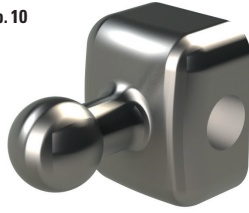


Abb. 9

Abb. 10



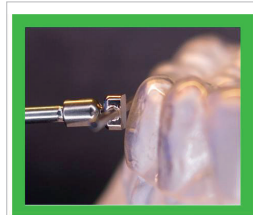
Unterkiefer muss die distale Retention etwas nach lingual gebogen werden. Dies verhindert, dass später die BBC-Teleskopstange mit dem vestibulären Kunststoff im Unterkiefer kollidiert.

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

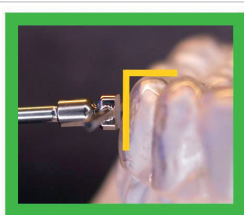
Die Basis des Body SA sollte im rechten Winkel zur Okklusionsebene und parallel zum Höcker-

verlauf ausgerichtet werden. Es ist extrem wichtig, dass der obere und untere Teil des Retentionsdrahtes und des Körpers dabei nicht mit Wachs ummantelt werden (Abb. 15 und 16). Anschließend sind beide Hilfselemente vollständig mit Streukunststoff zu ummanteln (Abb. 17).

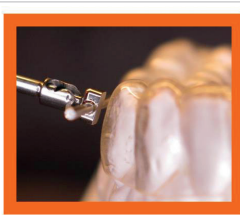
Gleichzeitig erfolgt die Herstellung der interokklusalen Aufbissflächen. Nach der Aushärtung des Kunststoffs und Ausarbeitung der UK-Schiene wird der oberflächige Kunststoff im Bereich der Hilfselemente bis auf das Niveau des Wachses weggefräst, wodurch beide Hilfselemente nun entfernt werden können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



Richtig



Richtig



Falsch

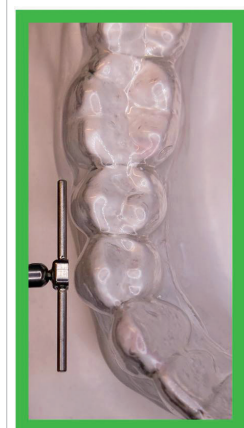
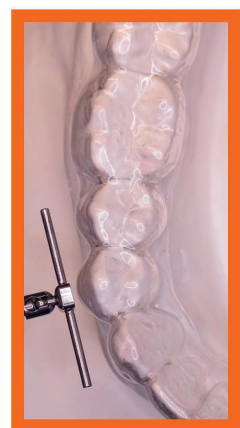


Abb. 11 Richtig



Richtig



Falsch



Abb. 12

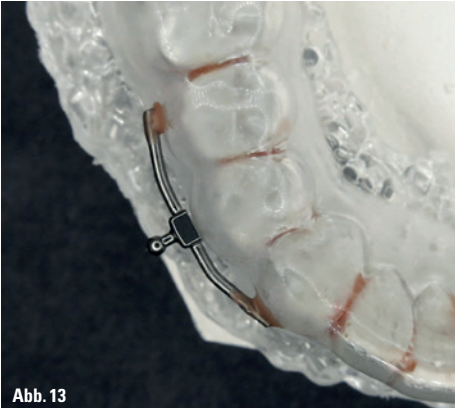


Abb. 13



Abb. 14



Abb. 15



Abb. 16



Abb. 17



Abb. 18



Abb. 19



Abb. 20



Abb. 21

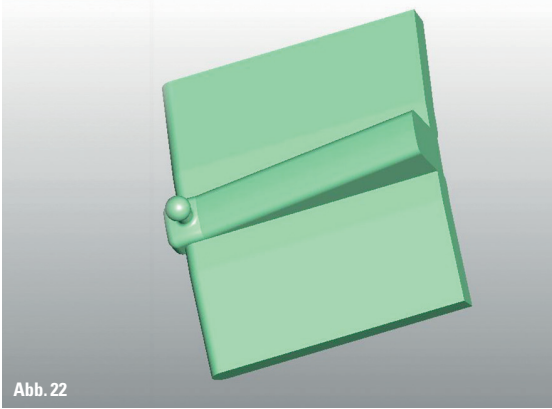


Abb. 22

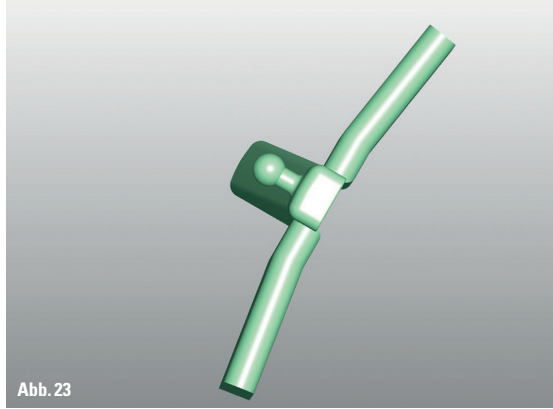


Abb. 23

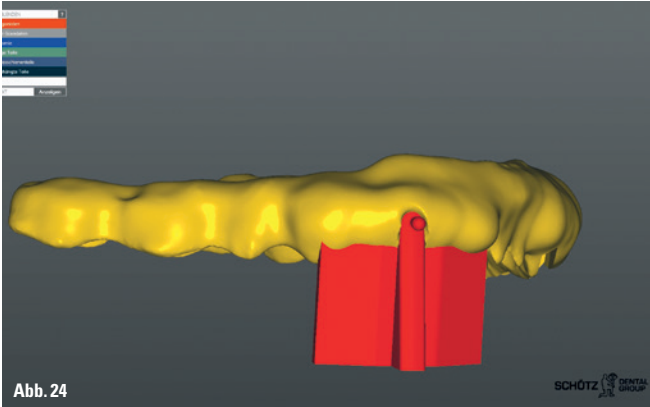


Abb. 24

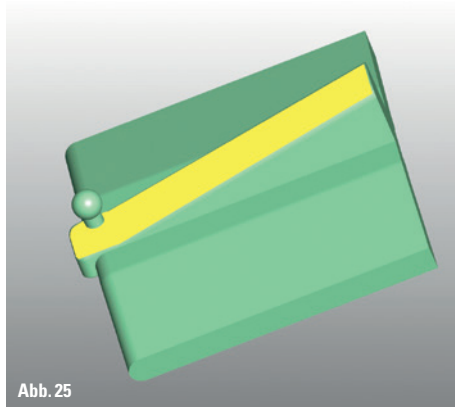


Abb. 25

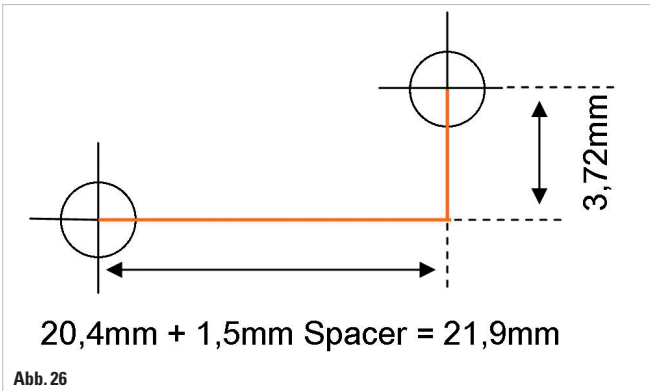


Abb. 26

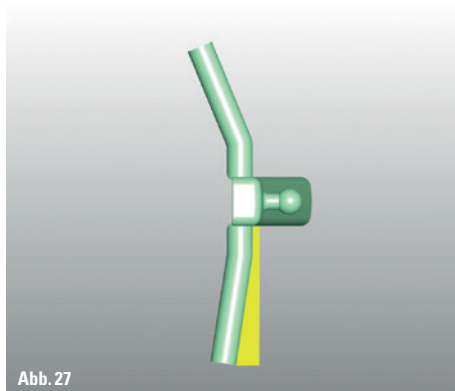


Abb. 27

Abstand von 21,9mm und in der Höhe einen Versatz von 3,7mm. Von Frontal betrachtet, sollte das OK-Kugelgelenk zum UK-Kugelgelenk in bukkal-oraler Richtung weiter bukkal versetzt sein. Dies bewirkt – von frontal betrachtet – eine leichte Schrägstellung der Scharniere von ca. 10 Grad. Im Regelfall entsteht dieser Versatz automatisch durch die Kieferform (posteriore transversale Verbreiterung) sowie durch die Platzierung der Gelenke Regio UK 4er und OK 6er. Metrisch sollte dieser Versatz in bukkal-oraler Richtung optimaler Weise mindestens 3,5 mm betragen. Im Unterkiefer sollte das Schienenmaterial die distale Retention nicht zu stark ummanteln, denn eine zu große Schienenwandstärke würde hier ggf. die Bewegungsmöglichkeit des Teleskops einschränken. Daher darf der gelb markierte Anteil nicht vergrößert werden (Abb. 27). Die STL-Modelle werden dem Anwender kostenlos zur Verfügung gestellt.

Das Design der Schienen wurde von der Firma Weichselmann mithilfe der Software exocad erstellt. Dabei stellte sich die Problematik dar, dass nicht beide Schienen gleichzeitig gezeichnet werden konnten. Somit musste erst eine Schiene gezeichnet und gefertigt werden, um anschließend die zweite realisieren zu können. Gefräst wurden die Schienen mit einer Fünf-Achs-Maschine der Firma imes-icore, wobei zunächst zwei Fräsberechnungen pro Schiene erforderlich waren, um diese herstellen zu können. Nach einem Software-Update konnte das Problem jedoch gelöst werden, sodass anschließend ein problemloses Fräsen der Schienen umgesetzt werden konnte.

**Fazit**

Die BBC Sleep Appliance ist das erste, vollständig aus Titan gefertigte Unterkiefer-Protrusionsscharnier. Die grazile biokom-

patible Konstruktion mit vier Kugelgelenken hat sich bereits im klinischen Alltag vieler kieferorthopädischer Praxen bewährt. Die Eigenschaften der Apparatur erweisen sich als ideal für eine Schnarcherschiene. Ein besonderer Dank des Autors geht an Mathias Weichselmann, dessen Einsatz es ermöglichte, diese Apparatur im CAD/CAM-Verfahren zu fertigen. **ZT**



**ZT Adresse**

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

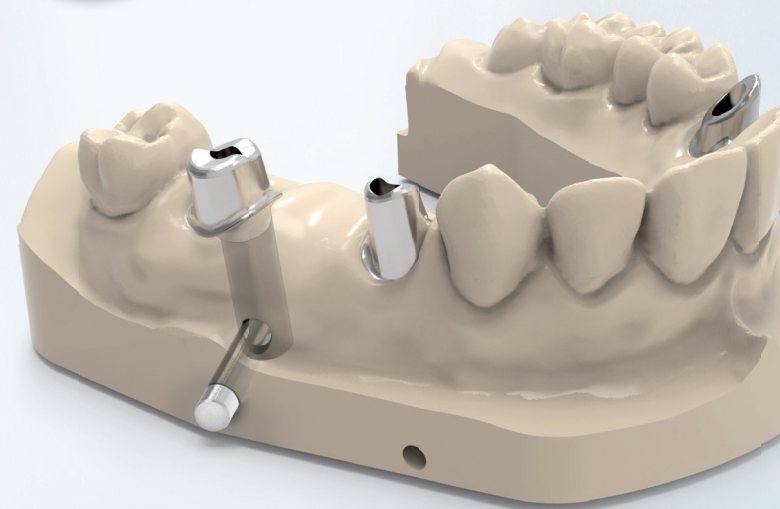
Zfx Fräscenter:  
Produktivität  
trifft Qualität

Vom individuellen Abutment bis zur verschraubten Implantat-Brücke für alle gängigen Implantathersteller!

**exocad  
3shape**  
Kostenlose Zfx Implantat-Bibliotheken für exocad- und 3shape-User!  
zfx-dental.com



**NEU!** Digitale Modelle  
... im Zfx™ Intercuspidator inklusive passgenauer Zfx™ Modellanaloge aller gängiger Implantathersteller



**Interessiert?**  
**Dann rufen Sie uns an:**  
Zfx Berlin: +49 (0) 3370 369 70 57  
Zfx Frankfurt: +49 (0) 6181 424 99 20  
Zfx München: +49 (0) 8131 275 24 70

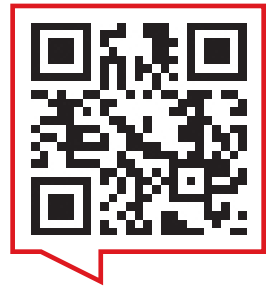


# EIN KLICK – EIN BLICK

Tägliches News-Update aus der Zahnmedizin.

www.zwp-online.info

JETZT NEWSLETTER  
ABONNIEREN!



**ZWP ONLINE**

Das führende Newsportal der Dentalbranche

- Fachartikel
- News
- Wirtschaft
- Berufspolitik
- Veranstaltungen
- Produkte
- Unternehmen
- E-Paper
- CME-Fortbildungen
- Videos und Bilder
- Jobsuche
- Dental Life & Style

ZWP ONLINE MOBIL





# ZT PRODUKTE

## Durchdachtes System für hohe Präzision

Digitale Modellherstellung: Zfx erhöht mit neuem System die Passungsgenauigkeit.

Intraoralscanner leisten einen Beitrag zur Verbesserung der Qualität von Präparation und Abformung, indem sie direkte visuelle Kontrollmöglichkeiten bieten. So werden hochwertige Scans erzeugt, die als Grundlage für die computergestützte Fertigung von Zahnersatz dienen. Die einzige Schwachstelle im Workflow: Physische Modelle, die aufgrund ihrer geringen Genauigkeit für Passungskontrollen & Co. ungeeignet sind. Mit dem eigens entwickelten Zfx™ Digital-intraModel System präsentiert das Unternehmen Zfx nun eine Lösung des Problems.

Das System besteht aus einem Software-Modul und separat erhältlichen Hardware-Komponenten – Sockelplatten, Pins zur Befestigung der Modelle auf den Platten und einem Interkuspikator. Mit dem Modul „Digital-intra-Model System“ wird der digitale Datensatz der Abformung in ein

Modell umgewandelt. Hierfür erfolgen die Auswahl des Modelltyps, die Platzierung der Scans zwischen den Platten, die Bestimmung der Präparationsgrenzen bzw. Emergenzprofile (Implantatmodell) und die Segmentierung. Die Daten werden anschließend an Zfx gesendet, wo die Fertigung im hochpräzisen Kunststoff-Lasersinter- oder dem DLP-Verfahren erfolgt.

Es folgt die Lieferung an das Labor – bei Implantatmodellen inklusive den passenden Modellanalogen. Diese wurden speziell von Zfx entwickelt, um die Genauigkeit bei der Positionierung zu gewährleisten. Sie sind für alle Implantatsysteme von Zimmer Biomet sowie die gängigsten Systeme anderer Hersteller erhältlich. Ermöglicht wird die hohe Genauigkeit durch das patentierte Verfahren der Fixierung mittels Stift, der durch vorbereitete Öffnungen im Modell sowie im Analog geführt wird (Stecksystem). Dadurch wird die geplante Position exakt aus der Software übertragen; eine Fehlpositionierung ist ausgeschlossen.

Für weitere Verarbeitungsschritte werden die Modelle auf den zugehörigen Sockelplatten fixiert und

in den Interkuspikator gesetzt, mit dem sich Protrusions- und Laterotrusionsbewegungen durchführen lassen. Das System ist mit einem Mittelwertartikulator (z.B. Artex®, Amann Girrbach) kompatibel und kann auf Wunsch mithilfe einer Adapterplatte einfach in diesen eingesetzt werden. Tests zeigen, dass die Genauigkeit der Modelle ausreicht, um die Passung selbst komplexer implantatgetragener Brücken zu überprüfen.

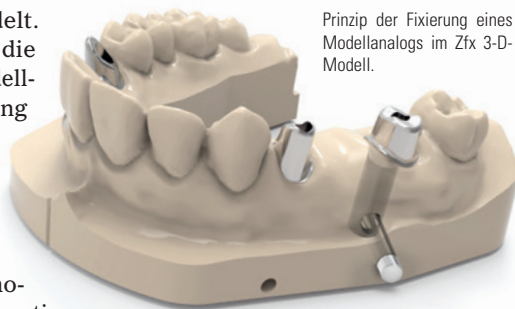
Weitere Informationen zum Produktangebot rund um die digitale Modellherstellung bietet eine neue Broschüre, die unter [www.zfx-dental.com](http://www.zfx-dental.com) im Bereich Downloads zur Verfügung steht. **ZT**

### ZT Adresse

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



Das Hardware-Paket des Zfx™ Digital-intraModel System, bestehend aus Sockelplatten, Pins, einem Interkuspikator und einem Sechskantschlüssel.



Prinzip der Fixierung eines Modellanalogs im Zfx 3-D-Modell.

## Flexible Aufbisschiene

Pulver-Flüssig-System sorgt für hohen Tragekomfort.

dentona stellt das neue Pulver-Flüssig-System flexisplint zur Herstellung von flexiblen Aufbisschienen vor. Die thermoplastischen Eigenschaften der Schienen sorgen neben dem Präzisionsgewinn für eine maximale Bruchsicherheit und erhöhen so in hohem Maß die Wirtschaftlichkeit für das Labor. Die aufwendige Herstellung von Ersatzschienen entfällt. Hinzu kommt der spannungsfreie Tragekomfort für den Patienten. Die aus flexisplint hergestellte Schiene stellt sich bei Körpertemperatur vollständig zurück (Memory-Effekt), ohne dass das Material an Oberflächenhärte verliert. Der Patient erhöht darüber hinaus den Komfort beim Einsetzen der Schiene, indem er sie vorher in 40 bis 50 Grad warmes Wasser legt. Weitere Vorteile für den Patienten sind die Langlebigkeit der Schienen und die dauerhafte Klarheit, was ein beinahe unbemerktes Tragen erlaubt. flexisplint ist phthalatfrei und hypoallergen durch den Restmonomergehalt an MMA von 0 Prozent. Die Pflege der Schienen erfolgt mit einfacher Zahncreme. **ZT**



### ZT Adresse

**dentona AG**  
Otto-Hahn-Straße 27  
44227 Dortmund  
Tel.: 0231 5556-0  
Fax: 0231 5556-900  
mailbox@dentona.de  
www.dentona.de

## Zirkonoxid ästhetisch einfärben – in unter 20 Sekunden

In unter 20 Sekunden zur hochästhetischen Zirkonkrone – dies ermöglicht das neue FASTHETIX-Einfärbekonzept von Amann Girrbach.

Die Schnelleinfärbetechnik, welche treffsichere Ergebnisse nach dem VITA classical Farbschlüssel verspricht, wird mit nur einem Set Ceramill Liquid „new formula“ umgesetzt und eignet sich für die hochtransluzenten Zirkonoxide Ceramill Zolid White und Ceramill Zolid FX White. Die Farbinfiltration mit Ceramill Liquids kann wahlweise unter Anwendung der Tauch- oder Pinseltechnik erfolgen.

Für einen einfachen Einstieg in den Umgang mit Material und Färbelösungen bietet Amann Girrbach ein breites Spektrum an Schulungsangeboten, wie Video-Tutorials, Step-by-step-Anleitungen oder Kurse, für die Individualisierung mit Ceramill Liquids an.

Alle Anwender, die nach mehr kundenspezifischerer

Ästhetik streben, finden im Produktportfolio von Ceramill Zirconia eine Vielzahl zusätzlicher Ceramill Liquid Färbelösungen, Effektfarben und Trainingsmaterial zu Einfärbetechniken für Anfänger und Fortgeschrittene. **ZT**

### ZT Adresse

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



## Luxodent FL – die Natur als Maßstab

Elf Komponenten und seine natürlich weiß-blaue Fluoreszenz verleihen dem mehrschichtigen Keramikzahn seine brillante Schönheit. Wertvolle Rohstoffe aus natürlichen Mineralien und reinen Edelmetallen garantieren nach sorgfältiger Verarbeitung Qualität für höchste Ansprüche, und das bei maximaler Gewebeverträglichkeit.

Sie erhalten unseren Premiumzahn Luxodent FL und andere Qualitätszähne aus Keramik oder Kunststoff aus dem Traditionshaus Zahnfabrik Bad Nauheim GmbH & Co. KG, Ihrem Anbieter für Qualitätsprodukte rund um die Zahntechnik für Labor und Zahnarztpraxen.

Haben Sie Fragen? Bitte kontaktieren Sie uns:

Tel.: 06032 8092-0 oder  
E-Mail: info@zahnfabrik.net



## Der beste Freund

Die Laborgeräte von Bien-Air genießen hohes Ansehen in Bezug auf Leistung und Zuverlässigkeit.

Mit über 50 Jahren Erfahrung in der Entwicklung von Drehinstrumenten, zuerst mit Luftmotoren und später mit elektrischen Mikromotoren, entspricht das Unternehmen den hohen Anforderungen im Bereich der Kunststoff- und Keramiknachbearbeitung im Labor. Die robusten pneumatischen Steuergeräte von Bien-Air haben sich als Arbeitsinstrumente von Keramikern und Prothetikern weltweit etabliert und ergänzen insbesondere die TD-Turbinen. Mit einer Drehzahl von 300.000 rpm sind sie ideal geeignet für präzise Feinarbeiten. Sie sind einsetzbar für die Fertigung von Einbuchtungen auf den Kauflächen – sowohl bei Keramik als auch bei Zirkonoxid. Die pneumatischen Laborstationen von Bien-Air sind in der Tischversion (S001), auch mit Spray (STS-Trimmer) oder als Ein-

baustation (SF 811) erhältlich. Die Laborstation STS-Trimmer zeichnet sich durch besondere Merkmale aus. Mit einem Behälter von 1,4 Liter Fassungsvermögen verfügt sie über eine hohe Autonomie. Die Fördermenge und das Luft-Wasser-Gemisch sind über getrennte Schalter fein einstellbar und garantieren eine optimale Kühlung. Zusammen mit den Turbinen mit Staubschutzschild und Friction Grip-Spannzange bieten die pneumatischen Steuergeräte von Bien-Air dauerhaft hohe Qualität. **ZT**

### ZT Adresse

**Bien-Air Deutschland GmbH**  
Jechtinger Straße 11  
79111 Freiburg im Breisgau  
Tel.: 0761 45574-0  
Fax: 0761 474728  
ba-d@bienair.com



Infos zum Unternehmen



## Produkte aus einer Hand

Der Legierungshersteller Eisenbacher Dentalwaren ED GmbH erweitert sein Sortiment im CAD/CAM- und Prothetikbereich mit zwei Produkten für das Dentallabor.



### Kera\*starPEEK – neues Hochleistungspolymer

Der steigende Bedarf nach einem metallfreien und biokompatiblen Gerüstmaterial kann nun optimal 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 für die Herstellung u. a. von implantatgetragenen Restaurationen, teleskopgetragenen Sekundärkonstruktionen, zweiseitigen Abutments, Gingivaformer, Prothesenbasen und vielem mehr. Die Gerüste können mit lichthärtendem Verblendkomposit oder Prothesenkunststoffen ergänzt werden. Kera\*starPEEK erfüllt zu 100 Prozent die biokom-

patiblen Anforderungen nach DIN EN ISO 10993 und ist gerade bei Allergiepateinten eine sehr gute und nachhaltige Option für dauerhaften Zahnersatz. Die Fräuscheibe Kera\*starPEEK gibt es in den Farben „Weiß“ (SW) und „zahnfarben A2/A3“ (TC). Die Blanks sind in den Höhen 12mm, 16mm, 20mm und 25mm und für alle offenen CAD/CAM-Systeme in den Standardformen 98,3mm und 99,5mm erhältlich. Kera\*starPEEK kann sowohl trocken als auch nass gefräst werden.

### Präzise und schnell – Kera\*LabPutty 80

Auf den Prothetikbereich zugeschnitten, entwickelte Eisenbacher Dentalwaren das additionsvernetzende Knetsilikon Kera\*LabPutty 80. Mit der eingestellten Ver-

arbeitungszeit von drei Minuten und Abbindezeit nach fünf Minuten ist das Material für die Herstellung von Prothesenkernern und Vorwällen bei Fertigstellungen und Reparaturen konzipiert. Mit der angenehmen Konsistenz lässt sich das Silikon im Verhältnis 1:1 mischen und formt anschließend sicher und schnell wichtige Details ab. Die eingestellte Shore-A-Härte von >80 liefert die nötige Dimensionsstabilität für präzise Endergebnisse. Das neue Kera\*LabPutty 80 gibt es in 2x5 kg-Eimern inkl. Dosierlöffeln. **ZT**

### ZT Adresse

**Eisenbacher Dentalwaren ED GmbH**  
Dr.-Konrad-Wiegand-Straße 9  
63939 Wört am Main  
Tel.: 09372 9404-0  
Fax: 09272 9404-29  
info@eisenbacher.de

## Materialvielfalt für 3-D-Druck erhöht

SHERA Werkstoff-Technologie erweitert die 3-D-Druckkunststoffe um zwei Varianten.

Acht lichtpolymerisierende 3-D-Druckkunststoffe für unterschiedliche zahntechnische Anwendungsgebiete gehören zur SHERAprint-Reihe. Neu hinzugekommen sind zum Modellmaterial Sheraprint-model die Varianten „plus“ und „fast“. SHERAprint-model plus ist in den Farben Grey oder Sand erhältlich und für den Druck von hochpräzisen Meistermodellen entwickelt. Das Material – gedruckt in der Schichtstärke von 50 Mikrometern – bildet eine deutlich lesbare Arbeitsgrundlage. Selbst winzige Details und Bereiche wie Präparationsgrenzen sind einwandfrei zu erkennen. Beide neuen Farben haben ihre Berechtigung: Graue Modelle sind farbneutral und stellen einen Kontrast zur folgenden keramischen Arbeit dar. Gedruckte sandfarbene Stümpfe hingegen kommen der natürlichen Stumpffarbe möglichst nahe. Besonders bei sehr dünnen keramischen Arbeiten wie Frontzahnveneers scheint so nichts durch, was die Ästhetik beeinträchtigen könnte.

Die Oberfläche des Drucks ist scannertauglich, sehr glatt und für ästhetisch anspruchsvolle Arbeiten der richtige Rahmen. Meistermodelle aus dem High-

End-Material druckt SHERA-ecoprint mit ungefähr acht Millimetern pro Stunde, dabei sind mehrere ganze Modelle in einem Druckvorgang möglich.

Das neue SHERAprint-model fast ist mit einer Geschwindigkeit von 28 Millimetern pro Stunde mehr als drei Mal so schnell. Hier reicht eine Schichtstärke von 100 Mikro-

metern. Mehrere vollbezahnte Modelle sind in einem Druckvorgang möglich. Das Einsatzgebiet für dieses Material sind Tiefziehmodelle für die Clear-Aligner-Therapie und der Ausdruck von archivierten KFO-Modellen. Mit SHERAprint lassen sich im 3-D-Druck Aufbisschienen, Abdrucklöffel, Arbeitsmodelle, Bohrschablonen für Implantattechnik, Provisorien und ausbrennfähige Materialien für den Guss von Kronen, Brücken oder Modellgussgerüsten herstellen. Das Schienenmaterial ist als Klasse IIa-Medizinprodukt zertifiziert, Materialien für Bohrschablonen; Löffel sowie provisorische Brücken und Kronen sind als Medizinprodukte Klasse I zugelassen. **ZT**



### ZT Adresse

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

## Neue Materiallösung für das Dentallabor

GC Initial CAST NP ist die moderne Gusslegierung von GC.



Der Materialspezialist GC besitzt nahezu ein Jahrhundert Erfahrung im Bereich dentaler Werkstoffe. Im Jahr des 95-jährigen Firmenjubiläums erweitert GC sein breites Portfolio unter anderem mit einem zahntechnischen Highlight: Die Kobalt-Chrom-basierende Gusslegierung GC Initial CAST NP punktet mit optimalen Verarbeitungseigenschaften und einer feinen Molekularstruktur. Interessierte können sich nun anhand eines Samples selbst von der Performance des Materials überzeugen.

GC Initial CAST NP, die neue Kobalt-Chrom-basierende Gusslegierung (CoCr) von GC, ist geeignet für die Herstellung von Kronen und Brücken und darüber hinaus für die Verblendung mit Metallkeramiken oder Composite-Materialien. Mit den technischen Eigenschaften und dem optimalen Gießverhalten ermöglicht GC Initial CAST NP eine einfache Anwendung. Dank der extrafeinen, gleichmäßigen Molekularstruktur wird eine homogene, d. h. glatte und dichte Oberfläche nach dem Guss erreicht, die die anschließende Bearbeitung einfach gestaltet. Seine guten Verarbeitungseigenschaften verdankt die Legierung zudem ihrer optimalen Fließfähigkeit.

Auch nach mehreren keramischen Bränden bietet GC Initial CAST NP eine reduzierte Oxidschicht und erhöht damit das ästhetische Ergebnis der Restauration. Dank der thermischen Expansion von  $14,1 \times 10^{-6} \text{ K}^{-1}$  ist das Material außerdem kompatibel mit den meisten Metallkeramiken auf dem Markt. Darüber hinaus bietet GC Initial CAST NP geprüfte Sicherheit:

Es ist nach ISO 9693-1:2012- und ISO 22674:2006-Standard produziert und hat den Zytotoxizitätstest nach der Norm ISO 10993-5 bestanden. Die Legierung ist hoch korrosionsbeständig und frei von Beryllium, Indium und Gallium. Noch leistungsfähiger wird Initial GC CAST NP in Synergie mit weiteren innovativen Materiallösungen von GC: Optimal ergänzt wird es beispielsweise durch GC Fujivest Premium und Fujivest II, zwei Einbettmassen für hohe Gussresultate, den GC Metal Primer Z, als Grundlage für einen sicheren und spaltfreien Verbund zwischen Metalllegierungen und Kunststoffmaterialien, oder die ästhetische Metallkeramik GC Initial MC. Somit findet der Zahntechniker in dem breiten Materialportfolio von GC stets die richtige Lösung für seine individuellen Anforderungen.

GC Initial CAST NP ist seit April erhältlich – in drei praktischen Größen (250 g, 500 g, 1.000 g) kann der Anwender individuell entscheiden, wie viel Material er in seinem Laboralltag benötigt. Um sich selbst von der Leistungsfähigkeit der neuen Gusslegierung zu überzeugen, können Interessierte zudem komfortabel ein Sample mit 10 Einheiten à 60 g und einer mehrsprachigen IFU telefonisch bestellen. **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

## Neue Produktfamilie für die digitale Prothetik

LuxaCam ist die neue Produktlinie von DMG.

Luxatemp, Honigum und Luxa-Core – DMG-Materialien kommen in verschiedenen Disziplinen der prothetischen Arbeit seit Langem erfolgreich zum Einsatz. Mit der neuen LuxaCam-Familie unterstützen die Hamburger Materialexperten Zahnärzte und Labore jetzt auch im Bereich der digitalen Prothetik.

### Sechs Materialien für alle CAD/CAM-Herausforderungen

LuxaCam sind sechs verschiedene Materialien für unterschiedlichste prothetische Anforderungen, von ästhetischen Provisorien bis zu hochstabilen komplexen Brückengerüsten. Ob LuxaCam Composite, PMMA, PEEK, Zircon LT, Zircon HT

oder Zircon HT plus: Die in Hamburg entwickelten Ronden und Blöcke bieten zuverlässig die gewohnt hohe DMG-Qualität. Die Materialien lassen sich mit allen gängigen Fräsgeräten problemlos verarbeiten. Eine große Auswahl verschiedener Größen und Farben gibt Freiheit für alle Einsatzzwecke. Selbst anspruchsvollste hochästhetische Restaurationen sind dank 5-schichtiger Multilayer-Ronden möglich.

Mehr Informationen über die einzelnen LuxaCam-Varianten sind unter [www.dmg-dental.com/luxacam](http://www.dmg-dental.com/luxacam) erhältlich. **ZT**



### ZT Adresse

**DMG**  
Elbgaustraße 248  
22547 Hamburg  
Tel.: 0800 3644262  
info@dmg-dental.com  
www.dmg-dental.com  
www.facebook.com/dmgdental

ANZEIGE



## Exklusive Kompositzzahnlinie: facettenreiches Farb- und Formenspiel

DIE BRILLANZPUNKTE VON CREOPAL UND CREOPAL SHELL:

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

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

Creation Willi Geller – simply brilliant



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

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

## Gute Investitionen

Geräte und Service von Heraeus Kulzer sind im Labor unverzichtbar.

Geräte hoher Qualität begleiten Anwender oft über viele Jahre hinweg – so wie der Heracast iQ. Das Vakuum-Druck-Gießgerät von Heraeus Kulzer feiert in diesem Jahr seinen 15. Geburtstag und zeigt, wie Labore von ausge-reiftem und hochwertigem Equipment profitieren. Vorteile sichern sie sich auch, wenn sie zur richtigen Zeit an neue Investitionen denken: Der Hanauer Hersteller bietet bis zum Jahresende Geräte zu Sonderpreisen und Abwrackprämien für Altgeräte. Seit dem Verkaufsstart 2001 leistet das induktiv beheizte Vakuum-

freien Aufstellung und Installation der Geräte sowie einer fachkundigen Einweisung vor Ort.

### Abwrackprämie für Vakuum-Druck-Gießgeräte

Wer im Rahmen der Aktion einen Heracast iQ bzw. Heracast EC kauft, kann zusätzlich Geld sparen. Bei der Abgabe eines gleichartigen Altgerätes – ganz gleich von welchem Hersteller – wird dem Kunden von Heraeus Kulzer eine Abwrackprämie von 1.000 Euro gutgeschrieben: Dazu



Druck-Gießgerät Heracast iQ Anwendern treue Dienste. Da Vakuumpumpe und Kühlung bereits integriert sind, ist das Gerät nach dem Druckluftanschluss direkt gießbereit. Der leistungsfähige HF-Generator bringt sowohl hochgoldhaltige als auch Nichtedelmetall-Legierungen schnell und schonend auf Gießtemperatur. Das Ergebnis sind feinkörnige und dichte Güsse mit glatten Oberflächen – und das in nur drei bis fünf Minuten. „Es ist das älteste ununterbrochen im Markt befindliche Gerät. Auch wenn das Design bereits 15 Jahre alt ist, so überzeugt die robuste und universelle Technik nach wie vor“, erklärt Stephan Schmid, Group Productmanager Equipment bei Heraeus Kulzer. Dieses Beispiel veranschaulicht, wie Anwender von einer voraus-schauenden Investition lange profitieren können.

### Die Geräteaktion 2016

Vom 15. September noch bis zum 31. Dezember 2016 können Dentallabore sechs zahntechnische Gerätetypen von Heraeus Kulzer zu günstigen Sonderkonditionen erwerben: Für die Prothesenherstellung mit Pala® den Palamat elite und Palajet, für Gießtechnik mit Hera® die Vakuum-Druck-Gießgeräte Heracast iQ und Heracast EC oder zur Polymerisation die Signum® HiLite power und HiLite pre 2. Profitieren können Labore nicht nur von den attraktiven Aktionspreisen, sondern auch von der kosten-

vermerkt das Labor bei der Bestellung des Neugeräts die Abgabe des alten. Heraeus Kulzer veranlasst dessen Abholung und übernimmt die kompletten Versandkosten. Nachdem die Altware bei Heraeus Kulzer in Hanau eingegangen ist, wird dem Kunden die Abwrackprämie gutgeschrieben.

### Ganzheitliche Lösungen für Dentallabore

Seit Jahrzehnten prägen die labortechnischen Geräte von Heraeus Kulzer die Zahntechnik. Durch die enge Verzahnung von Materialien, Technologien und Prozesskompetenz schafft der Hanauer Dentalhersteller Mehrwerte für seine Kunden und effiziente Workflows im Labor. Detaillierte Informationen zum aktuellen Angebot sowie den jeweiligen Aktionspreisen und Abwrackprämien erhalten Dentallabore über die Hotline 0800 4372-522, im Internet unter [www.heraeus-kulzer.de/geraete-aktion](http://www.heraeus-kulzer.de/geraete-aktion) sowie über die Heraeus Kulzer Fachberater im Außendienst. **ZT**

### ZT Adresse

**Heraeus Kulzer GmbH**  
Grüner Weg 11  
63450 Hanau  
Tel.: 0800 4372-522  
Fax: 0800 4372-329  
[info.lab@kulzer-dental.com](mailto:info.lab@kulzer-dental.com)  
[www.heraeus-kulzer.de](http://www.heraeus-kulzer.de)

## Zeit und Geld sparen

Mit DerRock ExtraLong der Firma BRIEGELDENTAL lassen sich bis zu zehn Abdrücke gleichzeitig ausgießen.



Zahlreiche Kunden kamen auf den Hersteller BRIEGELDENTAL zu und regten an, dass doch viel Zeit und Geld gespart werden könne, wenn es möglich wäre, Gipsmodelle nur einmal am Tag herzustellen. Da die meisten Zahnkranz-gipse eine Verarbeitungszeit von sechs bis sieben Minuten haben, ist es für alle schwer, über drei Abdrücke gleichzeitig auszugießen. BRIEGELDENTAL hat es mit DerRock ExtraLong geschafft, die Verarbeitungszeit fast zu ver-

doppeln. Mit einer Dauer von 11 bis 12 Minuten können somit bis zu zehn Abdrücke gleichzeitig ausgegossen werden. Bei einem Labor in einer Größe von etwa fünf Mitarbeitern und circa fünf Abdrücken am Tag, können bis zu 30 Prozent der Zeit in der Gipsküche eingespart werden. Der neue Gips kann in sechs verschiedenen Farben geliefert werden (Pastellgelb/Elfenbein, Goldbraun, Grau, Lichtgrau, Cremeweiß und Superweiß). „Rufen Sie uns an und Sie er-

halten die ersten 5 Kilogramm im Alubeutel gratis“, ruft Geschäftsführer David Christopher Briegel Interessenten auf. **ZT**

### ZT Adresse

**BRIEGELDENTAL**  
David C. Briegel  
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)

## Einfach, schnell und neu

ceraMotion® One Touch verleiht keramischen Materialien den letzten Schliff.

Es gibt Neues von ceraMotion®: Ab sofort sind speziell entwickelte 2-D- und 3-D-Pasten für die ästhetische Charakterisierung und Finalisierung von vollkeramischen monolithischen Restaurationen erhältlich. Mit ceraMotion® One Touch gelingt das individuelle Gestalten und Glasieren einfach und schnell – und das in nur einem Brand. Die farblich abgestimmten ceraMotion® One Touch Pasten sind mit Zirkonoxid oder Lithiumdisilikat kompatibel und werden in einem speziellen Hightech-Verfahren hergestellt. Die Partikelgröße der Pasten ist dabei an die Anforderungen der Maltechnik (2-D) angepasst, außerdem kann eine individuelle Morphologie im Schneide- bzw. Kauflächenbereich (3-D) gestaltet werden. Die neue Zusammensetzung ermöglicht eine homogene Benetzung der Oberfläche von vollkeramischen Objekten. Durch den thixotropen Effekt erhält man einen optimalen Oberflächenverbund sowie die Möglichkeit einer minimalen Schichtung. Alle ceraMotion® One Touch Pasten sind transluzent und erhalten so den lichtdynamischen Effekt des Gerüstmaterials.

### Die 2-D-Pasten bringen Licht in den Zahn

Durch das Zusammenspiel der geringen Partikelgröße mit der Transluzenz der 2-D-Pasten können die Zahnfarbe, der Helligkeitswert sowie die Tiefenwirkung der Keramik optimiert werden. Die Fluoreszenz der Pasten wurde der von echten Zähnen angepasst, um auch vollkeramischen Arbeiten ein natürliches Erscheinungsbild zu verleihen.

### Mit One Touch die dritte Dimension erreichen

Durch die Verbindung etwas größerer Keramikpartikel mit einer thixotropen Paste können eine Formgestaltung im Schneide- bzw. Kauflächenbereich sowie das präzise Anbringen von Kontaktpunkten erfolgen. Die Brenn-stabilität der 3-D-Pasten gewährleistet den Erhalt der gewünschten Morphologie. Durch die Transluzenz und Opaleszenz der gebrauchsfertigen 3-D-Schneiden wird eine lebendige Tiefenwirkung erzeugt.

Das zusammengestellte ceraMotion® One Touch Set umfasst 16 Einzelmassen sowie Spezialflüssigkeiten und Zubehör. Alle Bestandteile des Sets sind auch einzeln erhältlich. **ZT**



### ZT Adresse

**DENTAURUM GmbH & Co. KG**  
Turnstraße 31  
75228 Ispringen  
Tel.: 07231 803-0  
Fax: 07231 803-295  
[info@dentaurum.de](mailto:info@dentaurum.de)  
[www.dentaurum.com](http://www.dentaurum.com)



## Die Natur als Maßstab

Keramikzähne aus der Zahnfabrik Bad Nauheim bieten ein hohes Maß an Natürlichkeit.



Ein schönes Lächeln und gesunde Zähne bestimmen heute das Aussehen und die Attraktivität eines Menschen mehr denn je, denn schöne und gesunde Zähne in jedem Alter gelten in der heutigen Gesellschaft nicht nur als Statussymbol, sondern auch als wichtiger Faktor für Lebensqualität. Mit einem stetig wachsenden Bewusstsein für ästhetisch anspruchsvolle und funktionstüchtige Prothetik auch unter dem Aspekt des Kostenaufwands, bleiben Konfektionszähne eine wichtige Alternative zum Implantat. Dieser Tatsache trägt die Bad Nauheimer Zahnfabrik GmbH & Co. KG Rechnung und bietet Vollkeramikzähne an, die höchste Ansprüche an Ästhetik, Funktion und Bioverträglichkeit erfüllen und dem natürlichen Zahn wie ein Abbild gleichen.

Mehrschichtige Keramikzähne mit bis zu elf Komponenten, deren sorgfältig aufeinander abgestimmte Schichtung den Zähnen ihre brillante Schönheit verleiht, stehen für Ästhetik und Qualität. Wertvolle Rohstoffe aus natürlichen Mineralien (Feldspat und Quarz) nur in Dentalqualität und reine Edelmetalle wie Gold, Palladium, Platin und Silber garantieren nach sorgfältiger Bearbeitung durch erfahrene Mitarbeiter optimale Gewebeerträglichkeit, sodass allergische Reaktionen auch nach Jahren nicht zu befürchten sind. Das traditionsreiche Bad Nauheimer Unternehmen bezieht sämtliche Rohstoffe aus Deutschland und der EU und auch die Qualitätssicherung und Qualitätskontrollen finden in der Bad Nauheimer

Zentrale statt. Dadurch entsteht eine lebendige Zahnprothetik, die den Ansprüchen des Patienten in Bezug auf Ästhetik und Qualität gerecht wird. Darüber hinaus umfasst das Leistungsspektrum der Zahnfabrik Bad Nauheim Konfektions-Kunststoffzähne, Laborhilfsmittel wie z.B. Wachse, Abdruck- und Zahnergänzungsmaterialien und Prothesenkunststoffe für Labore und Praxen. **ZT**

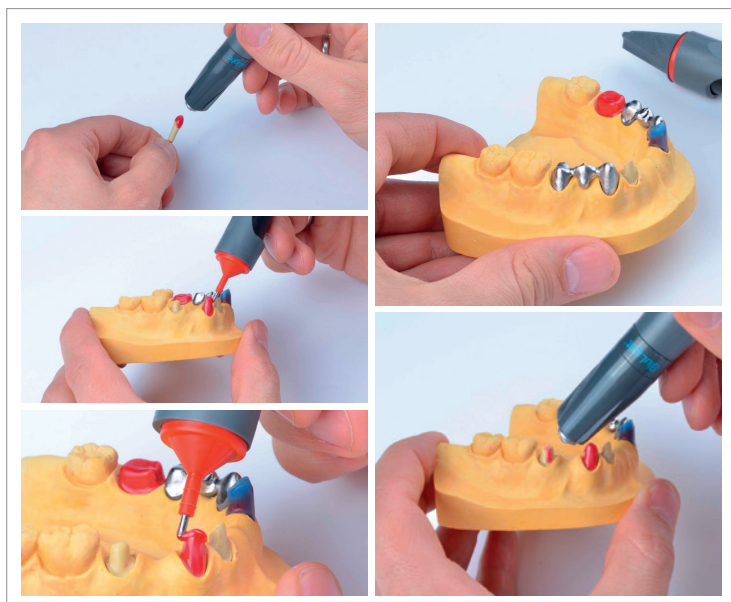
### ZT Adresse

**Zahnfabrik Bad Nauheim GmbH & Co. KG**  
Frankfurter Straße 70  
61231 Bad Nauheim  
Tel.: 06032 8092-0  
Fax: 06032 8092-217  
info@zahnfabrik.net  
www.zahnfabrik.net



## Lichthärtender Kunststoff im Stift

Zahntechniker überzeugt bei „Die Höhle des Löwen“ mit universellem Komposit.



Am 30. August stellten sechs Unternehmer den Investoren des Fernsehformats „Die Höhle der Löwen“ ihre vermeintlich Erfolg versprechenden Ideen vor. Unter den Gründern befand sich Dinko Jurcevic aus Köln. Als Zahntechniker-Meister hat Jurcevic sich schon früh Gedanken gemacht, das lichthärtende Kunststoff ein hervorragendes Produkt für den Heimwerker oder Modellbauer

ist. Er hat mit Blufixx einen lichthärtenden Kunststoff in einem Pen erfunden, der dosiert abgegeben kann und mit der integrierten LED ohne zusätzliches Lichthärtegerät polymerisiert wird. Dieses Konzept hat alle fünf Investoren begeistert. Jurcevic hat das Produkt nun aus dem Consumer-Bereich weiterentwickelt und mit Blufixx-Dental einen Pen für den professionel-

len Einsatz in Labor und Praxis vorgestellt. Das Konzept überzeugt auf Anhieb: In einem Stift mit integrierter LED befindet sich der Kunststoff und kann über eine feine Spitze dosiert appliziert werden. Danach wird mit der integrierten LED der Kunststoff innerhalb 10–15 Sekunden gehärtet und kann dann weiter modelliert, gefräst oder geschliffen werden. Zudem verbrennt Blufixx-Dental auch rückstandslos. Die Vertriebsrechte an Blufixx-Dental besitzt in Deutschland MPE Dental. Das Depot, das sich auf qualitativ hochwertige Produkte für den chirurgisch tätigen Zahnarzt konzentriert, vertritt den handlichen Pen mit integrierter LED auch in seinem Onlineshop auf [www.dentalbedarf.com](http://www.dentalbedarf.com) **ZT**

### ZT Adresse

**MPE UG**  
Rodenkirchener Straße 200  
50389 Wesseling  
Tel.: 02236 88833-66  
Fax: 02236 88833-21  
www.info@dental-bedarf.com  
www.dental-bedarf.com

## Brillante Farben

Ivoclar Vivadent bietet mit der IPS e.max Ceram Selection neue Schmelz- und Effektmassen.

Die neuen IPS e.max Ceram Selection-Massen sind speziell eingefärbte Schmelz- und Effektmassen mit brillanten Farben und beeindruckenden lichtoptischen Eigenschaften. Sie werden in Kombination mit den bestehenden IPS e.max Ceram-Massen verwendet und erleichtern die Gestaltung individueller Charakteristika – zugunsten hochästhetischer, natürlich wirkender Restaurationen. Die

### Light Reflector: lichtreflektierend

Die „Light Reflector“-Massen sind lichtreflektierende Effektmassen. Sie stehen in den Farben Silk, Salmon und Cream zur Verfügung. Silk dient der Erhöhung des Helligkeitswerts im Schneidebereich. Salmon und Cream eignen sich ideal zur Imitierung farblich reflektierender Bereiche im zervikalen sowie im inzisalen Drittel.



Schmelz- und Effektmassen sind in zwölf Farben verfügbar. Diese sind wiederum in drei Gruppen eingeteilt. Mit den sechs „Special Enamel“-Massen mit schmelzähnlicher Transluzenz lassen sich Farbsättigung und Chroma einstellen. Die drei „Light Reflector“-Effektmassen sind lichtreflektierend, die drei „Light Absorber“-Massen hingegen lichtabsorbierend.

### Light Absorber: lichtabsorbierend

Die „Light Absorber“-Massen sind lichtabsorbierende Effektmassen. Sie stehen in den Farben Fog, Lavender und Taube zur Verfügung. Fog dient der Reduzierung des Helligkeitswertes im Schneidebereich. Lavender und Taube dienen der Gestaltung von Absorptionsbereichen im inzisalen und im zervikalen Drittel sowie an approximalen Flanken.

### Special Enamel: schmelzähnliche Transluzenz

Die „Special Enamel“-Massen sind unterschiedlich eingefärbte

### Experten haben mitentwickelt

Die renommierten Zahntechniker Oliver Brix (Deutschland), August Bruguera (Spanien) und Gérald Ubassy (Frankreich) haben das Konzept von IPS e.max Ceram Selection maßgeblich mitgeprägt. Die speziell eingefärbten Massen und deren Anwendung sind das Ergebnis ihrer jahrelangen, erfolgreichen Arbeit mit IPS e.max Ceram. **ZT**

\* IPS e.max® ist ein eingetragenes Warenzeichen der Ivoclar Vivadent AG.

### ZT Adresse

**Ivoclar Vivadent GmbH**  
Postfach 1152  
73471 Ellwangen (Jagst)  
Tel.: 07961 889-0  
Fax: 07961 6326  
info@ivoclarvivadent.de  
www.ivoclarvivadent.de

Infos zum Unternehmen



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

Schmelzmassen mit schmelzähnlicher Transluzenz. Sie stehen in den Farben Aqua, Citrine, Honey, Apricot, Quartz und Diamond zur Verfügung. Citrine, Honey, Apricot und Quartz dienen der Einstellung von Farbsättigung und Chroma sowie zur Akzentuierung des Schneidebereichs. Aqua ist eine intensive Schmelzmasse zur Unterstützung der bläulichen Transluzenzwirkung bei inzisalen Flanken. Diamond ist die perfekte Universal-schneide für den Frontzahnbereich.



# Neue Partnerschaft

Dental Direkt geht eine Kooperation mit 3Shape für den Vertrieb des TRIOS® Intraoralscanner und der 3-D-Dentalscanner ein.



Abb. 1: Vollmonolithische Kronen aus 5Y-TZP (DD cubeX<sup>2</sup>); (Quelle: Dental Direkt GmbH)

Die fortschreitende Digitalisierung der Industrie löst auch in der Zahntechnik und Zahnmedizin einen radikalen Wandel aus. Dieser wird durch Materialinnovationen, wie z. B. der Evolution des Zirkonoxid (Abb. 1), neuartigen Polymeren wie Polyetheretherketon (PEEK) und der Verbreitung von Kompositen verstärkt. Grundlegende Veränderungen gibt es beispielsweise im Herstellungsprozess von prothetischen Restaurationen. Indikationen, die vor geraumer Zeit noch durch manuelle Verfahren (z. B. Gießen von Le-

lungsprozess prothetischer Restaurationen, sondern vielmehr auf die gesamte Vernetzung zwischen den verschiedenen Akteuren der Dentalindustrie. Somit verändert sich auch die Kommunikation zwischen Patient, Zahnarzt, Zahntechniker und Fräszentrum. Der digitale Abdruck steht dem Labor innerhalb weniger Minuten nach Abdrucknahme zur Verfügung. Erst durch die Digitalisierung konnten neue Akteure (wie z. B. Fräszentren) entstehen, die es vor zehn Jahren wie in der heutigen Form noch nicht gab.

how die Chance, sich essenziell vom Markt abzuheben und Wettbewerbsvorteile zu erlangen.

## Zukunftsträchtige Zusammenarbeit

Wettbewerbsvorteile und Technologie-Know-how sind für Labore durch die Wahl der richtigen Partner zu erreichen. Daher freut sich die Dental Direkt GmbH sehr über die Kooperation mit 3Shape und somit Dentallaboren und Praxen, die richtigen Technologien mit dem richtigen Support und Training anbieten zu können. Unter dem Unternehmensleitsatz „Qualität, die allen offen steht“, bietet die Dental Direkt GmbH Dentallaboren technologische Lösungen an, um in den Zeiten des digitalen Wandels nicht nur zu bestehen, sondern das Geschäft weiter ausbauen zu können. Die Historie hat gezeigt, dass eine Anpassung an veränderte Märkte und Technologien unabdingbar ist. Als prominente Negativ-Beispiele aus anderen Industriezweigen sind Kodak und Nokia bekannt. Beide Unternehmen verloren den Anschluss, da sie sich den Veränderungen am Markt nicht angepasst haben.

Die Kooperation mit 3Shape geht einher mit der Unternehmensstrategie von Dental Direkt, Zahntechnikern und Zahnmedizinern mit herausragenden und zukunftssträchtigen Lösungen im Bereich der digitalen Abformung und der CAD/CAM-Software zu beliefern. „Insbesondere freuen wir uns, unseren Kunden ab sofort den TRIOS® Intraoral-scanner anbieten zu können“, sagt Marcel Rösner, Leiter Vertrieb & Marketing bei Dental Direkt. Nachweislich ist der TRIOS® der führende Intraoral-scanner, in Bezug auf Genauigkeit, Scangeschwindigkeit und Indikationsvielfalt. Dabei besticht der TRIOS® in der ein-

fachen Handhabung ebenso wie in der exakten Farbestimmung (Abb. 2).

ANZEIGE

Die Hard- und Software-Lösungen von 3Shape haben einen Stand-alone-Charakter, die es Anwendern ermöglicht, den kompletten digitalen Workflow effizient zu nutzen. Darüber hinaus bietet 3Shape Communicate eine Kommunikationsmöglichkeit zwischen allen Beteiligten mit dem Ziel, den Patienten optimal zu versorgen. Anwender profitieren von einem weitläufigen Ökosystem, dass sich um 3Shape Communicate entwickelt hat. Aufgrund der Einzigartigkeit ist zu er-

warten, dass weitere Unternehmen der Dentalbranche ihre Schnittstellen zu 3Shape ausbauen. Anwender profitieren von erprobten, führenden Lösungen, die durch den Service, Support und entsprechende Trainingsangebote der Dental Direkt GmbH optimal ausgeschöpft werden können.

Mit Veranstaltungen wie den Insight Dental Direkt Tagen und den Scan Parties® bietet die Dental Direkt GmbH ihren Kunden und Interessenten die Möglichkeit, sowohl den TRIOS® als auch die 3-D-Dentalscanner, wie z. B. den D2000 und Dental Designer Premium, näher kennenzulernen. Bei diesen Formaten stehen den Kunden erfahrene CAD/CAM-Techniker zur Seite. Dabei bekommen sie praxisnahe Tipps von Experten, die tagtäglich Kunden in über 60 Ländern beraten und zugleich immer neue Erfahrungen im hauseigenen Fräszentrum sammeln.

Ziel der Kooperation ist es, Dentallaboren und Behandlern eine Spitzentechnologie für die digitale Zahntechnik zu liefern und als Full-Service-Partner zur Seite zu stehen, damit alle Kunden für das digitale Jetzt gewappnet sind. Dental Direkt freut sich auf die Kooperation mit 3Shape und die noch intensivere Zusammenarbeit mit den Kunden. **ZT**

## ZT Adresse

**Dental Direkt GmbH**  
 Industriezentrum 106–108  
 32139 Spenge  
 Tel.: 05225 86319-30  
 Fax: 05525 86319-99  
 info@dentaldirekt.de  
 www.dentaldirekt.de

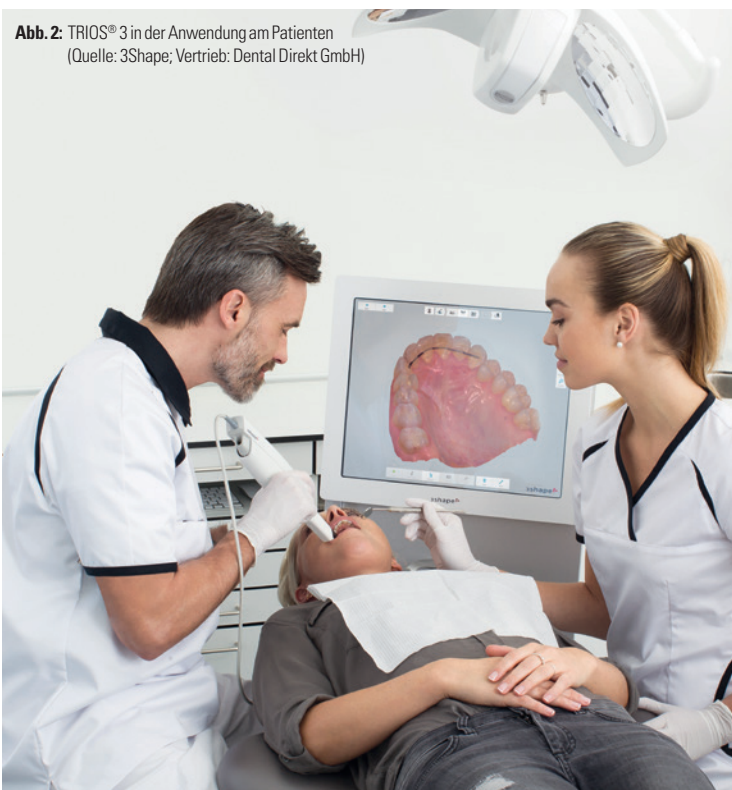
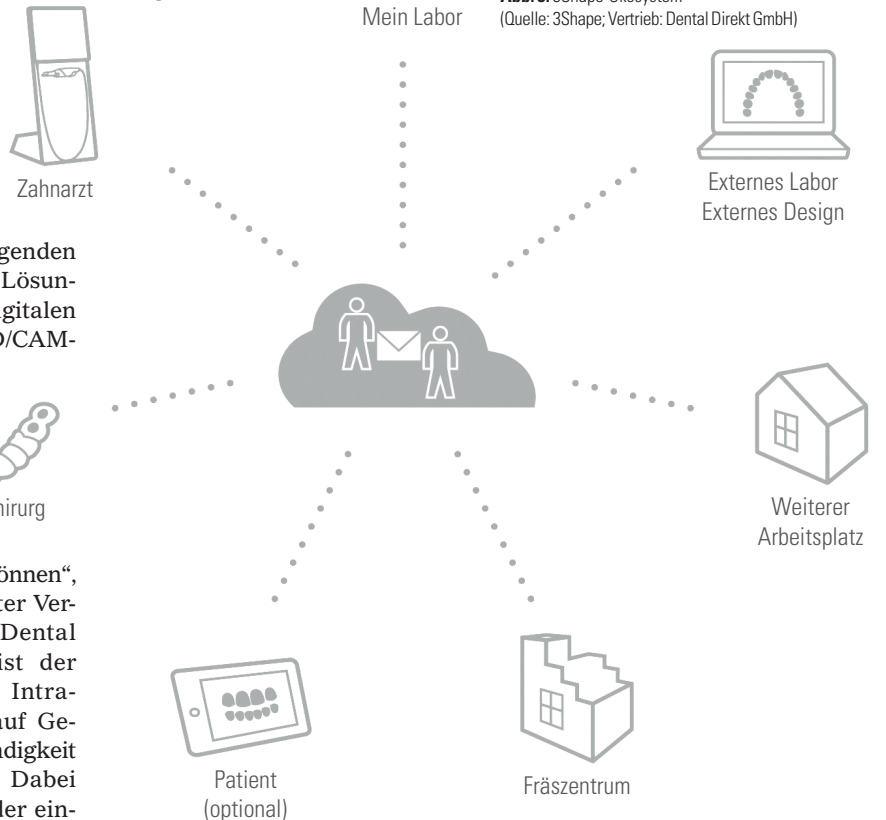


Abb. 2: TRIOS® 3 in der Anwendung am Patienten (Quelle: 3Shape; Vertrieb: Dental Direkt GmbH)

gierungen, Erstellen von Wax-ups) hergestellt wurden, werden heute durch CAD/CAM-gesteuerte Fertigungsverfahren und entsprechenden Materialien ersetzt. Heute gehört die CAD/CAM-Technologie für viele Indikationen zum standardisierten Herstellverfahren.

Führende Unternehmen arbeiten an digitalen Verfahren für weitere Indikationen. Ein prominentes Beispiel ist die digitale Totalprothese. Die augenscheinlichen Veränderungen in der Zahntechnik und Zahnmedizin beschränken sich jedoch nicht ausschließlich auf den Herstel-

Der grundlegende Veränderungsprozess der gesamten Dentalindustrie geht einher mit Risiken für bestehende Geschäftsmodelle und Produkte, jedoch verbirgt sich hinter jedem Risiko auch gleichzeitig eine Chance. Insbesondere in der Zahntechnik liegen die Opportunitäten, eine digitale Kompetenz zu entwickeln, um den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden. Dabei wandelt sich das Berufsfeld vieler Zahntechniker hin zum geschätzten Berater des Zahnarztes. Dentallaboren als auch Fräszentren bietet sich aufgrund von Technologie-Know-



# ZT SERVICE

## Verstärkung bekommen

Sieben Nachwuchstalente begannen im September ihre Ausbildung bei der Dentaforum-Gruppe.

Die Geschäftsleitung der Dentaforum-Gruppe schätzt ihre Mitarbeiter als wichtige Säulen des Unternehmens. Es gibt flache Hierarchien, ein abwechslungsreiches Angebot für die Work-Life-Balance und es wird auch jährlich ausgebildet. Im Jahr 2016 streben vier junge Leute eine Karriere als Industriekaufmann/-frau an. Weitere zwei Auszubildende beginnen eine Lehre als Werkzeugmechaniker und gleichzeitig wird der allererste Stanz- und Umformmechaniker bei Dentaforum ausgebildet.

### Willkommen in Ispringen

Ihren ersten Tag beim ältesten unabhängigen Dentalunternehmen der Welt haben die Auszubildenden bereits hinter sich. Nach einer informativen Betriebsbesichtigung lernen sie

henden Kaufleute nahezu in allen Abteilungen im kaufmännischen Bereich. Sie durchlaufen unter anderem die Finanzbuchhaltung und den Einkauf, unterstützen den Vertrieb, die Marketingabteilung und das Lager. Bei Problemen oder Fragen werden alle von ihren „Paten“ (den Auszubildenden der Vorjahre) und weiteren kompetenten Mitarbeitern unterstützt. Die technischen und kaufmännischen Auszubildenden erhalten gemeinsam Unterricht im Unternehmen und lernen sich bei verschiedenen Aktivitäten wie dem jährlichen Azubi-Ausflug besser kennen. Das stärkt den Teamgeist und das Wirgefühl.

### Frühzeitige Bewerbung

Für einen Ausbildungsbeginn zum 1. September bzw. einen



das Arbeitsleben kennen und erfahren allmählich, was sie in den nächsten Jahren erwartet. Knapp dreieinhalb Jahre dauert die Lehre zum/zur Werkzeugmechaniker/-in bei sehr gutem Haupt- bzw. gutem Realschulabschluss. Die Ausbildung zum/zur Industriekaufmann/-frau kann mit der Mittleren Reife auf zweieinhalb Jahre und mit Abitur auf zwei Jahre verkürzt werden. Beim zweijährigen Ausbildungsgang wird außerdem die Zusatzqualifikation „Internationales Marketing/Außenhandel“ erworben. Die kaufmännische Fritz-Erler-Schule und die gewerbliche Heinrich-Wieland-Schule in Pforzheim werden parallel zur Ausbildung im Betrieb besucht. Teilzeit- statt Blockunterricht also.

Während die technischen Auszubildenden vorwiegend in der modernen Lehrwerkstatt anzutreffen sind, findet man die ange-

Studienplatz (DHBW) zum 1. Oktober sollte man sich ca. ein Jahr zuvor schriftlich bei der Dentaforum-Gruppe bewerben. Die Chancen auf eine Übernahme stehen gut, was die hohe Beschäftigungszahl ehemaliger Auszubildender beweist. **ZT**

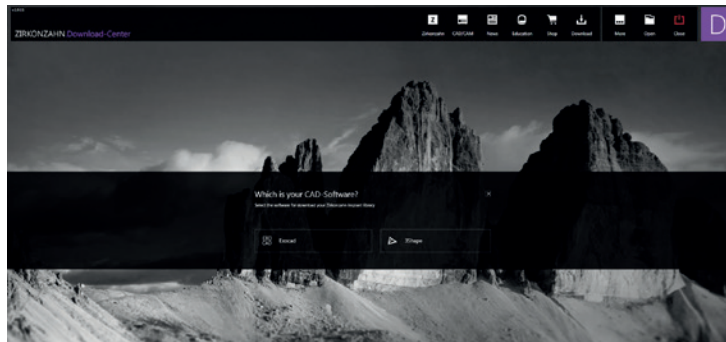


### ZT Adresse

**DENTAURUM GmbH & Co. KG**  
Nadine Konrad  
Turnstraße 31  
75228 Ispringen  
Tel.: 07231 803-517  
Fax: 07231 803-553  
info@dentaforum.de  
www.dentaforum.com

## Umfangreiches Download-Center

Das Zirkonzahn Library Download Center ist nun für exocad®- und 3Shape-Anwender online.



Für alle exocad®- und 3Shape-Nutzer steht nun das neue Zirkonzahn Library Download Center als kostenloser Download bereit. Mit dem Programm können Zirkonzahn Implantatkomponenten (Laboranaloge, Titan-

base, Scanmarker, White Scanmarker) für bis zu 80 Implantatsysteme einfach und schnell in die exocad®- und 3Shape-Modelliersoftware heruntergeladen und verwaltet werden. Für einen schnellen Download sind die

Implantatsystembibliotheken einzeln auswählbar. Der Anwender kann somit alle nötigen Komponenten von einer einzigen zuverlässigen Quelle beziehen. Um up to date zu bleiben, ist im Download-Center auf den ersten Blick ersichtlich, welche Implantatsysteme neu dazugekommen sind und für welche ein Update verfügbar ist. **ZT**

### ZT Adresse

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

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 .....

## Open User Meetings: innovativ, intensiv, interaktiv

Zwischen dem 4. und 18. November 2016 veranstaltet Amann Girschbach in drei deutschen Städten die Open User Meetings.



Amann Girschbach lädt deutschlandweit zu Open User Meetings ein. Wagenhallen Stuttgart, Kosmos Berlin, Lokschnuppen

Bottrop – so klangvoll die Eventstätten, so exklusiv wie interaktiv kündigen sich die AG Open User Meetings zwischen dem 4. und 18. November 2016 an. Mit brandaktuellen Neuigkeiten aus dem Hause Amann Girschbach wird sprichwörtlich „ausgepackt“ zu Innovationen und Produktentwicklungen rund um Ceramill CAD/CAM. Ungefiltert und aus erster Hand erfahren Teilnehmer das Neueste zum Thema Maschinen, Materialien und Indikationen.

Zudem gibt es spannende Praxisvorträge ausgewählter Referenten zu erleben. Mit Situationen und interdisziplinären Problemstellungen aus dem echten Leben lassen die Vortragenden

in ihre Arbeit mit dem Ceramill System blicken. Eine hochkarätige Kombination bildet unter anderem ZTM Joachim Maier (Dental Design, Überlingen) und sein Praxisteam zum Thema „Implantate im interdisziplinären Workflow“ (Stuttgart) wie auch Totalprothetik-Koryphäe Karl-Heinz Körholz, der zusammen mit ZTM Dietmar Schaan über die Digitalisierung vollprothetischer Versorgung mit dem Ceramill Full Denture System referiert (Berlin).

Im Fokus der Eventreihe steht auch der offene und persönliche Austausch der Teilnehmer untereinander sowie mit den Referenten oder Amann Girschbach selbst. Für die kulinarische Umrahmung

sorgen frisch Gezapftes sowie traditionelle und exotische Streetfood-Leckereien. Unkompliziert, frisch und direkt auf die Hand laden sie zum Plaudern, Lauschen und Austauschen ein.

Detaillierte Informationen zu Programm, Vorträgen und Reservierungen sind telefonisch oder online erhältlich. **ZT**

### ZT Adresse

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

## Vorschau auf das 6. Jahrestreffen der yodewo & friends am 3. Dezember 2016

Das Workshow-Programm bietet live Fräsen, Drucken und Sintern, Vorträge und kollegialen Erfahrungsaustausch. Tradition und Innovation im Einklang.

Das 6. Treffen der yodewo & friends im Seminarzentrum des Medicalcenter Südwestfalen in Iserlohn am ersten Dezemberwochenende 2016 bietet den Teilnehmern einen spannenden Weiterbildungstag mit kollegialem Erfahrungsaustausch und einem Streifzug durch die digitalen Technologien. In der Work-

Alle Ergebnisse können noch am gleichen Tag direkt begutachtet werden. Die Kombination aus Vorträgen und dem Live-CAD/CAM-Programm vereint Tradition, Innovation und Weiterbildung zu einem interessanten Tag.

Das Tagungsprogramm läuft zwischen 9.15 Uhr und 17 Uhr.

2. Fräsen und Sintern verschieden großer bzw. umfangreicher Gerüstgeometrien aus Sintermetall. Was ist bei der Konstruktion zu beachten? Frässtrategien nass und trocken. Optimales Lagern im Sintersystem und homogenes Sintern.

Moderation: Friedrich Kullmann

ist ein immer weiter wachsender Markt. Durch den Einsatz von implantatgetragenen Zahnersatz ergeben sich unterschiedlichste Therapieformen zum Nutzen unserer Patienten als auch für die Dentalindustrie an sich. Zusätzlich erobern digitale Lösungen mit den dazu verwendbaren Materialien die Branche.

Referent: ZTM Jan Schünemann (Livestyle Dentistry, Bielefeld)

### Qualitätsmerkmale Soft-CoCr

Es ist nicht alles gleich gut und Sintern ist kein Hexenwerk. Welche Herstellungsverfahren erzeugen welche Qualitätsunterschiede? Wie wird Sintermetall richtig gefräst und gesintert?

Referenten: Friedrich Kullmann (dentalworx-solution) und Dr. Ing. Michael Sax

### Duales Bachelor Studium Dentalingenieur/in digitale Zahntechnik (B.Sc.)

Erfahrungen der ersten beiden Studiengänge, Inhalte des Studiengangs, Studienvoraussetzungen für Bewerber, Rolle der Praxispartner stehen im Fokus des Vortrages.

Referent: Prof. Dr. Hartmut Weigelt (praxisHochschule Köln)

### Totalprothetik als Grundlage für „all on four“?

Backward Planning, Implantatplatzierung, digitale Planung – Die Implantprothetik

### Implantat-Bibliotheken in CAD und CAM

Was ist präziser? Das konfektionierte Original oder die Inhouse-Produktion? Welche Bibliotheken gibt es und was ist beim Planen und Ansteuern der Fräsanlagen wichtig für ein einwandfreies Ergebnis?

Referent: ZTM Achim Müller (Müller Dentaltechnik, Ettlingen)

### Wohin wird die Digitalisierung in Zahntechnik und Zahnmedizin noch führen?

Wie sieht die Zukunft aus? Wie werden die zahnmedizinischen und zahntechnischen Unternehmen zukünftig aussehen? Referent: Klaus Köhler (joDENTAL GmbH & Co. KGaA)

### Interferenzfreier Zahnersatz – Dynamic Function Control

Die softwaregestützte präzise visuelle Analyse des Okklusal-



index bildet die Grundlage für die Diagnose und Therapie des kranio-mandibulären Systems. Die Darstellung über die okklusalen Schliß-Facetten ermöglicht eine schnelle und optimale Behandlung des Patienten. Die gewonnenen Daten lassen sich zur Erstellung von Schienen und Zahnersatz optimal verwenden, da jeweils das individuelle Okklusionskonzept des Patienten berücksichtigt wird.

Referenten: ZTM Peter Kappert, Dr. Andreas Adamzik, M.Sc. Teilnehmen können Inhaber und Mitarbeiter aus Laboratorien, Zahnarztpraxen und CAD/CAM Zentren. Die Anzahl der Teilnehmer ist auf 70 begrenzt. Zahnärzte erhalten für die Teilnahme 8 Fortbildungspunkte. Stattfinden wird die Tagung im Seminarzentrum des MCS Medicalcenter Südwestfalen in Iserlohn. Anmeldungen bis zum 21. Oktober 2016 erhalten einen Preisvorteil von 10 Prozent. **ZT**



show-Area wird live gefräst und gedruckt – auf offenen Systemen. Gefräst und gesintert werden unterschiedliche Geometrien aus dem neuen Sintermetall Julia CoCr green setting.

### Workshow

1. Der Datensatz einer Schiene wird parallel auf offenen Systemen gefräst und gedruckt. Moderation: SILADENT

Anmeldung an  
joDENTAL GmbH & Co. KGaA  
Rotehausstraße 36  
58642 Iserlohn  
office@jodental.com  
www.yodewo.com



## Weiterbildungs-App

Weiterbildungen von Dentsply Sirona Prosthetics sind seit Jahren ein Schlüssel zum Erfolg.

Das garantiert auch die neu konzipierte Workshop-Reihe DeguConsult, die mit einem Feuerwerk von Schulungsangeboten jedem Anspruch an berufliche Fortbildungen gerecht wird. Hoch qualifizierte technische Berater vermitteln dort modernstes Wissen rund um nahezu alle prothetischen Themen. Damit jeder Laborpartner rasch das für ihn optimale Angebot aus der großen Workshop-Palette finden kann, steht jetzt mit der kostenfreien DeguConsult Weiterbildungs-App ein zielgenaues Navigationstool für Smartphone und Tablet zur Verfügung, mit dessen Hilfe sich Zahntechniker orientieren und überdies auch gleich anmelden können.

Die DeguConsult-App zeigt übersichtlich das gesamte Kursangebot von Dentsply Sirona Prosthetics: Mit Abrechnungstipps, Kursen zum Trockenfräsen von verschiedenen Materialien mit aktueller CAM-Software (beispielsweise Keramikschiichtung wie Kiss oder Workshops zum

Brain CAM) bis zu Seminaren zu modernen Farbgebungsverfahren (z.B. True Color Technology) wird interessierten Zahn-technikern neuestes Fachwissen in konzentrierter Form geboten. Hochkarätige Referenten stehen in verschiedenen Städten bundesweit zur Verfügung.

Aktualisierte Informationen dazu bietet die DeguConsult-App und zeigt mit einer „Verfügbarkeitsampel“ sogar an, ob im jeweiligen Kurs noch Plätze frei sind. Ein weiteres Feature ist die aktuelle Slideshow am oberen Bildschirmrand der App: Sie verweist zusätzlich auf besondere Veranstaltungen.

Über das Kursprogramm hinaus können zahntechnische Labore alternativ auch „ihren“ Personal Trainer buchen, der die gewünschte Fortbildung im eigenen Betrieb durchführt. Dabei ist die Investition in eine solche individuelle DeguConsult-Schulungsmaßnahme absolut überschaubar und lohnt sich gleich mehrfach.

Um sich schnell den perfekten Überblick zu verschaffen, empfiehlt es sich, einfach den abgedruckten QR-Code für Android oder iOS zu scannen und den Download zu starten. **ZT**



QR-Code zum Laden der Fortbildungs-App für iPhones.  
– Foto: Dentsply Sirona Prosthetics



QR-Code zum Laden der Fortbildungs-App für Smartphones mit Android-System.  
– Foto: Dentsply Sirona Prosthetics

### ZT Adresse

**Dentsply Sirona Prosthetics**  
Rodenbacher Chaussee 4  
63457 Hanau-Wolfgang  
Tel.: 06181 59-50  
Fax: 06181 59-5858  
info.degudent-de@dentsplysirona.com  
www.degudent.de

## Welt der Wertanlagen

Welches Edelmetall eignet sich am besten für eine Investition?

Ob Immobilien, Aktien oder Edelmetalle: Immer mehr Menschen investieren in Wertanlagen. Neben Gold stehen auf dem Edelmetallmarkt auch Weißedelmetalle wie Silber, Platin, Palladium und Rhodium zur Verfügung. „Worin hierbei die beste Wahl besteht, hängt vom gewünschten Ziel der Käufer ab“, weiß Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. Im Folgenden erklärt der Experte, wie Investoren die beste Wertanlage für sich finden.

sen in Silber, Platin, Palladium oder Rhodium investiert, gibt von der Investitionssumme zunächst 19 Prozent Mehrwertsteuer an den Staat ab. Diesen Wert muss der Preisanstieg erst einmal übertreffen, bevor Käufer mit diesen Investments im Plus liegen.

### Weißedelmetall nicht nur als Anlage gefragt

Für langfristige Anleger bieten Weißedelmetalle jedoch trotz des Steuernachteils erhebliches Potenzial. Denn diese gibt es nicht nur – wie ein Großteil des Goldes – in Form von Schmuck, Barren und Münzen. Sie kommen in vielen Industrie- anwendungen wie Solarzellen, Elektronikbauteilen, medizinischen Produkten oder Katalysatoren zum Einsatz und werden dort regelrecht verbraucht. In Proportion zur Gesamtmenge fällt der Recycling- beziehungsweise Umschmelzanteil sehr gering aus. „Da die Weltbevölkerung und damit auch die Nachfrage nach Industrieprodukten wächst und gleichzeitig die Minenproduktion relativ konstant bleibt, muss der Preis von Weißedelmetallen langfristig steigen“, erläutert der Experte. „Wer also sein Investment so lange hält, bis er den Steuernachteil einholt, erfreut sich langfristig an höheren Wertsteigerungen als bei reinen Goldinvestments.“



Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service.

### Sinnvolle Kombination

In welches Edelmetall Käufer letztendlich am besten investieren sollten, lässt sich mit einer eindeutigen Aussage beantworten: in alle. „Gold gilt dabei als Basisinvestment für kurzzeitige Gewinne und die anderen Edelmetalle als langfristige Anlagewerte“, betont Dominik Lochmann. „Welches Weißedelmetall in den nächsten 10 oder gar 20 Jahren am besten abschneidet, lässt sich heute jedoch nur vermuten, da zu den bestehenden Anwendungsgebieten in der Industrie stets neue hinzukommen.“ **ZT**

### ZT Adresse

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



### Goldener Steuervorteil

Gold lässt sich als einziges Edelmetall – sofern die Prägung gewissen gesetzlichen Anforderungen entspricht – ohne Mehrwertsteuer erwerben. „Für Käufer mit einem kurzen zeitlichen Anlagehorizont besteht dadurch der Vorteil, dass An- und Verkaufskurs bereits zu Beginn eines Investments dicht beieinander liegen“, erklärt Dominik Lochmann. Es reicht also bereits ein kleiner Kursanstieg, um bei einem Verkauf Gewinn zu erzielen. Wer stattdes-

## Hollywood in Rosbach

MANI SCHÜTZ/GDF feiert Sommerfest.



Die MANI SCHÜTZ und GDF Jubilare: Antje Maurer, Sandra Ballnus, Dr. Eduard Güllük, Elena Straub, Manuel Bechtold, Dr. Michael Frings, Ingrid Weinlich, Fabian Völker, Andreas Lange, Jörg Valentin, Nadin Utar, Christoph Mies, Daniela Müller und Gregor Kaluza (v. l.) zusammen mit den „Blues Brothers“ Teruo Takahashi und Wolf Zientz.

Glitzer, Glamour und Cindy aus Marzahn: Das alljährliche MANI SCHÜTZ/GDF Mitarbeiter-Sommerfest stand in diesem Jahr unter dem Motto „Gala“. Entsprechend herausgeputzt und unter Blitzlichtgewitter flankierte die prominente Belegschaft über den roten Teppich. Doch auch die Cindys von MANI SCHÜTZ ließen es sich nicht nehmen, sich standesgemäß im pinken Jogginganzug zwischen die tollen Cocktailkleider und die klassischen kleinen Schwarzen zu mischen.

Teruo Takahashi und Wolf Zientz alias die Blues Brothers eröffneten die Feier unter tosendem Applaus. Beide bedankten sich herzlich bei allen Kollegen für das erneut gemeinsam und erfolgreich gemeisterte Jahr. Besondere Danksagungen gingen an insgesamt 14 Jubilarinnen und Jubilare mit Betriebszugehörigkeiten von 10, 15 bis hin zu 25 Jahren. So viel Treue wurde im Laufe des Abends stellvertretend für die gesamte Firma durch Modera-

torin Sandra Dennstädt belohnt. Auf liebevoll formulierte Laudationen folgten echte hessische Bierbembel anstelle von Oscars, welche bei den Jubilaren großen Anklang fanden. Neben diesem zwar lockeren, aber doch formellen Teil wurden weitere komödiantische, musikalische und tänzerische Einlagen geboten, welche das Programm abrundeten. Auch ein schmackhaftes Büfett sowie ein DJ durften bei solch einer Feier natürlich nicht fehlen.

MANI SCHÜTZ, GDF und alle Mitarbeiter werden den Abend noch lange in Erinnerung behalten und freuen sich heute schon auf das gemeinsame Sommerfest 2017. **ZT**

### ZT Adresse

**Schütz Dental GmbH**  
Dieselstraße 5–6  
61191 Rosbach  
Tel.: 06003 814-0  
Fax: 06003 814-906  
info@schuetz-dental.de  
www.schuetz-dental.de

## Managing Director-Wechsel

Claudia Schenkel-Thiel übernimmt am 1. Januar 2017 die Leitung von CANDULOR.

Claudia Schenkel-Thiel folgt auf Michael Hammer, der innerhalb der Ivoclar Vivadent-Gruppe eine neue Herausforderung annehmen wird. Sie ist 2005 in das Unternehmen eingetreten und hat seither verschiedene Funktionen in Marketing und Vertrieb bekleidet. Seit 2012 ist sie Vertriebsleiterin der Candulor Dental GmbH. 2014 übernahm sie zusätzlich die Verantwortung für die Vertriebsleitung Deutschland von Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG. In ihrer neuen Funktion wird sie für sämtliche Bereiche von CANDULOR sowie für die erfolgreiche Weiterentwicklung des Unternehmens verantwortlich sein. Michael Hammer, seit 2013 Managing Director von CANDULOR, wird noch bis Ende 2016 die Geschicke des Unternehmens leiten. Per 1. Juli 2016 übernimmt er parallel dazu eine neue Funktion innerhalb der Ivoclar Vivadent-Gruppe. **ZT**



### ZT Adresse

**CANDULOR AG**  
Boulevard Lillienthal 8  
8152 Glattpark (Opfikon), Schweiz  
Tel.: +41 44 8059000  
Fax: +41 44 8059090  
candulor@candulor.ch  
www.candulor.com

## Betreuung verstärkt

Ein neuer FLUSSFISCH schwimmt durch Hamburg.



Die neue FLUSSFISCH-Kundenbetreuerin Marlen Feihstel (Bildquelle FLUSSFISCH).

Die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH hat ihre Kundenbetreuung im Großraum Hamburg weiter verstärkt. Die neue Außendienstmitarbeiterin Marlen Feihstel, die Anfang Juni zum FLUSSFISCH-Team gestoßen ist, kann gleich mehrere Qualifikationen vorweisen: Sie ist nicht nur Zahnärztin, sondern hat auch

eine Ausbildung zur Industriekaufrau erfolgreich abgeschlossen. Nach ihrer zahnärztlichen Ausbildung in Parchim (Mecklenburg-Vorpommern) war Marlen Feihstel in verschiedenen Hamburger Dentallaboren tätig und hat insbesondere mehrjährige Erfahrungen im Edelmetallhandel und in der Edelmetallbearbeitung. Für die Kundenbetreuung hat sie sich entschieden, weil sie ihren Schwerpunkt vor allem in der Kommunikation und in der Beratung sieht. Hier sei sie bei FLUSSFISCH mit der starken Kundenorientierung und der ausgeprägten Servicestrategie genau richtig, so Marlen Feihstel. **ZT**

### ZT Adresse

**MICHAEL FLUSSFISCH GmbH**  
Friesenweg 7  
22763 Hamburg  
Tel.: 040 860766  
Fax: 040 861271  
info@flussfisch-dental.de  
www.flussfisch-dental.de

## Digitale Schnittstelle

Dentaflow optimiert den Workflow zwischen Labor und Praxis.

Dentaflow ist eine innovative browserbasierte Anwendung, die bereits seit einigen Jahren die Zusammenarbeit von Dentallaboren und ihren kooperierenden Zahnarztpraxen erleichtert. Der Workflow ist dabei sicher, intuitiv und zuverlässig. Dentaflow ermöglicht der Zahnarztpraxis, plattformunabhängig über einen digitalisierten Auftragschein Anfragen und Aufträge mit allen patientenspe-

funktionen sowie die sichere Datenübermittlung und -haltung sind nur ein Auszug der Features. Dentaflow wird ab Januar 2017 in umfassend überarbeiteter Version erhältlich sein. Es wird um ein Laborverwaltungsmodul erweitert, welches die Gestaltung der kompletten Faktura Ihres Dentallabors über die Anwendung ermöglicht. Alle Eingaben über den digitalisierten Auftragschein aus der Zahnarzt-



zifischen Details online an das Dentallabor zu übermitteln. Dieses kann dann Angebote zu entsprechenden Anfragen und Rechnungen (auch XML-Dateien) zu den jeweiligen Aufträgen für die Zahnarztpraxis bereitstellen. Die Anwendung informiert den Benutzer über programminterne Benachrichtigungen zu Ereignissen und Fortschritten. Alle relevanten Daten zum Patienten und der Zahnersatzleistung sind stets über Dentaflow einsehbar und verfügbar. Die intuitive Benutzeroberfläche, Such- und Sortier-

praxis werden somit automatisch in die Laborkoordination übernommen und können von Angebots- über Auftragserstellung bis hin zur Rechnungslegung weiterverarbeitet werden. Dentaflow bedarf keiner Installation, weder zahnarzt- noch dentallaborseitig. **ZT**

### ZT Adresse

**media.concepts**  
Birkenweg 103  
14776 Brandenburg  
info@dentaflow.de  
www.dentaflow.de

## Segel setzen und Leinen los

Jetzt zum BEGO International Youth Boat 2017 anmelden.



Berufsbilder zu begeistern. Zum anderen bieten wir ihnen ein attraktives Rahmenprogramm mit abendlichen Dinnertalks und abwechslungsreichen Unternehmungen zu Wasser und Land.

Wir wollen den jungen Leuten damit den Austausch untereinander und mit erfahrenen Experten aus Zahnmedizin und Zahnmedizin ermöglichen und fördern. In unserer Branche brauchen wir grundsätzlich begeisterungsfähige und motivierte junge Leute und dazu wollen wir einen Beitrag leisten.“

Das Angebot für Zahntechnik-Auszubildende und Meisterschüler sowie Zahnmedizin- und Zahnmedizin-Studierende umfasst zwei Übernachtungen im Doppelzimmer inklusive Frühstück und Snackbüfett am Abend für je 59 Euro pro Person und Nacht. Begleitende Lehrkräfte können zwischen einem Einzelzimmer für je 180 Euro pro Person oder einem Doppelzimmer für je 95 Euro pro Person wählen. Bereits im vergangenen

Jahr haben sich einige Schulklassen für das BEGO International Youth Boat im März 2017 vormerken lassen. Wer mit seiner Schulklasse, mit Freunden oder als Einzelperson in der Zeit vom 20. – 25. März 2017 ebenfalls mit an Bord sein möchte, kann sich unter [www.bego.com/de/ids-youthboat](http://www.bego.com/de/ids-youthboat) oder auf der Facebook-Seite von BEGO ([www.facebook.com/official.bego](http://www.facebook.com/official.bego)) informieren und anmelden. **ZT**

### ZT Adresse

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

ANZEIGE

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

[www.logo-dent.de](http://www.logo-dent.de)  
LOGO-DENT Tel. 07663 3094

## Fräszentren – Sargnagel für den deutschen Mittelstand?!

Jörg Brüscke, Inhaber des mittelständischen Unternehmens ExklusivGold, über die Bedeutung von Fräszentren für den Mittelstand.

Im Juni hat in Düsseldorf ein weiteres großes Fräszentrum eröffnet. Jörg Brüscke, Inhaber und Geschäftsführer von ExklusivGold aus Walsrode, kann es kaum glauben, dass deutsche Dentallabore mit ihren Goldbestellungen der Industrie so viel Umsatz bescherten, dass diese expandieren können. „Die Industrie investiert massiv in den Ausbau von Fräszentren und die deutschen mittelständischen Dentallabore sehen die ruinöse Entwicklung dahinter anscheinend gar nicht“, bezieht Brüscke aktiv Stellung. Seiner Meinung nach unterstützen die Dentallabore durch ihre regelmäßigen Goldbestellungen bei den großen (internationalen) Dentallagerherstellern ihren eigenen und größten Wettbewerber. „Denn genau diese großen Anbieter sind die Betreiber hinter den großen Fräszentren, die dem Mittelstand einen unvorstellbar großen Teil des CAD/

CAM-Umsatzes und somit die Existenzgrundlage wegnimmt“, so Brüscke.

Dabei sprechen die Zahlen laut Brüscke eine eindeutige Sprache: Nach seinen Schätzungen entzieht die Industrie dem mittelständischen Dental-labor mit



den hauseigenen Fräszentren bis zu 80 Prozent Arbeit, Umsatz und dadurch Rendite. „Für den deutschen Mittelstand ist das doch eine Katastrophe, weil dieser Trend durch immer weitere, neue Fräszentren noch verstärkt wird und uns die Existenzgrundlage nimmt“, sagt der engagierte Mittelständler aus Walsrode. Seiner Meinung nach sollte der deutsche Mittelstand so schlau sein, den fairen Mittelstand in Deutsch-

land und nicht die Industrie zu unterstützen. Neben dem Qualitätsmerkmal „made in Germany“ produzieren wir seit mehr als 30 Jahren als mittelständischer, deutscher inhabergeführter Dentallagerhersteller, konkurrenzfähige Produkte für alle Anwendungsbereiche, die darüber hinaus die handwerklich solide Arbeit mittelständischer Dentallabore stärken, ohne ihnen durch ein Fräszentrum heimlich die Lebensgrundlage zu entziehen“, so Brüscke, „denn gegenseitiges Vertrauen bei der Zusammenarbeit hat für mich oberste Priorität. Bitte bedenken Sie dies bei Ihrer nächsten Goldbestellung!“ **ZT**

### ZT Adresse

**Ahlden Edelmetalle GmbH**  
Hanns-Hoerbiger-Straße 11  
29664 Walsrode  
Tel.: 05161 9858-0  
Fax: 05161 9858-59  
kontakt@ahlden-edelmetalle.de  
www.ahlden-edelmetalle.de



Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

www.oemus.com/abo

## ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

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

Nr. 10 | Oktober 2016 | 15. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

picodent  
Entdecken Sie jetzt die neue Einbettmasse für besonders glatte Gußoberflächen.

picovest<sup>royal</sup>

ZT Aktuell

Liegen bleiben gilt nicht

Wie Sie mit Niederlagen umgehen, weiß Marc M. Galal.

Wirtschaft  
» Seite 6

Fertigung einer Schnarcherschiene

Dr. Enrico Pasin erläutert Schritt für Schritt die Herstellung der von ihm entwickelten BBC SA-Apparatur.

Technik  
» Seite 12

Neue Partnerschaft

Dental Direkt geht eine Vertriebskooperation mit 3Shape ein.

Produkte  
» Seite 22

### Relaunch des Ausbildungsportals

Der VDZI informiert Jugendliche auf [zahntechnik-ausbildung.de](http://zahntechnik-ausbildung.de) über den Beruf des Zahntechnikers.

Der Verband Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI) hat sein Ausbildungsportal optisch und inhaltlich komplett überarbeitet. Ein zeitgemäßes, auf die Zielgruppe Schülerinnen und Schüler zugeschnittenes Portal bietet jungen Leuten unter zahntechnik-ausbildung.de ab sofort einen umfassenden Überblick über den zahntechnischen Beruf. Mit gut verständlichen Texten und zahlreichen Videolinks wird den Besuchern das Berufsbild des Zahntechnikers erläutert und darüber hinaus ein anschauliches Bild vom arbeitspraktischen Alltag sowie von der Ausbildung vermittelt. Als Schlüssel und Wegweiser im Webangebot des Berufsstandes konzipiert, bietet das Portal am Gesundheits-handwerk interessierten Jugendlichen eine erste Orientierung

» Seite 2

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, dem 26. November 2016, das 12. Ausbildungsprogramm zur zahntechnischen Labormanagement/zum zahntechnischen Labormanager. Innerhalb von nur etwa vier Monaten besteht die Möglichkeit, sich berufsbegleitend an insgesamt neun Wochenenden in Berlin ausbilden und zertifizieren zu lassen. Im Büroalltag eines Labors bewältigt man vielfältige Anforderungen, doch es kann vorkommen, dass manchmal an einer 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

» Seite 2

### Jetzt Meister werden!

Am 21. November 2016 startet an der Meisterschule Ronneburg der nächste Meisterkurs.

Seit 21 Jahren ist die Meisterschule für Zahntechnik in Ronneburg in Thüringen mit 40 Meisterkursen und 450 Absolventen erfolgreich am Weiterbildungsmarkt vertreten. Der nächste Meisterkurs M41 findet vom 21.11.2016 bis 24.05.2017 in Vollzeit (Teil I und II) oder Teilzeit statt. Die Ausbildung im Vollzeitkurs dauert ein halbes Jahr. Die Variante als Splitting (Teilzeit) ermöglicht es den Meisterschülern, Theorie und Praxis zu vereinen. Mit wochenweisen Trennungen zwischen Schule und Heimatlabor geht so der wichtige Kundenkontakt nicht verloren. Zudem ist es möglich, in einem Lehrgang Teil I und in einem späteren Lehrgang Teil II oder umgekehrt zu belegen. Die Ausbildungszeit als Splitting beträgt ein Jahr. Die modern ausgestatteten Räumlichkeiten und die kompetenten Lehrkräfte bereiten die Meisterschüler optimal auf die Erstellung des Meistermodells und das Absolvieren der Meisterprüfung vor. Die hohen Erfolgsquoten in den Meisterprüfungen sprechen für sich. Deutliche Verbesserungen gibt es zudem beim Meister-BAföG für Weiterbildungen seit dem 1. August 2016. So erhöhen sich die Zuschüsse sowie die Förderhöhen und Freibeträge für die Bildungsmaßnahme. Besuchstermine sind nach vorheriger Absprache jederzeit möglich. Nähere Informationen erhalten Sie unter 036602 92170 und unter [www.zahntechnik-meisterschule.de](http://www.zahntechnik-meisterschule.de)

Quelle: Meisterschule Ronneburg

flexisplint

für die Herstellung von flexiblen und bruchstärkeren Aufbisschienen

denlona

Das perfekte Paar für Farbsicherheit

Set bestehend aus:

- 1 x DD cubeX 98H14
- 1 x DD ProShade C A3 à 30 ml
- 1 x DD ProShade C SO à 15 ml

Angebot  
99,- €  
UVP 216,00 €

Lernen Sie unser neues Farbbeleg DD ProShade C, speziell für unser super hochtransparentes, DD cubeX-Zirkonoxid kennen. Die neu entwickelte Farbbelegung hebt die Transparenz des DD cubeX optimal hervor und besticht durch warme Farben und ein natürliches Chroma. DD ProShade ist der einfachste Weg zur perfekten VITA-Farbe. Testen Sie unser Angebot und überzeugen Sie sich selbst.

\* Alle Preise verstehen sich netto zzgl. MwSt. Das Angebot gilt nur für Deutschland bis zum 31.12.2016. Das Angebot ist ebenfalls gültig für ein Set plus ProShade C und ProShade C SO. Es gelten die üblichen Geschäftsbedingungen der Dental Direkt GmbH. © 2016. Alle Rechte vorbehalten. Bismarckstraße 105-109, 42699 Solingen, Deutschland

Dental Direkt GmbH | Industriestrasse 105-109  
42699 Solingen | Tel.: +49 2022 96319-0  
E-Mail: [info@dentaldirekt.de](mailto:info@dentaldirekt.de) | [www.dentaldirekt.de](http://www.dentaldirekt.de)

## ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT LABOR

RICHTIG RECHNEN RECHNET SICH.

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

Material	Stückzahl	Preis
Block A	10	0,20 €
Block B	10	0,20 €
Block C	10	0,20 €
Block D	10	0,20 €
Block E	10	0,20 €
Block F	10	0,20 €
Block G	10	0,20 €
Block H	10	0,20 €
Block I	10	0,20 €
Block J	10	0,20 €
Block K	10	0,20 €
Block L	10	0,20 €
Block M	10	0,20 €
Block N	10	0,20 €
Block O	10	0,20 €
Block P	10	0,20 €
Block Q	10	0,20 €
Block R	10	0,20 €
Block S	10	0,20 €
Block T	10	0,20 €
Block U	10	0,20 €
Block V	10	0,20 €
Block W	10	0,20 €
Block X	10	0,20 €
Block Y	10	0,20 €
Block Z	10	0,20 €

Laboreinrichtung

WIRTSCHAFT – SEITE 6  
TECHNIK – SEITE 24  
VERANSTALTUNG – SEITE 55

4/16

ISSN 1617-5050 - F 47376 - www.oemus.com - Preis 5,- EUR (inkl. zgg. MwSt.) - 19. Jahrgang - August 2016

## digital dentistry

practice & science

3<sup>2016</sup>

Fachbeitrag  
Behandlung skelettaler Klasse III-Malokklusion.

Spezial  
Business-Tipp: So optimieren Sie Ihr Onlinemarketing

Firmenporträt  
Erfolgreich digitalisieren dank zuverlässigem Netzwerk

10. Jahrgang • September • 3/2016

ISSN 2192-9716 Entgelt bezahlt: 23833 Preis: € 10,00 zzgl. MwSt.

## Fax an 0341 48474-290

Ja, ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir folgende Magazine bequem im günstigen Abonnement:

- ZT Zahntechnik Zeitung 11 x jährlich 55,- Euro\*
- ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor 6 x jährlich 36,- Euro\*
- digital dentistry 4 x jährlich 44,- Euro\*

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

\* Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Versandkosten. Entsigelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name/Vorname \_\_\_\_\_

Telefon/E-Mail \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

Praxisstempel \_\_\_\_\_



## » EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

**Frage:** Ich gewinne regelmäßig neue Kunden, dafür muss ich aber Zahnarztpraxen aufsuchen, die immer weiter von meinem Labor entfernt sind. Ist das richtig?

**Claudia Huhn:** Zuerst einmal: Was richtig oder falsch ist, kann niemand anderes entscheiden, außer Sie selbst. Letztlich hat eben jede Entscheidung bestimmte Konsequenzen. Die wiederum kann man typischerweise in gewünschte und ungewünschte Konsequenzen unterteilen. Ob eine Entscheidung richtig ist, entscheidet sich bei der Bewertung der ungewünschten Konsequenzen. Denn die

„gewünschten“ können Sie durchwinken, positive Effekte einer getroffenen Entscheidung nehmen wir immer gerne mit, deshalb haben Sie ja eben diese Entscheidung getroffen. Lassen Sie uns Ihre geografische Herausforderung auf ihre Konsequenzen hin beleuchten: Wenn ein Dentallabor für die erfolgreiche Gewinnung neuer Kunden immer größere Kreise um den Unternehmensstandort zieht, dann hat dieses Dentallabor bewusst oder unbewusst die Entscheidung für eine Akquise nach „dem Gesetz der großen Zahl“ getroffen. Zahnarztpraxen werden ein- vielleicht zweimal aufgesucht, das was sich daraus ergibt, wird mitgenommen, allerdings wird wenig Energie in jede einzelne Praxis gesteckt. Die Art der Akquise lässt sich ungefähr mit dem Abschöpfen von Rahm, der sich auf der Milch absetzt, vergleichen. Bedürfnisse, die vorhanden sind, werden gedeckt, aber keine

zusätzlichen, keine neuen geweckt. Der Vorteil liegt klar auf der Hand: Wenig Energie pro einzelne Praxis, dafür viele Praxen. Dadurch erhöht sich die Wahrscheinlichkeit eine Praxis mit akutem Bedarf zu finden stark. Schauen wir auf die Nachteile: Immer größere Kreise stellen im Erfolgsfall die Organisation, hier insbesondere die Planung der Botentouren und das Team der technischen Kundenbetreuer vor große Herausforderungen. Je größer die geografische Region, desto unflexibler und enger wird die Tourenplanung eines Dentallabors oder desto mehr Boten und Botenfahrzeuge werden benötigt, um flexibel auf Kundenwünsche zu reagieren. Das Gleiche gilt in diesem Zusammenhang auch für die Herausforderungen der intensiven Kundenbetreuung. Sowohl die technische als auch die emotionale Kundenbetreuung auf große Distanz stellt viele Dentallabore vor große logistische Herausforderungen. Das heißt, je schneller Sie vor Ort aufgeben, je schneller Sie große Kreise ziehen, desto vermeintlich leichter werden Sie neue Kunden gewinnen.

Den Preis zahlen Sie anschließend mit einem deutlich höheren Verwaltungs- und Betreuungsaufwand. Wer nicht nur den sich selbst absetzenden Rahm abschöpfen möchte, sondern die Herausforderung auf sich nimmt, die Milch so stark zu zentrifugieren (physikalischer Trennprozess, der auf unterschiedlichen Masse-Volumen-Verhältnissen zweier Stoffe beruht), dass sich der komplette Rahm von der Milch trennt, der braucht im Akquiseprozess vielleicht etwas länger, spart sich die Zeit allerdings in der anschließenden langjährigen Zusammenarbeit. Auch bei dieser Entscheidung liegen die Vor- und Nachteile klar auf der Hand: Je länger ein geografisches Akquisegebiet bearbeitet wird, desto länger kann der Akquiseprozess dauern, lässt man mal die permanenten Praxisveränderungen (Neueröffnungen, Übergaben usw.) außer Acht. Hierzu braucht es ein durchdachtes, nachhaltiges Konzept sowie die notwendige Kompetenz und das Durchhaltevermögen. Also sicherlich auf den ersten Blick nicht der einfachste Weg.

Vorteil dieser Entscheidung: Die anschließende Zusammenarbeit mit den Neukunden ist deutlich einfacher in die bestehenden Strukturen zu integrieren, sowohl im Hinblick auf die Tourenplanung als auch den Kundenbetreuungsprozess. Fazit: Richtig oder falsch gibt es oft nicht. Richtig oder falsch ist das, was für Sie persönlich und für Ihr Unternehmen richtig oder falsch ist. Schauen Sie konkret auf die ungewünschten Konsequenzen, die Ihre gewählte Vorgehensweise hat. Wenn Sie alle Faktoren berücksichtigen und die Schattenseiten Ihrer Entscheidung „mitkaufen“ können, dann treffen Sie mit hoher Wahrscheinlichkeit eine gute und sicherlich richtige Entscheidung. Gerne unterstützen wir Sie mit unserer Erfahrung bei Ihren vertrieblichen Entscheidungen. **ZT**

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

## Jubiläumsjahr bei Dotzauer Dental

Das Chemnitzer Dentallabor feiert dieses Jahr sein 25-jähriges Bestehen.

Bei der Dotzauer Dental GmbH steht der technologische Fortschritt im Mittelpunkt der täglichen Arbeit. Ein Aspekt, der sich 2016 bewährt, denn das Chemnitzer Dentallabor feiert in diesem Jahr sein 25-jähriges Firmenjubiläum.

Das Dentallabor Dotzauer Dental wurde im September 1949 in Ansbach von Emil Dotzauer gegründet und 1975 von dem Zahntechnikermeister Gernot Dotzauer übernommen. Nun wird das Unternehmen seit 1991 bereits in der dritten Generation am Standort Chemnitz geführt. Als geschäftsführender Gesell-

schafter setzte Roman Dotzauer jedoch nicht nur auf Kontinuität, sondern investierte in die Zukunft. Im Jahr 2011 erwarb er eine hochmoderne 5-achsige HSC-Fräsanlage und baute das Fräszentrum white digital dental auf. Die Kombination aus innovativem Dentallabor und Fräszentrum wurde zum Alleinstellungsmerkmal in der Region. Anlässlich des Firmenjubiläums entschied sich Roman Dotzauer, ein Sommerfest für alle Mitarbeiter und deren Familien auszurichten. Denn nicht allein die Kunden, sondern auch die Mitarbeiter bestimmten den Erfolg der letzten Jahrzehnte. Roman Dotzauer: „Ich möchte mich bei allen Kunden, Mitarbeitern und deren Familien für die erfolgreichen 25 Jahre bedanken. Insbesondere für die Treue, welche uns viele Kunden und Mitarbeiter in den vergangenen Jahren immer wieder bewiesen haben. Umso mehr freue ich mich auf die gemeinsame Zeit, welche noch vor uns liegt – mit spannenden Herausforderungen und gemeinsamen Erfolgen.“

Um auch für die vierte Generation den Grundstein eines soliden



© Vectorideas/Shutterstock.com

und modernen Unternehmens zu legen, setzt Dotzauer Dental weiterhin auf moderne Fertigungstechnologien sowie eine intensive Aus- und Weiterbildung für Auszubildende und Zahntechniker. Die Unternehmensvision „Technologisch vorn“ dient hier als Leitbild, um den Zahnärzten auch in Zukunft handwerklich und technologisch hochwertige zahn-technische Arbeiten zu garantieren. **ZT**

### ZT Adresse

**Dotzauer Dental GmbH**  
F.-O.-Schimmel-Straße 7  
09120 Chemnitz  
Tel.: 0371 5286-0  
Fax: 0371 5286-20  
info@dotzauer-dental.de  
www.dotzauer-dental.de

## Wackelig auf den Füßen?

Mangelnde Balance könnte an schiefen Zähnen liegen.

Gerade Zähne haben nicht nur positive Auswirkungen auf unser Erscheinungsbild, sondern sorgen auch für die richtige Balance. Wie Wissenschaftler jetzt herausgefunden haben, können schiefe Zähne dazu führen, dass wir erheblich wackeliger auf den Beinen unterwegs sind. Durchgeführt wurde die Studie von Forschern der Universitäten in Barcelona und Innsbruck. Diese merkten allerdings an, dass die Auswirkungen eines schiefen Gebisses in Alltagssituationen nicht spürbar sind, sondern erst dann auftreten, wenn die Balancefähigkeit ohne-

hin beeinträchtigt ist, wie bei Übergewicht oder Müdigkeit. Sonia Julia Sanchez, Leiterin der Forschergruppe, empfiehlt daher besonders Leistungssportlern, Fehlstellungen im Mundraum frühzeitig zu korrigieren, um mögliche Gleichgewichtsstörungen zu vermeiden. Warum schiefe Zähne einen negativen Effekt auf die Haltung haben, könnte an der engen Verbindung zwischen dem Hauptnerv für Kauen und dem Teil des Gehirns, das für das Gleichgewicht zuständig ist, liegen. **ZT**

Quelle: ZWP online



© Zurijeta/Shutterstock.com

ANZEIGE

**BLACK MOGU**  
NEU!  
www.flussfisch-dental.de

Die Zukunft im Modellguss:  
**LASERSINTERN**

- digitaler Workflow und höhere Effizienz
- Federhärte nach EN 1641 / ISO 22674

since 1911  
**FLUSSFISCH**

# BESTELLSERVICE

## Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2016

Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH  
ONLINE MÖGLICH



[www.oemus.com/abo](http://www.oemus.com/abo)



Lesen Sie im aktuellen  
Jahrbuch folgende Themen:

**Grundlagenartikel**

**Fallbeispiele**

**Marktübersichten**

**Produktinformationen**

**49 €\***

Fax an **0341 48474-290**

**Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:**

Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen.

_____	Digitale Dentale Technologien 2016	49,- Euro*
_____	Laserzahnmedizin 2017	49,- Euro*
_____	Endodontie 2016	49,- Euro*
_____	Prävention & Mundhygiene 2016	49,- Euro*
_____	Implantologie 2016	69,- Euro*

\* Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Versandkosten. Entsigelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name/Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Praxisstempel

ZT 10/16

## Keramik- und Prothetik-Kurse mit starken Referenten und Inhalten

„Kursbroschüre 2017“ von Creation Willi Geller Deutschland jetzt erhältlich.

Ob Keramik-, Prothetik-, Einsteiger- oder Aufsteiger-Seminare, ob im eigenen Labor, auf der Alm oder auf der Insel: Auch für das Jahr 2017 hat Creation Willi Geller Deutschland wieder ein interessantes Kurspaket geschnürt. 15 renommierte Keramikspezialisten und Prothetiker geben in mehr als 25 praxisnahen Workshops und Hands-on-Kursen in persönlicher Atmosphäre ihre erprobten Anwender-, Aufstell- und Schichttipps weiter – von der Patientenanalyse und Farbnahme, über minimalinvasive Veneerlösungen mit Platinfolie bis hin zu komplexen Totalversorgungen.

In der neuen Creation-Kursbroschüre findet garantiert jeder Zahntechniker den für ihn passenden Kurs oder die geeignete Inspirationsquelle. So gibt es u. a. Live-Patientenfälle mit Otto Prandtner, Uwe Gehringer, Toni Lopar und Stefan Picha, spezi-



elle Veneer-, Mal- und Bleach-Farben-Kurse, die Frontzahnformen-Schulungen I bis III mit Andreas Nolte, die beliebten Zwei-Tages-Events mit Thomas Sing und die neuen Creation-Einsteigerkurse „Wie sie möchten!“, die erstmals auch im eigenen Labor stattfinden können. Und

auch dem Thema „Creopal Shell in der Implantatprothetik“ widmen sich die Referenten. Kurz: In mehr als 25 Meisterklasse-Kursen zeigen renommierte Zahntechniker und erfahrene Oral Designer, was mit langjähriger Erfahrung und materialtechnischem Know-how ästhetisch,

funktionell und konzeptionell machbar ist.

### „Schnitz(G)Schichten“ auf der Alm – Inspiration auf Mallorca

Referiert, gefertigt, diskutiert und fotografiert wird u. a. in privater Laboratmosphäre, in einer Gemeinschaftspraxis in Großhansdorf und im Dentalen Fortbildungszentrum (DFH) in Hagen sowie bei Creation Willi Geller International im österreichischen Meiningen. Erstmals wird es auch einen dreitägigen „Hüttenkurs“ mit Simon Schömer und Claus-Peter Schulz in Balderschwang im Allgäu zum Thema „Schnitz(G)Schichten“ (13. bis 15. Juli) und einen inspirierenden Intensivkurs mit Oral Designer Thomas Sing auf der Insel Mallorca geben (21. bis 23. September).

Das „Kursheft 2017“ ist ab sofort bei allen Creation-Fachberatern oder in der Geschäftsstelle von Creation Willi Geller Deutschland in Breckerfeld erhältlich. Wer sich für einen der Einsteiger- und Advanced-Kurse zwischen Hamburg, Remscheid, Gmunden und Mallorca interessiert, kann sich online unter [www.creation-willigeller.com/kurseevents/kurse/creation-kurstermine/](http://www.creation-willigeller.com/kurseevents/kurse/creation-kurstermine/) informieren, den aktuellen Anmeldestatus anzeigen lassen und sich auch dort anmelden. **ZT**

### ZT Adresse

**Creation Willi Geller Deutschland GmbH**  
Harkortstraße 2  
58339 Breckerfeld  
Tel.: 02338 801900  
Fax: 02338 5522-73699  
office@creation-willigeller.de  
www.creation-willigeller.de

## Fachdental Leipzig: Branche überzeugt von Termin und Konzept

Die Messe am 23. und 24. September 2016 erhält Bestnoten: Aussteller und Besucher zeigten sich sehr zufrieden.

Die Fachdental Leipzig hat sich als der Branchentreffpunkt für Hersteller, Anwender und Entscheider aus dem Dentalhandel und der Dentalindustrie wieder einmal bewährt. Am Samstag, 24. September, ging die 27. Auflage der Fachmesse für Zahnmedizin und Zahntechnik in Ost- und Mitteldeutschland auf dem Leipziger Messegelände zu Ende. Die positiv-dynamische Marktlage der Branche spiegelt sich an allen zwei Tagen im Messereschehen wider: Insgesamt 236 (2015: 239) Aussteller – davon 15 Prozent aus dem Ausland – überzeugten mit vielfältigem Angebotsportfolio und begeisterten über 4.000 Besucher.

Groß war das Interesse an innovativen Produkten und Technologien, die immer mehr Anklang im Praxis- und Laboralltag finden. Ob intelligente Vernetzung von Komponenten für die computergestützte Zahnheilkunde oder aktuellste Hygienerichtlinien, auf der Fachdental Leipzig erhielten Zahnärzte (37 Prozent),

Zahntechniker (13 Prozent) und Praxispersonal (36 Prozent) einen umfassenden Marktüberblick, um künftig ihre Workflows zu gestalten und ihre Patienten optimal zu behandeln.

### 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

Dr. Thomas Breyer, Vizepräsident der Landeszahnärztekammer Sachsen und Sprecher der sächsischen Zahnärzte, äußert sich zum Interesse am technischen Fortschritt und verdeutlicht, dass „die Vielfältigkeit an technischen Innovationen für die Zahnärzte nur intensiv genutzt werden

kann, wenn der bürokratische Aufwand nicht weiter zunimmt. Hier muss ein Wandel stattfinden, um die Umsetzung des technischen Fortschritts in den Praxen künftig nicht auszubremsen.“

### Erfolgreicher Messeverlauf

Information über Neuheiten, Fortbildung und Kaufentscheidungen – das waren die vorrangigen Gründe für die Besucher, die Fachdental Leipzig zu besuchen. Als die wichtigsten Angebotsbereiche nannten die Besucher Prophylaxe (51 Prozent), Instrumente und Werkzeuge (37 Prozent), Reinigungs-, Hygiene- und Sterilisationsmittel (36 Prozent) und Praxisseinrichtungen (31 Prozent).

„Für Besucher aus Sachsen und den angrenzenden Regionen ist die Fachdental Leipzig gesetzt. Sie wissen, dass hier von Ausstellerseite intensiv auf ihre Bedürfnisse und Fragen eingegangen wird. Sie schätzen das auf sie zugeschnittene Produktangebot.

Für diesen kompakten Marktüberblick steht die Fachdental Leipzig und daher verzeichnet sie den ungebrochen starken Rückhalt der Branche“, sagt Joachim Sauter, Abteilungsleiter Medizin und Gesundheit der Messe Stuttgart. Ebenfalls ein positives Fazit zieht Jürgen Thiele, Geschäftsführer der ARGE und Dentaldepots Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen: „Der Termin Ende September ist der ideale Zeitpunkt im Messekalender. Das haben die beiden Tage in Leipzig bestätigt. Sehr erfreulich war auch die zunehmende Investitionsbereitschaft beim gesamten Publikum. Das aktive Handeln und Informieren begeisterte die Aussteller und festigt die Fachdental Leipzig als Branchentreffpunkt.“

### Gelungenes Konzept

„90 Prozent unserer Besucher würden die Fachdental Leipzig weiterempfehlen. Unser bewähr-

tes Konzept findet breiten Zuspruch“, sagt Joachim Sauter und ergänzt: „Auf dem Marktplatz der Ideen zeigten unsere Aussteller ihre brandneuen Innovationen – darunter auch Premieren.“ Selten zuvor standen so viele Produktneuheiten im Fokus wie in Leipzig. So präsentierte Ivoclar Vivadent seinen neuen Schutzlack Cervitec F, der Fluoridierung und Keimkontrolle in einem Arbeitsschritt bietet, bewusst im Rahmen des Fachdental Awards und stellte erneut die hohe Innovationskraft der Branche dar.

Im Dental Tribune Study Club (DTSC) Forum wurden von Fachreferenten Themen wie Digitaler Workflow in Praxis und Labor, Praxisbegehungen und Praxis-konzepte mit Wohlfühl-atmosphäre für Patienten sowie Hygienemanagement erörtert. In diesem Rahmen fand auch die Sonderschau Hygiene in Praxis und Labor wieder hohen Anklang bei den Besuchern. **ZT**

Quelle: Landesmesse Stuttgart



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

# Ein Gesetz, zwei Perspektiven

Die erfolgreiche Workshop-Reihe zum Antikorruptionsgesetz geht in die zweite Runde.



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

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

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

Das Außergewöhnliche an der Veranstaltungsreihe stellt dabei die Einordnung des Antikorruptionsgesetzes aus zwei unterschiedlichen Perspektiven dar: Mit Prof. Dr. Karsten Fehn wird das Gesetz aus der Sicht eines renommierten Strafverteidigers und

Fachanwalts für Medizinrecht betrachtet. Kai-Uwe Herbst, Richter am Amtsgericht Tiergarten in Berlin, ergänzt die Gesetzesordnung um eine strafrechtliche Rechtssicht und bietet den Teilnehmern dadurch einen weiteren Zugang zum Thema.

Im Mittelpunkt des Auftaktworkshops standen auch konkrete Fragen aus dem Plenum: Müssen Skontonachlässe an den Patienten weitergereicht werden? Sollten Behandler einen Mittelpreis kalkulieren, um dem Patienten durch Messerabatte o.Ä. einen



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

gleichbleibenden Preis für Materialkosten in Rechnung stellen zu können? Kann die Annahme einer Dinner-Einladung eines Vertriebsmitarbeiters strafrechtliche Folgen nach sich ziehen?

„Besonders spannend ist es, dass die Teilnehmer durch die Interaktion der beiden Fachexperten einen Eindruck darüber bekommen, wie letztlich einzelne Indizien aus rechtlicher Sicht eingeschätzt werden und welche möglichen Folgen diese für den Behandler haben können“, erklärt Sandra Lehbruck. „Die Komplexität der gesetzlichen Änderungen und mögliche Auslegungen werden einerseits sehr deutlich, andererseits bekommen die Teilnehmer durch den Workshop nützliche und vor allem praxistaugliche Hilfestellungen mit auf den Weg. Das ist uns besonders wichtig“, so Sandra Lehbruck weiter.

Einig waren sich Prof. Dr. Karsten Fehn und Kai-Uwe Herbst beim Workshop in Düsseldorf vor allem in diesem Punkt: Wer transparent arbeite, schaffe wenig Angriffsfläche für mögliche straf- oder berufsrechtliche Folgen. Wer sich bislang berufsrechtlich einwandfrei verhalten habe, müsse auch künftig nichts befürchten. Dies gelte auch für das erprobte Modell des Partnerfactorings.

Die nächsten geplanten Workshops finden am 26. Oktober 2016 in Hamburg und am 16. November 2016 in München statt. Nähere Informationen erhalten Sie direkt bei der BFS health finance GmbH. **ZT**

## ZT Adresse

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

# Namensänderung

Zest Anchors heißt ab jetzt Zest Dental Solutions™.

Zest Anchors, eines der global führenden Unternehmen im Bereich Entwicklung und Herstellung von Prothesenbefestigungen, verkündet die Änderung des Firmennamens in Zest Dental Solutions, um so die bisherige Entwicklung des Unternehmens sowie dessen Zukunftsvision widerzuspiegeln.

Seit mehr als 40 Jahren verbessert das Unternehmen die Lebensqualität zahnloser Patienten weltweit mit innovativen und funktionalen Prothetiklösungen. Das Vorzeigeprodukt, das LOCATOR® Attachment-System, gilt für die Implantatindustrie sowie Behandler und Patienten bis zum heutigen Tag als zuverlässige Marke für Deckprothesen. Das Unternehmen machte

ben, ein führender Hersteller von restaurativen Verbrauchsmaterialien, Kleingeräten und minimalinvasiven Behandlungslösungen wie Perioscopy. Dieser Kauf positioniert Zest als ein Unternehmen, das Produktlösungen für ein ganzes Kontinuum der Patientenversorgung anbietet – von zahnerhaltenden Lösungen bis zur Behandlung vollständiger Zahnlosigkeit.

Zest ist ein Unternehmen, das mehr als nur Verankerungen (engl. anchors) herstellt. Aus diesem Grund werden Zest Anchors, Danville Materials und das Produktportfolio von Perioscopy unter der Dachfirma Zest Dental Solutions vereint. Der Name reflektiert die Vielfältigkeit des Pro-



sich zum Ziel, kontinuierlich weitere Patientenlösungen anzubieten und präsentierte neben einer Implantatreihe mit niedrigem Durchmesser das CHAIRSIDE®-Produktportfolio – bestehend aus zahnärztlichen Instrumenten und Materialien für die Herstellung und Anpassung von Deckprothesen – sowie das LOCATOR R-Tx™ Removable Attachment-System. Das Unternehmen wird mit dem neuen LOCATOR F-Tx™ Fixed Attachment-System, dessen Launch für das vierte Quartal 2016 vorgesehen ist, auch in den Bereich der festsitzenden Versorgungen des vollständigen Zahnbogens einsteigen. Anfang 2016 wurde Danville Materials erwor-

duktportfolios und steht für das Wachstums- und Expansionsbestreben des Unternehmens. Dafür spricht auch das neue, über 4.200m² große Firmengebäude von Zest Dental Solutions (www.zestdent.com) in Carlsbad (Kalifornien), das die Gesamtfläche der Unternehmensräumlichkeiten auf fast 7.000m² erweitert. **ZT**

## ZT Adresse

**Zest Dental Solutions**  
2875 Loker Avenue East  
Carlsbad, CA 92010, USA  
Tel.: +1 442 2444841  
Fax: +1 760 7437975  
sales@zestdent.com  
www.zestdent.com

## ZT Veranstaltungen Oktober/November 2016

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
15.10.2016	Berlin	Heldentag 2016 – Die Zirkonzahn Schule Referenten: diverse	Zirkonzahn Tel.: +39 0474 066650 education@zirkonzahn.com
17.–19.10.2016	Pforzheim	CAD/CAM-Basic – Map & Motion Referent: ZTM Hans-Peter Kulawy	Amann Girschbach Tel.: 07231 957-224 germany@amanngirschbach.com
21.10.2016	Hamburg	Digitale Modellherstellung mit dem mode-tray Profi-CAD/CAM-System Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 0800 3381415 info@model-tray.de
21.10.2016	Garbsen	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich, ZT Udo Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
28./29.10.2016	Gielboldhausen	Perfekt umgesetzt: Metallkeramik nebst Zirkon Referent: Björn Czappa	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
04./05.11.2016	Ispringen	Aesthetic Concept – Die Frontzähne im OK und UK Referent: ZTM Rainer Semsch	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaurum.com
09.11.2016	Köln	Schnuppertage des Studiengangs „Digitale Dentale Technologie (B.Sc.)“ Referent: N.N.	praxisHochschule Köln Tel.: 0800 7238781 studienservice@praxishochschule.de

## ZT Kleinanzeigen

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

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

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

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

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



## MULTIFUNKTIONALE ÄSTHETISCHE AUFBISSSCHIENE

AUS HOCHLEISTUNGSKUNSTSTOFF MULTISTRATUM® FLEXIBLE MIT FÜNFSCHICHTIGEM FARBVERLAUF

*Zur Harmonisierung der Okklusion wurde für den Patient eine multifunktionale ästhetische Aufbisschiene realisiert. Neben einer Relaxation der Kaumuskulatur wurde zugleich eine neue Bisslage definiert. Der Kunststoff ist mit einer Mundbeständigkeit von bis zu 10 Jahren besonders gesundheitsverträglich.*



*Ausgangssituation gekennzeichnet durch starken Bruxismus*



*Erfassung und Ausrichtung ästhetischer und funktionaler Merkmale mit PlaneSystem®, Face Hunter und Röntgendaten*



*CAD/CAM gefräste Aufbisschiene aus Kunststoff mit einer Mundbeständigkeit von bis zu 10 Jahren*