



ZAHNTECHNIK ZEITUNG

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

Nr. 12 | Dezember 2009 | 8. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

ANZEIGE

CAD/CAM
Jetzt zu Spitzenpreisen!

TOP-KONDITION 1:	TOP-KONDITION 2:
EOS NEM-Einheit	Zirkon-Einheit (gefräst) System: Wieland Zeno
15,99 €*	39,99 €*

Wegen großer Nachfrage verlängert!
Angebot gilt bis zum 31.01.2010.
Es zählt das Auftragsdatum der Praxis.

freecall: (0800) 247 147-1
www.dentaltrade.de

* Zzgl. MwSt. Bei Zusendung des offenen Datensatzes im STL-Format.

Erfolgreich oder flügelahm?

Aufklärungsarbeit gehört zu den zentralen Aufgaben der Kassenzahnärztlichen Vereinigungen. Darüber, wie diese aussehen sollte, können die Meinungen deutlich auseinander gehen. Das beweist ein aktueller Fall aus Bayern.

(ms) – Seit einigen Jahren ist die Frage nach der passenden Zahnersatzversorgung nicht nur eine klinische oder werkstofftechnische. Die Frage der Kosten gewinnt mehr und mehr an Bedeutung und das keineswegs ausschließlich aus Sicht der Patienten. Immer wieder tauchen in diesem Zusammenhang Angebote unter dem Slogan „Zahnersatz zum Nulltarif“ auf. Die Kassenzahnärztliche Vereinigung Bayern (KZVB) betrachtet derartige Modelle sehr argwöhnisch und informiert seit Mitte Oktober mithilfe eines Flyers über etwaige Risiken. An die Patienten gerichtet warnt die KZVB vor Unternehmen und Krankenkassen, welche „Zahnersatz zum Nulltarif“ anbieten. Dahinter verberge sich „in den allermeisten Fällen eine Mogelpackung“, heißt es in dem Flyer. „Unseriöse Firmen“ würden in Asien hergestellten „Billigzahnersatz“ in Deutschland vertreiben, obwohl dieser in den „seltensten Fällen unseren Qualitätsstandards“ genüge. In der



Dr. Janusz Rat sieht als Vorstandsvorsitzender der KZVB „Zahnersatz zum Nulltarif“ mit ethischen Gefahren für die Patienten verbunden.

„Zahnersatz zum Nulltarif“ wirke als Lockmittel. „Das Versprechen bezieht sich ja ausschließlich auf eine Regelversorgung. Das würde unsere Präventionsbemühungen ad absurdum führen. Wer investiert denn noch Geld in eine Individualprophylaxe und kommt regelmäßig zur Vorsorgeuntersuchung, wenn ihn der Zahnersatz nichts kostet“, fragt Dr. Janusz Rat.

Einfach zu pauschal

Nach Ansicht des Vorstandsvorsitzenden der KZVB zeige der Flyer seine gewünschte Wirkung. „Die Resonanz auf den Flyer ist überwiegend positiv. Die Zahnärzte sind froh, dass sie eine Argumentationshilfe für das Patientengespräch haben“, sagt Rat. Weniger froh ist dagegen Frank Müller. Der Geschäftsführer des Unternehmens „Zahnersatz Müller“ aus Ratingen hat sich im November mit einem offenen

» Seite 2

ZT Aktuell

Neue Verdachtsmomente

Die Staatsanwaltschaft Wuppertal erhebt neue Vorwürfe gegen Ex-McZahn-Mitarbeiter.

Politik
» Seite 4

Für schlechte Zeiten rüsten

Eine gute Betriebsorganisation kann das Dentallabor vor wirtschaftlichen Notlagen bewahren.

Wirtschaft
» Seite 6

Candolor System-Prothetik (5)

Präzision ist auch am Ende der Arbeit ein Schlüssel zum Erfolg.

Technik
» Seite 10

Hinein in die Ausbildung (4)

ZTM Carsten Schröder gibt wertvolle Tipps zur Verblendung von Metallkeramikronen.

Technik
» Seite 14

Die Aufseher

Selektivverträge gelten vielerorts als strukturelle Bedrohung für das Zahntechniker-Handwerk. Daher haben nun verschiedene Parteien ein Auge darauf.

(ms) – In den vergangenen Wochen und Monaten haben sich zahlreiche Vertreter aus Zahntechnik, Zahnmedizin sowie den Kassenzahnärztlichen Vereinigungen (KZV) zum aktuellen Selektivvertrag der Deutschen Angestellten-Krankenkasse (DAK) geäußert. Während die politische Diskussion derzeit etwas leiser verläuft, kommt an anderer Stelle neue Bewegung in den Fall. Das Bundesversicherungsamt (BVA) in Bonn geht im Moment der Frage nach, ob solche Verträge und speziell die Regelungen in Bezug auf den Paragraphen 73c des fünften Buches des Sozialgesetzbuches (SGB V) zulässig sind. Wie BVA-Pressesprecher Theo Eberenz bestätigte, sei die DAK aufgefordert worden, den betreffenden Vertrag zur gesetzmäßigen Überprüfung beim Amt einzureichen. „Bisher ist dies aber noch nicht geschehen“, sagte Eberenz. „Auch deshalb ist derzeit ungewiss, wann mit einer Entscheidung des BVA zu rechnen ist.“

Erste Anfragen 2006 gestellt

Zu den ersten Akteuren, die das BVA zu einem Urteil über Verträge der Krankenkassen rund um das Thema zahn-

ANZEIGE

esthetic-base® gold
die Stumpfgips Referenz – nur das Beste für Ihr Sägemodell!
www.dentona.de

ärztliche und zahntechnische Versorgung veranlassen, zählt die KZV Nordrhein. Sie hatte Ende 2006 nachgefragt, ob ein Vertrag der Betriebskrankenkasse Beiersdorf mit den gesetzlichen Bestimmungen zu vereinbaren sei. Damals drehte sich die Diskussion um den Paragraphen 140a SGB V, der Bestimmungen zur sogenannten Integrierten Versorgung enthält. Obwohl die KZV Nordrhein ihre Anfrage im Juli 2007 konkretisierte und mehrmals nachhakte, habe sie nie eine detaillierte Stellungnahme aus Bonn erreicht, berichtet eine Mitarbeiterin aus der Vertragsabteilung. Letztendlich habe sich das Problem Ende 2008 beinahe von selbst gelöst, als ein Großteil der Verträge mit Integrierter Versorgung auslief oder gekündigt wurde.

» Seite 2

Eine bemerkenswerte Premiere

Mit ihrem ersten Prothetik Symposium am 18. November betrat die Firma Heraeus aus Hanau Neuland. Es war eine mutige Entscheidung, in dieser Zeit des Umbruchs ein neues Symposium am Markt platzieren zu wollen. Doch der Mut wurde belohnt.

(me) – Beinahe 400 Teilnehmer kamen in das Steigenberger Airport Hotel nach Frankfurt am Main. Und sie sollten ihr Kommen nicht bereuen. Ausgewählt gute Referenten und brennende aktuelle Fra-

gen standen in der Mainmetropole auf dem Programm. Angesprochen waren besonders Teams aus Zahnärzten und Zahntechnikern. Ein Blick in die Runde verriet jedoch schnell, dass im Publi-

kum die Zahntechniker überwogen, was auch den Referenten auffiel und gerade die Hochschul-Lehrenden zum Nachdenken anregte.

» Seite 21

ANZEIGE

DD Galvano Qualität – mehr sollten Sie nicht bezahlen.

DD Galvano Plus

Die bewährte Qualität mit dem Plus an Härte

Flasche: 500 ml
Goldgehalt: 8,25g Au / 0,5 Liter (16,5g Au / Liter)
Goldanteil: 99,97 %
Härte: 160 HV
Farbe: feingold hochglänzend
ArtNr: G 105
Listenpreis: 399,- EUR

Alle Preise verstehen sich netto zzgl. gesetzl. MwSt. Das Einführungsangebot ist gültig in Deutschland bis zum 31.01.2010 und beschränkt auf max. 5 Flaschen à 500 ml je Kunde. Preisänderungen und Liefermöglichkeiten behalten wir uns vor. So lange der Vorrat reicht.

DD Galvano Plus Einführungspreis: 319,- EUR / 500 ml 8,25g Au / 500 ml

Optimiert für folgende Systeme:

WIELAND Dental + Technik GmbH & Co. KG AGC® Geräte*	Gramm Technik GmbH GAMMAT®-Geräte*
Heraeus Kulzer GmbH Preciano-Galvanisiersystem*	Schütz Dental GmbH EL-Form Geräte*
DequDent GmbH Solaris® Galvanotechnik*	Metalor Dental GmbH ScopeformEasy® System

*Die jeweiligen Systemnamen sind eingetragene Markenzeichen der Hersteller.

Dental Direkt

Galvano-Hotline: 05 21 - 299 360
www.dentaldirekt.de

Erfolgreich oder flügelahm?

ZT Fortsetzung von Seite 1

Brief direkt an die KZVB und ihren Vorstandsvorsitzenden gewandt. Er bemängelt in erster Linie die wenig differenzierte Darstellung von Informationen. Die KZVB müsse ihre Bedenken konkretisieren. „Wenn es explizit einen Fall gibt, soll man bitte Ross und Reiter beim Namen nennen. Pauschalisierungen helfen in dieser Diskussion aber nicht weiter“, erklärte Müller. Generell müsse die Aussage „Zahnersatz zum Nulltarif“ zwingend mit dem Hinweis auf das nötige gepflegte Bonusheft verbunden sein. „Sonst finde ich das unseriös und würde diese Aussage der KZVB unterstützen. Die größten fünf Anbieter in Deutschland, zu denen ich auch uns zähle, kommen dem aber ganz klar nach.“

„Vielen Patienten fehlt schlicht und einfach das Geld, um die Preise der deutschen Zahntechnik zu bezahlen“, heißt es in dem offenen Brief. Zudem empfindet Müller sein



Frank Müller fühlt sich als Geschäftsführer von „Zahnersatz Müller“ durch die Informationsbrochure der KZVB zu Unrecht angegriffen.

Angebot nicht als Mogelpackung. Sein Internetportal biete mit einem Onlinerechner erhebliche Transparenz. Die tatsächliche Kostenersparnis könne sofort errechnet werden. Außerdem spiele der Flyer mit der Angst des Patienten vor gesundheitlichen

Schäden durch die Verwendung ausländischer Materialien. „Unser Unternehmen kauft alle Materialien im deutschen Fachhandel und schickt sie danach zur ausländischen Produktion. Die Qualität, die wir an Zahnärzte und Patienten verkaufen, ist mit Sicherheit so gut, wie in einem deutschen Labor“, meint der Zahntechnikermeister. „Am liebsten hätte ich es, wenn die KZVB hier vorbeikäme und sich einen Einblick verschafft, was wir alles für die Sicherheit tun.“

Eine Antwort auf sein Schreiben hat er bis jetzt nicht erhalten. Die KZVB sieht dazu auch keinen Anlass. „Wir haben keinen Kontakt zu Herrn Müller aufgenommen, da sich unsere Kritik nicht auf Auslandszahnersatz generell, sondern auf ‚Zahnersatz zum Nulltarif‘ bezieht“, sagt Rat. „Ja, es gibt Patienten, die sich deutschen Zahnersatz nicht leisten können. Für sie braucht es preiswerte Alternativen. Aber ‚Zahnersatz zum Nulltarif‘ ist und bleibt eine Mogelpackung.“ **ZT**

Einladung steht im Raum

Überhaupt sei das eigentliche Problem ein ganz anderes.

Die Aufseher

ZT Fortsetzung von Seite 1

Aufgrund der rechtlichen Bestimmungen, die auf der Philosophie der damaligen rot-grünen Bundesregierung mit dem Ziel der Abschaffung des Kollektivvertragszahnrechts beruhen, seien die Möglichkeiten, gegen Verträge nach Paragraph 73c SGB V rechtlich vorzugehen, sehr eingeschränkt. Problematisch sieht die KZV Nordrhein jedoch die Inhalte und hat sich entschlossen, als KZV die Zahnärzte selbst über die Bedenken hinsichtlich der Selektivverträge zu informieren. Die Reaktion des BVA sei insgesamt recht enttäuschend.

Vertragswerke ständig im Fluss

Zu denjenigen, die bei der Behörde wegen des DAK-Selektivvertrages nach einer Einschätzung gefragt haben, gehört die KZV Berlin. Diese verweist darauf, dass die aktuelle Prüfung unabhängig von deren Ausgang kein generelles Urteil hervorbringen werde. Die Verträge der Managementgesellschaften würden permanent nachgebessert und somit zunehmend wasserdicht. Geprüft werden könne jedoch immer nur der aktuell vorliegende Vertrag. In Berlin hatte man die DAK selbst auch um ein Exemplar gebeten. Dieser Wunsch wurde allerdings seitens der Kasse bis zum jetzigen Zeitpunkt abgelehnt. Die DAK soll darauf verwiesen haben, dass die Inhalte des Vertrages den Charakter eines Geschäfts- und Betriebsgeheimnisses hätten. Und die Chancen auf eine Genehmigung scheinen gar nicht so schlecht. „Nach jetzi-

gem Stand scheint es eher unwahrscheinlich, dass Vertragsinhalte beanstandet werden. Ähnlich gelagerte Verträge wurden vom BVA bereits vorher als zulässig eingestuft“, sagt Pressesprecher Eberenz. Sollte es tatsächlich so kommen, hätten die Kritiker des Selektivvertrages diese Karte erfolglos gespielt und müssten den Gang an andere Behörden überdenken.“ **ZT**

ANZEIGE

picodent
qualität durch innovation

Implantat-rock®

Vorsprung durch
einzigartige Qualität!

Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

„Ich habe Zweifel an dieser These“

Die aktuelle Diskussion um die Stellung von Laboren und Dentalindustrie innerhalb der Branche hält an. ZTM Uwe Bußmeier, Obermeister der Zahn-techniker-Innung Münster, hegt diesbezüglich keine übertriebenen Ängste.

ZT Herr Bußmeier, zeichnet sich momentan tatsächlich eine Wettbewerbssituation zwischen Laboren und der Dentalindustrie ab?

Die Frage ist eng mit der CAD/CAM-Technologie verbunden. Im Vordergrund stehen für mich bei diesem Thema neuartige Herstellungsformen des Zahnersatzes. Als Zahntechnikermeister

Die Frage impliziert die Richtigkeit der Annahme. Ich habe Zweifel an dieser These. Aus meiner Sicht eröffnet eine differenzierte Sicht der Situation für viele Firmen auch in der Zukunft die Perspektive für eine enge Zusammenarbeit mit den Laboren. Die wenigen „Fabriken für Kronen und Brücken“ werden erschrocken reagieren, wenn sich die 8.000 Unternehmen des Zahntechniker-Handwerks vollständig von ihnen abgewendet haben. Denn ein Unternehmer kann niemals gutheißen, dass ein Zulieferer zum Mitbewerber wird. Dann kauft man eben seine Einbettmassen, Öfen, Schleudern, Gold, Stahl oder Zirkon woanders.

ZT Warum war die Industrie bisher kein Konkurrent?

Die ungeschriebenen Gesetze einer wirtschaftlich starken dentalen Familie haben es allen leicht gemacht, aus sicheren Räumen die freundschaftlichen Beziehungen zu pflegen sowie Synergien zum eigenen Vorteil zu entwickeln.

ZT Was würde eine neue Wettbewerbssituation z.B. für die Wertschöpfungskette der Labore bedeuten?

Da kann ich nur mutmaßen. Jeder Laborinhaber wägt mehr oder weniger intensiv ab, bei wem er seine Geräte und Materialien kauft. Meine Phantasie reicht nicht für die Vorstellung aus, dass ein Labor in eine Technologie der Dentalindustrie investiert, die ihm möglicherweise als Wettbewerber in der Zahnarztpraxis wieder begegnet. Nach der Einführung der Festzuschüsse mag es zwar wirtschaftlich schwache Labore geben. Alle Beteiligten sollten jedoch immer wieder daran denken, dass mit der Organisationsmacht von 5.000 Laboren in den Innungen und im VDZI nach wie vor ein einzigartiges, leistungsstarkes Versorgungsnetz für Deutschland zur Verfügung steht. **ZT**

ZT Vielen Dank für das Gespräch!

ZT Siehe auch Kommentar.



Der Verband der Dentallabore innerhalb der Innungen und des VDZI bleibt aus Sicht von Obermeister Uwe Bußmeier nach wie vor ein gewichtiger wirtschaftlicher Faktor.

ter fasziniert mich das gestalterische Potenzial. Das Wachsmesser tausche ich mit der Maus und immer noch produziere ich ein Ergebnis, das als Teil der zahnmedizinischen Versorgungsleistung die Qualifikation des Zahntechnikermeisters voraussetzt. Erst in zweiter Linie beschäftige ich mich mit der Frage, wer und warum die roten Linien erfolgreicher Partnerschaften aus der Vergangenheit zwischen Industrie, Zahnheilkunde und Zahntechniker-Handwerk überschreitet. Letzten Endes entscheidet der Einzelne wie in einer guten Ehe, ob er seine Zukunft auch weiterhin in der Partnerschaft sieht. Oder ob er als Haifisch denjenigen fressen will, der ihn in der Vergangenheit genährt hat.

ZT Wo liegen aus Ihrer Sicht die Hintergründe für eine derartige Konkurrenz?

ren, wenn sich die 8.000 Unternehmen des Zahntechniker-Handwerks vollständig von ihnen abgewendet haben. Denn ein Unternehmer kann niemals gutheißen, dass ein Zulieferer zum Mitbewerber wird. Dann kauft man eben seine Einbettmassen, Öfen, Schleudern, Gold, Stahl oder Zirkon woanders.

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Verlag	Verlagsanschrift: Oemus Media AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig	Tel.: 03 41/4 84 74-0 Fax: 03 41/4 84 74-2 90 E-Mail: kontakt@oemus-media.de
Fachredaktion	Roman Dotzauer (rd) Betriebswirt d. H. (V.i.S.d.P.)	E-Mail: roman-dotzauer@dotzauerdental.de
Redaktionsleitung	Matthias Scheffler (ms)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 23 E-Mail: m.scheffler@oemus-media.de
Redaktion	Matthias Ernst (me)	Tel.: 01 51/5 58 38-1 39 E-Mail: m.ernst-oemus@arcor.de
	Claudia Schellenberger (cs) M.A.	Tel.: 03 41/4 84 74-1 43 c.schellenberger@oemus-media.de
Projektleitung	Stefan Reichardt (verantwortlich)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 22 E-Mail: reichardt@oemus-media.de
Produktionsleitung	Gernot Meyer	Tel.: 03 41/4 84 74-5 20 E-Mail: meyer@oemus-media.de
Anzeigen	Marius Mezger (Anzeigenposition/ -verwaltung)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 27 Fax: 03 41/4 84 74-1 90 ISDN: 03 41/4 84 74-31/-1 40 (Mac: Leonardo) 03 41/4 84 74-1 92 (PC: Fritz Card) E-Mail: m.mezger@oemus-media.de
Abonnement	Andreas Grasse (Aboverwaltung)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 00 E-Mail: grasse@oemus-media.de
Herstellung	Matteo Arena (Grafik, Satz)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 15 E-Mail: m.arena@oemus-media.de

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzel-exemplar: 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im In-land 35,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 03 41/4 84 74-0. 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 Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

ZT Der aktuelle Kommentar



Betriebswirt d. H. Roman Dotzauer, Fachredakteur der ZT Zahntechnik Zeitung und Laborinhaber in Chemnitz.

Liebe Kollegen,

Teile der Dentalindustrie wollen in das Geschäftsfeld der Zahntechniker und direkte Beziehung zu den Zahnärzten aufbauen. Die Diskussion auch in der ZT Zahntechnik Zeitung zeigt, dass man seitens der Zahn-

techniker das Problem realisiert hat. Aber haben die Betriebsinhaber die Bedeutung dieses Thema auch richtig erkannt?

Einige Firmen der Dentalindustrie dringen zur Kompensierung eigener Investitionsruinen in unseren Markt ein. Diesmal nicht als Partner, sondern als Konkurrent auf der Suche nach Rendite. Durch die Herstellung von Kronen, Brücken und Implantatversorgungen mittels CAD/CAM. Dabei hat das Zahntechniker-Handwerk als Pionierpartner jede Entwicklung in der Vergangenheit durch sein Wissen und praktische Erfahrung erst zur Marktreife geführt hat. Weitgehend auf eigenes Risiko versteht sich. Dieses Wissen nutzen nun jene Teile der Industrie, um mit dem Labor in einen direkten Wettbewerb zu treten.

Die Labore werden derweilen zum Dienstleister, Servicelabor

und Reparaturbetrieb degradiert. Aus der Industrie kommen dagegen Sätze wie dieser: „Die Zahnärzte werden sich entscheiden müssen, ob sie mit einem Zahntechnikermeister oder mit der innovativen Dentalindustrie arbeiten wollen.“ Nein, die Industrie wird sich entscheiden müssen. Und zwar für ein leistungsfähiges Labor vor Ort, das dem Zahnarzt zahntechnische Einzelanfertigungen jeder Form für jeden Patienten qualitätssicher, mit bester Präzision und Ästhetik wirtschaftlich anbieten kann. Da mag es noch weithin unausgeschöpfte Kooperationsformen geben – am tragenden Prinzip ändert das aber nichts. Ich denke oft darüber nach, was Zahnärzte tun würden, wenn Zahntechniker auf einmal selbst an den Patienten wollten. Sie würden die Labore boykottieren und an den Rand der Existenz drücken. Beispiele

hierfür gab es in der Vergangenheit genug. Was machen die Laborinhaber? Nichts! Sie sind Fan der Industrie. Sie lassen sich locker auf Fremdfertigung ein und freuen sich, wenn ihnen jemand die Arbeit abnimmt. Es ist Zeit, seine Geschäftsbeziehungen nachhaltig zu prüfen. Industrieunternehmen werden klar sagen müssen, ob sie lieber mit uns oder unseren Kunden arbeiten möchten. Die Macht der Industrie könnte für unsere Branche eine größere Bedrohung sein, als es Auslandszahnersatz je war. Intelligente Kooperationspartnerschaften: ja – Konkurrenten: nein. Kämpfen Sie für Ihren Beruf und Ihre Zukunft. **ZT**

Ihr Roman Dotzauer

ZT Siehe auch Leserbrief auf Seite 4.



ZERO

arti



% expansion



Neue Vorwürfe stehen im Raum

Wer gedacht hatte, dass der Fall McZahn irgendwann still und heimlich unter ferner liefen abgelegt wird, sieht sich getäuscht. Stattdessen hat die Staatsanwaltschaft neue Erkenntnisse und dehnt ihre Untersuchungen aus.

In die Ermittlungen rund um die Insolvenz des ehemaligen Dentalanbieters McZahn AG kommt nach rund einem Jahr erneut Bewegung. Wie mehrere Medien übereinstimmend berichten, hat im November die Staatsanwaltschaft Wuppertal ihre Untersuchungen erheblich ausgeweitet. Nach Angaben des Behördensprechers Wolf-Tilmann Baumert werde aktuell gegen vier ehemalige Vorstände ermittelt, zu denen auch McZahn-Gründer Werner Brandenbusch und Ex-Vorstandsmitglied Oliver Desch zählen. Zusätzlich ist eine Zahnärztin aus Düsseldorf im Visier der Behörde. Gegen Brandenbusch und Desch, die allgemein als die Hauptbeschuldigten in dem Verfahren gelten, wird neben dem Verdacht auf Betrug und Urkundenfälschung nun

auch noch wegen Untreue ermittelt. Laut eines entsprechenden Berichtes des Bielefelder „Westfalen-Blattes“ sollen sie insgesamt 900.000 Euro an Firmengeldern für private Zwecke genutzt haben. Der Zeitpunkt der Eröffnung eines möglichen Gerichtsverfahrens wird in diesem Zusammenhang weiter herausgeschoben. Immerhin müssten 50 Kisten mit Beweismaterial gesichtet und 30 Zeugen vernommen werden. Baumert wird mit den Worten zitiert, dass „die Ermittlungen noch einige Zeit in Anspruch nehmen“ würden. Die McZahn AG war im Sommer 2008 in die Schlagzeilen geraten, nachdem ihre Geschäftsräume im nordrhein-westfälischen Willich durchsucht worden waren. Hintergrund war der Verdacht der Staatsanwaltschaft, dass

in China gefertigter Zahnersatz mithilfe gefälschter Zertifikate falsch abgerechnet wurde. McZahn hatte zum damaligen Zeitpunkt mit der Importgesellschaft „Silverline-Dental“ zusammengearbeitet, welche jedoch Brandenbusch gehörte. Das Unternehmen soll angeblich Konformitätserklärungen nicht ordnungsgemäß ausgestellt haben. Nach Aussage der Staatsanwaltschaft sei den Kassenzahnärztlichen Vereinigungen ein Gesamtschaden von rund 800.000 Euro entstanden. Brandenbusch verließ währenddessen die McZahn AG,

welche sich im Oktober 2008 gezwungen sah, ein Insolvenzverfahren einzuleiten. Noch im selben Monat startete der Mann aus Krefeld mit der House of Dental GmbH abermals den Versuch, Patienten und Zahnärzte mit in China produziertem Zahnersatz zu gewinnen (siehe ZT Zahn-technik Zeitung 11/2008, Seite 6). Auch heute will er „dem Patienten eine zahntechnische Versorgung bieten, die auch im Rahmen der Regelversorgung der Krankenkassen ohne Kostenbeitrag und ohne Zusatzversicherung erfolgt“.

ANZEIGE

Einfach, schnell und sicher Einkaufen
www.wollner-dental.de



Wichtiges Signal für die Ausbildung

In Neumünster können jetzt angehende Zahntechniker bundesweit das erste CAD-Kompetenzzentrum nutzen. Die Berufsbildung reagiert damit auf die aktuellen Veränderungen im Tätigkeitsfeld der Zahntechnik.

Die Landesberufsschule für Zahntechnik in Neumünster (LBS) hat in Zusammenarbeit mit der Zahntechniker-Innung Hamburg und Schleswig-Holstein, der Michael Flussfisch GmbH und dem dänischen Unterneh-

men 3Shape A/S ein Kompetenzzentrum CAD eingerichtet. Berufsschulen können aus Kostengründen die neuesten Technologien meist nicht sofort umsetzen. Diese bisher im Bundesgebiet einmalige Kooperation zwi-

schen Schule, Innung und Wirtschaft eröffnet ab sofort der LBS die Möglichkeit, bereits den Auszubildenden die innovative Technik anzubieten. Auch in der Zahntechnik ersetzen bzw. ergänzen aktuelle computerunterstützte Gestaltungs- und Fertigungsverfahren immer mehr die typische Handwerksarbeit. Im Rahmen des Lernfeldes elf stehen von nun an den Schülerinnen und Schülern Übungsmöglichkeiten mit Scanner und Konstruktions-Software zur Verfügung. Im Schulunterricht können erste Erfahrungen sowohl in der klassischen als auch der modernen Technik gesammelt werden. Dazu wurde ein CAD-Raum mit einem 3Shape Scanner

D700 und insgesamt acht PC mit der DentalDesigner-Software eingerichtet. Mit einem fest installierten Beamer können Details für alle Schüler großflächig dargestellt werden. Um Synergieeffekte zu nutzen, soll das Kompetenzzentrum im Rahmen vorhandener und weiterzuentwickelnder Konstruktionsmodule auch von der Überbetrieblichen Ausbildungsstätte (ÜAS) und der Meisterschule der Zahntechniker-Innung Hamburg und Schleswig-Holstein genutzt werden. Zusätzlich können mit Unterstützung der Michael Flussfisch GmbH ab 2010 auch Weiterbildungsangebote für interessierte Gruppen bzw. Einzelpersonen angeboten werden.



Freuen sich zu dritt über das gemeinsame Projekt: Michaela Flussfisch, Geschäftsführerin der Michael Flussfisch GmbH, Peter K. Thomsen, Obermeister der Zahntechniker-Innung Hamburg und Schleswig-Holstein, und Heiner Brockmann, Leiter der Landesberufsschule für Zahntechnik in Neumünster.

Werden Labore entbehrlich?

In der Oktoberausgabe der ZT Zahn-technik Zeitung widmete sich ein Artikel der künftigen Beziehung zwischen der Dentalindustrie und Zahntechniklaboren. In Leserbriefen schildern zwei Laborinhaber ihre Sicht der Dinge.

Mit Erstaunen hab ich in der ZT Zahn-technik Zeitung den Bericht „Trübe Herbststimmung“ gelesen! Erstaunt hat mich nicht der Inhalt dieses Berichtes, sondern der Zeitpunkt! Die fortschreitende Industrialisierung und ihre Folgen für das Zahntechniker-Handwerk sind bereits seit Jahren offensichtlich. Es ist enttäuschend, wenn sich der VDZI erst jetzt diesem Thema zuwendet. Darüber hinaus halte ich die angedeuteten Rückschlüsse, so nach dem Motto „die böse Industrie, die da nur ihr Geschäft machen will“, für weltfremd! Natürlich will die Industrie ihr Geschäft machen, natürlich werden dadurch zahn-

technische Arbeitsplätze abgebaut! Übrigens ist der Geschäftsführer der BEGO, Herr Christoph Weiss, einer derjenigen, die die Wahrheit sagen und nicht hinterhältig hinter dem Rücken der Zahntechniker agieren!

Mit freundlichen Grüßen
Dieter Buch, Duisburg

Der VDZI tut gut daran, sich nunmehr ernsthaft mit den Sorgen und Befürchtungen der gewerblichen Labore zu beschäftigen, die sich in dem Artikel „Trübe Herbststimmung“ durch den Präsidenten des VDZI, Jürgen Schwichtenberg, widerspiegeln. Die sehr widersprüchlichen Antworten derer, die ihre Mei-

nung zu diesem Thema zum „Besten“ gegeben haben, sind Grund genug dafür, dass die Branche der Zahntechniker sehr wachsam sein muss. Alle Argumentationen zum Thema beinhalten in ihren Darstellungen – bewusst oder unbewusst – ein verkürztes Denken, welches über die Folgewirkung der Industrialisierung im Zahnersatz-Bereich hinwegtäuscht. Zur Verkenntnis dessen, was der eigentliche Beweggrund der Dentalindustrie ist, wird das Bild über die Zukunft der zahntechnischen Betriebe immer verschwommener und entbehrlicher. Vor allem dann, wenn die Verwechslung von Ursache und Wirkung noch hinzukommt. Ob sich das Spielfeld und die Spielregeln ändern,

sehr geehrter Herr Weiss, wird einzig und allein davon abhängen, ob die Zahnmedizin und Zahntechnik sich in Zukunftsfragen einigen. Die Zahnärzteschaft würde gut daran tun, sich ebenfalls ernsthafte Gedanken darüber zu machen, ob sie weiterhin mit dem fairen und vertrauensvollen Partner eines gewerblichen Labors zusammenarbeiten möchte, oder sich in die bedingungslose Abhängigkeit der Industrie begibt. Die Auswüchse solcher Abhängigkeiten sind uns allen aus anderen Beispielen im Gesundheitswesen bestens bekannt.

Mit freundlichen Grüßen
Alfred Neumann, Hilden

Müller an der Spitze

Der Bundesverband Dentalhandel e.V. hat im November einen neuen Vorstand gewählt.

Der langjährige Vizepräsident des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. (BVD) Lutz Müller ist am 10. November in Frankfurt am Main zum Präsidenten gewählt worden. Damit löst er Bernd Neubauer

zurückzuziehen. Auf das Drängen zahlreicher Mitglieder hin erklärte er sich in Frankfurt dennoch bereit, für eine Übergangszeit als Vizepräsident zur Verfügung zu stehen. Damit wird zu sei-



Das neue Führungstrio des BVD: Bernd Neubauer, Lutz Müller, Bernd-Thomas Hohmann (v.l.n.r.).

ab, der aus persönlichen Gründen nicht mehr für dieses Amt zur Verfügung stand. Müller, Inhaber eines Dentaldepots, versprach: „Ich stehe für eine Kontinuität der Verbandsarbeit und werde mich insbesondere auch weiterhin für die Stärkung der Ausbildung im Dentalhandel einsetzen.“ Der 63-Jährige vertritt die Interessen des BVD seit April auch im Europäischen Dachverband Association of Dental Dealers in Europe (ADDE). Neubauer hatte ursprünglich geäußert, nach dem Abgeben der Präsidentschaft sich komplett aus der Verbandsfüh-

nen zwölf Jahren als Präsident noch eine unbestimmte Zeit als Vizepräsident hinzukommen. Als weiteren Vizepräsidenten wählte das Präsidium des BVD Bernd-Thomas Hohmann. Der Geschäftsführer von Henry Schein Deutschland folgt demnach auf Norbert Orth. Dieser hatte seit sieben Jahren im BVD als Vizepräsident mitgearbeitet und schied auf eigenen Wunsch aus dem BVD aus. Bereits zu Beginn des Jahres hatte Orth angekündigt, im November für keine weitere Amtszeit kandidieren zu wollen.

Nur unter Vorbehalt

Eine aktuelle Studie legt Beratungsdefizite der gesetzlichen Krankenkassen offen.

Die Beratungskompetenz gesetzlicher Krankenkassen ist in vielen Fällen mangelhaft. Dies belegt eine aktuelle Studie des Internet-Versicherungsvergleiches Geld.de und dem Nachrichtenportal News.de. Beide hatten insgesamt 100 gesetzliche Krankenkassen gefragt, ob ein vor dem 31. Dezember 2002 privat Krankenversicherter zurück in die gesetzliche Krankenkasse muss, wenn er unter die für das Jahr 2009 geltende allgemeine Versicherungspflichtgrenze von 48.600 Euro fällt. Genau 72 Prozent der befragten Kassen berieten falsch und gaben an, dass ein Wechsel zurück in die gesetzliche Krankenkasse erfolgen müsse, berichtete News.de im November. Tatsächlich können Betroffene jedoch in der privaten Versicherung verbleiben. Voraussetzung dafür sei ein Mindestverdienst von jährlich 44.100 Euro. Außerdem müsse die Person schon vor dem Jahr 2003 privat versichert gewesen. Dann trete ein gesetzlich vorgeschriebener Bestandsschutz in Kraft. Entsprechend kritisch reagierte das Bundesgesundheitsministerium. „Ich kann die Kassen nur auffordern, ihre gesetzlichen Verpflichtungen ernst- und wahrzunehmen“, sagte ein Sprecher dem Nachrichtenportal. Käme es zu einer Falschbera-

tung, müssten die Aufsichtsbehörden eingreifen. Die gesetzlichen Krankenkassen wiesen die Verantwortung für die gegebenen Auskunft teilweise von sich. Nach Ansicht des GKV-Spitzenverbandes sei „in erster Linie der Arbeitgeber in der Pflicht sei, den Arbeitnehmer über den Bestandsschutz zu informieren. Die gesetzliche Krankenkasse könne aus der Anmeldung des Arbeitgebers nicht erkennen, wie viel Geld der Arbeitnehmer verdiene. Deshalb könne man nicht zwangsläufig erkennen, ob er damit über oder unter der Jahresentgeltgrenze liege“. Aufseiten der privaten Kassen beurteilt man die Situation ernster und appelliert an die Versicherten, in die Offensive zu gehen. Dr. Volker Leienbach, Vorstandsmitglied des Verbandes der privaten Krankenversicherungen, verweist angesichts der Studie auf mögliche rechtliche Schritte. So sollten Betroffene „prüfen, ob wegen einer Falschberatung Schadensersatzansprüche gegen die Krankenkassen geltend gemacht werden können“. Derzeit sind rund 8,6 Millionen Deutsche privat krankenversichert. Im Vorjahr wechselten nach Angabe des Verbandes der privaten Krankenversicherung ungefähr 150.300 Privatversicherte zu einer gesetzlichen Kasse.

WIELAND



MEHRWERT KOMMT VON WIELAND

Mit der Entscheidung für Legierungsprodukte von WIELAND setzen Sie auf den richtigen Partner. Das strukturierte WIELAND Legierungskonzept offeriert Ihnen für jede Indikation oder wirtschaftliche Anforderung eine perfekte Auswahl. Ohne Zeitverlust finden Sie bei uns geeignete Vorschläge, die in jeder individuellen Patientensituation sowohl höchsten ästhetischen Ansprüchen als auch ökonomischen Erfordernissen gerecht werden. Wählen Sie einfach selbst aus unserem WIELAND Legierungsspektrum:

- Premium Aesthetic Line
- Implant Line
- Base Aesthetic Line
- Base Line

WIELAND GOLDWOCHEN:
Fragen Sie unseren Außendienst!



Die Entscheidung ist leicht! Von Gold-Basis-Legierungen bis Silber-Palladium-Legierungen finden Sie perfekte Empfehlungen mit den wichtigsten Daten sowie den geeigneten Verblendkeramiken. EXPECT THE DIFFERENCE! BY WIELAND.

Wie viel Leben steckt im Dentallabor?

Organisieren als Managementfunktion ist keine einmalige punktuelle Aufgabe, sondern ein ständiger Prozess. Fortlaufend tauchen auch in Dentallaboren Probleme auf, die einer organisatorischen Lösung bedürfen. Das zeigt sich in besonderem Maße in der aktuellen Wirtschaftskrise. Dr. Dr. Cay von Fournier verdeutlicht, wie eine durchdachte Organisation den Unternehmen in unternehmerisch schwierigen Zeiten helfen kann.

Wenn Unternehmen in schwierige Situationen geraten, sind die Verantwortlichen selten um eine Ausrede verlegen. Es sind dann „die Konjunktur“, „die Globalisierung“, „die Politik“, „die fehlenden Subventionen“, „die unmotivierten Mitarbeiter“ und letztlich immer „die Kunden“. Im Dentallabor sind es „die Gesundheitspolitik“, „die Krankenkassen“, „die Zahnärzte“ und schließlich „die Patienten“. Überall wo solche Sätze fallen, haben wir es mit schlechter Führung zu tun. Stellen wir also eines klar: Für den Erfolg oder Misserfolg eines Labors stehen zuerst die Verantwortlichen dieses Unternehmens, die Laborinhaber und Führungskräfte in der Pflicht, niemand sonst.

In guten Zeiten ist es einfach, erfolgreich zu sein, so wie es bei bester körperlicher und geistiger Gesundheit auch einfach ist. Höchstleistungen zu erbringen. So wie Fehler im Organismus des Menschen gefährlich sind, so sind sie es auch für den Organismus Unternehmen. Daher ist es wichtig, dass die Verantwortlichen eines Dentallabors die Gebote der Unternehmensführung kennen. Führung muss in allen Bereichen wirksam sein (Abb. 1). Je wirksamer Führung ist, desto erfolgreicher ist ein Unternehmen. Wirksamkeit ist aber immer ein ganzheitliches Phänomen. Gute Führung braucht Übersicht und gute Führung braucht neben wirtschaftlicher Kompetenz ebenso ein moralisches Wertefundament. Wenn wirksame Führung fehlt, wird es – früher oder später – für jedes Unternehmen kritisch. Es verwundert daher nicht, dass es gerade in schwierigen Zeiten um viele Unternehmen schlecht bestellt ist, ganz gleich ob groß oder klein. Ihnen fehlt es an Führungskompetenz.

Organisation – der Versuch einer Definition

In den Wirtschaftswissenschaften beinhaltet der Begriff Organisation unterschiedliche Sachverhalte und

wird in drei Bereiche eingeteilt: Die funktionale Organisation betrachtet die Tätigkeit, also das Organisieren. Die institutionale Organisation bezeichnet das zielgerichtete System des Unternehmens und der strukturelle Organisationsbegriff setzt die Struktur einem Wirksystem mit formalen Regeln gleich.

ANZEIGE

Rund um die Modellherstellung die Nr. 1!

Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

Wird der Organisationsvorgang näher untersucht, so zeigt sich sehr schnell, dass es im Kern darum geht, dauerhafte Regelungen zu schaffen: Regeln zur Festlegung der Arbeitsaufteilung, Koordination, Verfahrensrichtlinien, Beschwerdewege, Kompetenzabgrenzungen, Weisungsrechte, Unterschriftsbefugnisse etc. Die Organisation ist also die Ordnung eines Unternehmens. Diese gilt es, so einfach wie möglich zu gestalten, um die größtmögliche Wirkung zu erzielen. Grundsätzlich sollte gelten: So viel Organisation wie nötig und so wenig wie möglich. Organisatorische Regeln sind offiziell eingeführte Regeln (= formale Regeln). Aber nicht alle Regeln, die in einem Unternehmen Geltung haben, sind auf offiziellem Wege entstanden. Letztere werden als informelle Regeln bezeichnet. Häufig entstehen Regeln spontan, aus dem Handeln heraus, und bewähren sich in der täglichen Arbeit. Organisationsformen im Unternehmen beinhalten zwei weitere Aspekte:

– formale Organisation: Dinge, die im Unternehmen sichtbar sind, zum Beispiel Infrastruktur, Finanzen, Möbel etc.

– informelle Organisation: Dinge, die unsichtbar sind, zum Beispiel Normen, Werte, Gefühle, Regeln etc.

Wenn wir als Labor erfolgreich sein wollen, so sollten wir uns an natürlichen Organismen orientieren:

- Ein Organismus entwickelt sich ständig weiter ...
 - ¶ Werden Sie mit Ihrem Laborteam zu einer lernenden Organisation!
- Organe funktionieren perfekt zusammen, kein Organ kann für sich alleine bestehen ...
 - ¶ Vermeiden Sie, dass sich in Ihrem Unternehmen Organe (Abteilungen) isolieren!
- Organe kooperieren interdependent ...
 - ¶ Sorgen Sie dafür, dass die verschiedenen Abteilungen Ihres Labors ähnlich organisch miteinander Austausch halten!
- Organe sind gut informiert ...
 - ¶ Bauen Sie ein „Nervensystem“ in den Organismus Ihres Labors ein, das ist lebendige Kommunikation!

Es gibt vier klassische Orga-



ser Form der Organisation handelt es sich um den „Klassiker“. Da wir die Unternehmensführung aus dem Blickwinkel der Wirksamkeit sehen, muss an dieser Stelle gefragt werden, wie wirksam eine solche Organisationsform ist. Sie fördert selten die Eigenverantwortlichkeit und Motivation der Mitarbeiter.

2. Funktionale Organisation
mensionen als gleichberechtigt angesehen. Dies hat zur Folge, dass es keine hierarchische Differenzierung zwischen den verschiedenen Dimensionen gibt. Weiter liegt eine systematische Regelung der Kompetenzkreuzungen vor. In der Praxis ist es oft der Fall, dass einer der Dimensionenleiter zum „primus inter pares“ wird. Auch geht die

kräften; großer Kommunikationsbedarf

- sämtliche Kompetenzkreuzungen müssen geregelt sein; der Aufwand an Koordination ist groß
- keine Einheit der Leitung; Gefahr zu vieler Kompromisse; großer Zeitaufwand für Entscheidungen (Aspekt der Entscheidungsqualität)
- Gefühl des zu geringen Einflusses und Verantwortung bei einzelnen Personen (Kritischer Aspekt gerade im Mittelstand)

Der Organismus Unternehmen hat Geist und Körper

Was führt zu gesundem und langfristigem Erfolg? Was macht gute Unternehmensführung aus? Was macht Labore attraktiv und wertvoll? Wie werden Mitarbeiter dafür gewonnen, Patienten zu begeistern? Wäre eine dieser Fragen leicht zu beantworten, dann bräuhete es keine „Managementliteratur“. Vielleicht sind sie ja auch leicht zu beantworten und die Literatur macht es uns nur unnötig schwer. Denn häufig finden wir keine praktischen Antworten, sondern nur theoretische Modelle, die neue Probleme schaffen, die uns am Erfolg hindern. Gute Führung folgt immer einem einfachen, praktischen und ganzheitlichen Ansatz. Wir leben:

- in einer wohlhabenden Zeit voller Armut,
- in einer spannenden Zeit voller Langeweile,
- in einer guten Zeit voller Grausamkeiten,
- in einer gesunden Zeit voller Krankheiten.

Wenn wir ein Unternehmen betrachten und mit einem biologischen Organismus vergleichen (zum Beispiel dem Menschen), so stellen wir eine Vielzahl von Parallelen fest. Das Wissen der Medizin könnte uns auf dem Weg zu einem erfolgreichen und gesunden Unternehmen nützlich sein. Die Freude des Heilens und das faszinierende Ziel der Gesundheit für möglichst viele Menschen und Unternehmen ist eine große Energiequelle.

Was ist gute Unternehmensführung?

Es mangelt unserer Welt an guten Werten, an ganzheitlichem Bewusstsein, an Menschen mit begeistertem Glauben und optimistischer Hoffnung. Es mangelt auch an gegenseitigem Vertrauen und dem tieferen Sinn sowie der persönlichen Verantwortung. Es mangelt an Gesundheit, die mehr ist als nur die Abwesenheit körperlichen Leids.

Der berühmte Wissenschaftler Viktor E. Frankl formulierte es so: „Die Welt ist nicht heil, aber heilbar.“ Das

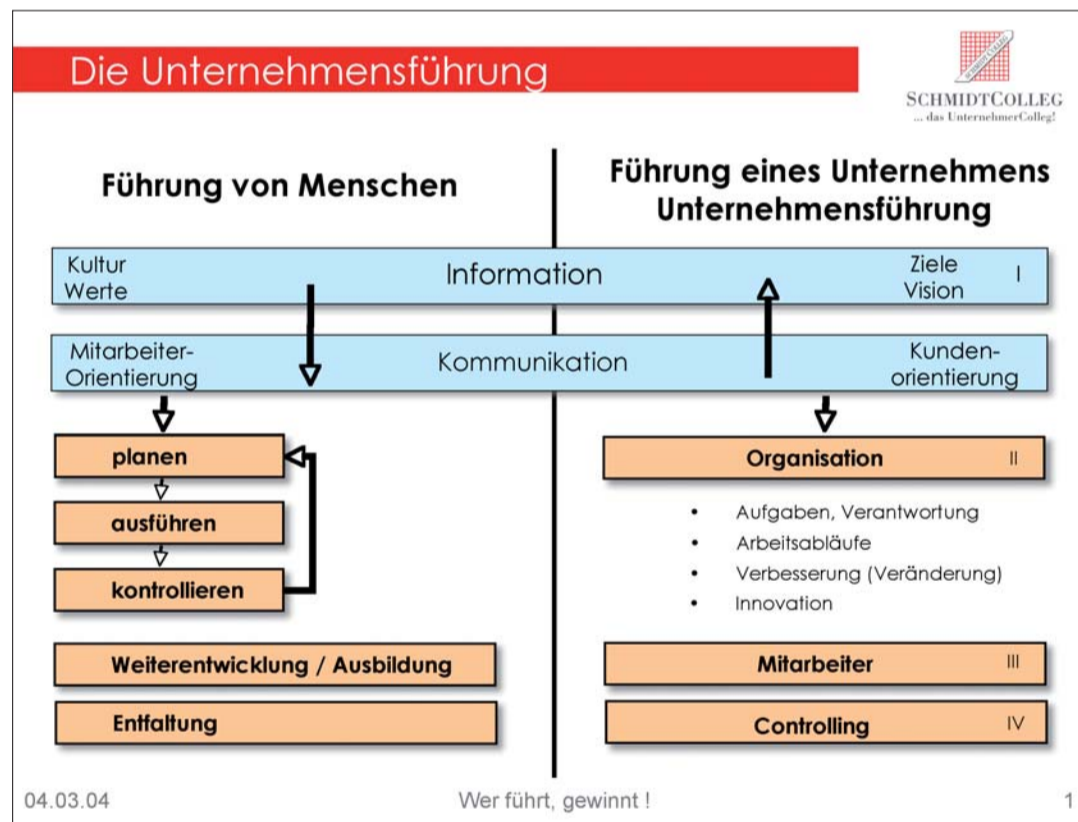


Abb. 1

nisationsstrukturen: Linien-, Stab-Linien-, funktionale und Matrix-Organisation. Diese vier Formen finden in den unterschiedlichsten Unternehmen ihre Anwendung. Vielleicht erkennen Sie sich ja in diesen vier klassischen Organisationsstrukturen wieder.

1. Linienorganisation

Die Linienorganisation stellt die straffste Form der organisatorischen Gliederung eines Labors dar. Die Linienorganisation stellt ein Bürokratiemodell dar mit einem strikten Dienstweg, wodurch von der Laborleitung bis zur untersten Stelle eine eindeutige Linie der Weisungsbefugnis und Verantwortung entsteht. Somit weiß jeder Mitarbeiter, was er zu tun hat, und was nicht in seinem Verantwortungsbereich liegt. Es entsteht eine „geheilte Ordnung im Vorgehen“. Bei die-

Im Gegensatz zur Einlinienorganisation stellt die funktionale Organisation ein Mehrliniensystem dar, in dem jede Stelle eine Mehrzahl von übergeordneten Stellen unterstellt ist. Hier wird dem Prinzip der Spezialisierung, des direkten Weges sowie der Mehrfachunterstellung Rechnung getragen. Die damit verbundene Konzentration auf bestimmte Tätigkeiten, die innerhalb eines Bereiches immer wiederkehren, ist dabei von dem Gedanken bestimmt, diese Tätigkeiten besser, schneller und effizienter durchzuführen.

3. Matrixorganisation

Die Matrixorganisation ist im Vergleich zu den anderen drei Organisationsformen die jüngste. In der Matrixorganisation wird die Leitung nach den Dimensionen spezialisiert, und gleichzeitig werden die verschiedenen Di-

Tendenzen dahin, dass die Matrix einer klassischen Leitungsspitze einer Stab-Linienstruktur unterstellt wird.

Vorteile der Matrixorganisation:

- Entlastung der Leitungsspitze; direkte Wege (Kapazitätsaspekt)
- mehrdimensionale Koordination; Projekte können als eigene Dimension integriert werden
- Spezialisierung der Leitung nach Problemen; gleichwertige Berücksichtigung mehrerer Dimensionen (Aspekt der Entscheidungsfindung)
- kein hierarchisches Denken; Verantwortung steht im Vordergrund
- keine Willkür der Führung

Nachteile der Matrixorganisation:

- großer Bedarf an Leitungs-

ANZEIGE

Preise zum Anbeißen!

Aktuelles Angebot 1
VMK-Krone
System: EOS Sinter Laser
74,99 €*

Aktuelles Angebot 2
Zirkon-Krone
System: Wieland Zeno
94,99 €*

* Preise zzgl. MwSt.

IMPEX DENTAL GmbH • Kreuzstraße 6 • 26789 Leer
info@impex-dental.de • www.impex-dental.de • Tel.: 0491 - 6 73 84

PEOPLE HAVE PRIORITY



Es ist eine Perfecta Welt



Grenzenlose Fantasie ist unentbehrlich für Ihre Arbeit. Täglich müssen Sie kreative Visionen entwickeln und umsetzen. Dort – bei der Umsetzung Ihrer kühnsten Ideen – haben unsere Entwickler angesetzt. Und das derzeit beste Laborwerkzeug für Sie entwickelt. Die neue Perfecta ist da!

Jetzt mit der einzigartigen Ausblasfunktion: Eine Luftpistole, die wir bereits im Handstück integriert haben. Der ständige Wechsel zwischen Arbeitsgeräten ist damit Vergangenheit. Ab jetzt lebt und arbeitet jeder von uns in einer Perfecta Welt. Wo der Fantasie keine Grenzen gesetzt werden.

Jetzt bei Ihrem Dentaldepot oder
W&H Deutschland, t 08682/8967-0 oder unter wh.com



perfecta 900

ZT Fortsetzung von Seite 6

gibt Hoffnung, ist aber auch eine große Aufgabe für alle Menschen. Es mangelt an Gesundheit in unseren Unternehmen und hiermit meine ich nicht nur (aber auch) die Gesundheit der Menschen, die in den Unternehmen arbeiten, sondern ich meine den gesamten Organismus Unternehmen. Unternehmen wie Menschen sind komplexe Systeme, die in gesundem Zustand Außergewöhnliches zu leisten imstande sind. Wenn das System jedoch krank wird, schwindet die Leistungsfähigkeit. Dies kann, wie bei einem Menschen, bis hin zum Tod führen. Und diesen erleben wir bei Unternehmen in Form von 40.000 jährlichen Insolvenzen. Eine derartige Todesstatistik macht zutiefst betroffen.

Der Organismus Unternehmen

Bevor wir uns mit Gesundheit beschäftigen, müssen wir die Frage klären, ob der menschliche Körper überhaupt mit einem Unternehmen verglichen werden kann. Können wir den Begriff der Gesundheit auf ein Unternehmen anwenden? Ein Körper ist ein komplexes natürliches System und ein Unternehmen ist ein komplexes virtuelles System. Beides sind Systeme – nur dass der Körper des Menschen 2,2 Millionen Jahre (seit der Spezies „homo erectus“ – sonst Jahrmilliarden) Zeit gehabt hat, sich zu entwickeln. Das moderne organisierte Unternehmen ist hingegen im Vergleich sehr jung. Mit der Industrialisierung entwickelten sich virtuelle Systeme. Mit dem US-amerikanischen Arbeitswissenschaftler Frederick Winslow Taylor wurde die moderne Arbeitsteilung an den Fließbändern von Ford eingeführt. Das moderne Management hatte seine Kinderstube also auch erst vor

100 Jahren. Sind die beiden Systeme dennoch vergleichbar? Welche Gemeinsamkeiten gibt es?
– Für beide Systeme lassen sich Ziele formulieren.
– Beide Systeme unterliegen einer gewissen Steuerungsmöglichkeit.
– In beiden Systemen kennen

– Beide Systeme können krank sein, aber meist auch geheilt werden.
– Die Krankheit beider Systeme zeigt sich oft in ganz anderen Symptomen, als deren Ursache.

Ein Unterschied ist allerdings bemerkenswert. Bei

weise berücksichtigen und befolgen diese nicht. Ein Unternehmen ist ein Lebewesen und keine Maschine. Trennen wir uns also von dem mechanistischen Weltbild und der reinen Messbarkeit. Unternehmen bestehen aus Organismen und sie dienen Organismen.

Unternehmensführung in der Organisation

Der Begriff Organisation ist verankert im Thema der Unternehmensführung. Was heißt aber Organisation? Organisation ist die sinnvolle Verbindung einzelner Organe zu einem Ganzen. Nie kämen wir auf die Idee, in einem Organismus von Abteilung zu sprechen und würden anfangen, einzelne Organe abzuteilen. Dieser Begriff stammt noch aus der

ANZEIGE



sammen. Das ganze Unternehmen hat, so wie ein Mensch, Ausstrahlung und wirkt auf seine Umgebung.

Natürliche Organisationen im Lauf der Natur

Stellen Sie sich vor, Sie sind Skipper eines Segelschiffes und auf großer Fahrt über einen Ozean unserer schönen Erde. Als erfahrener

Natur hat sich nicht geändert, mit so manchen verheerenden Auswirkungen auf Seemannschaften. In Krisenzeiten war es wichtig, ja überlebenswichtig, beherzt und konsequent zu handeln. Stellen Sie sich bloß vor, ein Orkan kommt und Sie segeln unter vollen Segeln direkt hinein. Eine Katastrophe. Vielleicht fragen Sie sich, was denn diese kleine Geschichte mit unserer derzeitigen Wirtschaftskrise zu tun hat? – Sehr viel! Nicht nur, weil Metaphern etwas deutlich machen, sondern weil Vergleiche mit der Natur uns vor einem wichtigen Selbstbetrug bewahren: Wirtschaftliche, politische und soziale Systeme meinen wir nämlich, betrügen oder gar schönreden zu können – natürliche Systeme lassen sich weder betrügen noch schönreden.

Wenn wir unsere Unternehmen so organisieren, dass wir 80 Prozent unserer Zeit auf unsere eigentlichen Aufgaben konzentrieren, dann kann auch in Krisenzeiten nichts schiefgehen. Gerade in stürmischen Zeiten ist es wichtig, das Ruder Ihres Segelbootes fest im Griff zu behalten. Sie müssen wissen, wo Sie sich befinden, wo Riffe und Untiefen sind, damit Sie stets Wasser unter Ihrem Kiel behalten. Vielleicht ist es sinnvoll, manchmal ein wenig langsamer voranzukommen, dafür mit mehr Abstand zu den gefährlichen Riffen. Die Zeit ist reif – handeln Sie jetzt! Schaffen Sie in Ihrem Labor eine gute Organisation, die jeder Krise trotzt! **ZT**



wir den Zustand der Ordnung und der Unordnung (Wobei nicht behobene Unordnung in natürlichen Organismen immer zur Krankheit und zum Tod führen – was bei dem virtuellen System Unternehmen übrigens auch der Fall ist).
– Sie bestehen aus vielen einzelnen Teilen, die zusammenwirken.
– So entfalten beide Systeme eine Wirksamkeit (manche mehr und manche weniger).

natürlichen Systemen nehmen wir grundsätzliche Gesetzmäßigkeiten (Naturgesetze) als selbstverständlich hin. Bei den virtuellen Systemen unserer Wirtschaft lehnen wir solche Grundsätze ab beziehungs-

Monarchiezeit, in der Könige ihre Felder abgeteilt und Lehnsherren mit Leibeigenen zur Verfügung gestellt hatten.

Merkwürdig, dass die Organisationsentwicklung ihren organisatorischen Aufbau nicht von Organismen ableitet, die über Jahrtausende bewiesen haben, wie es funktioniert. Jeder gesunde Organismus zeichnet sich dadurch aus, dass alle Organe in optimaler Weise zusammenarbeiten. Kein Organ wuchert und nimmt sich übermäßig Nährstoffe oder Sauerstoff aus der versorgenden Blutbahn. Das Blut stellt übrigens den Umsatz dar und der Sauerstoff im gesättigten Blut den Deckungsbeitrag. So können wir auch hier von Liquidität sprechen. Im Übrigen sehen wir als Menschen unser höchstes Ziel im Leben nicht darin, Liquidität, Deckungsbeitrag oder Gewinn zu haben. Alle drei sind notwendig für unser Leben, aber nicht unser höchstes Ziel. So wird auch im Unternehmen das Ergebnis der Ziele – unser Überleben und unsere Bestimmung im Leben verwechselt mit dessen Ergebnis. Der Organismus Unternehmen hat somit einen Körper (materielle Dimension) und einen Geist (immaterielle Dimension). Der Geist setzt sich aus Seele (= Vision und Ziele), aus Emotionen (= Kultur und Stimmung) und Verstand (= Strategie und Organisation) zu-

Segler wissen Sie, dass sich das Wetter stets ändern kann, so wie auch der Seegang an keinem Tag der Gleiche ist. Da gibt es schöne Tage mit Sonnenschein und einer kräftigen Brise von schräg hinten – Ihr Boot gleitet dahin und die Mannschaft hat viel Zeit, um in Ruhe dem Tagesgeschäft nachzugehen. Fehler, die passieren, können an solchen Tagen in Ruhe analysiert und gemeinsam besprochen werden. Wir sollten diese Tage genießen und wenn es läuft, dann gibt es nur eine Devise: Laufen lassen!

Da gibt es aber auch die anderen Tage. Tage, an denen die See zu kochen scheint. An solchen Tagen fegen die stürmischen Böen eines Orkans über Ihr Boot und jeder Fehler kann das Ende für Boot und Mannschaft bedeuten. Sie müssen das Ruder fest im Griff halten und die Mannschaft muss eingespielt sein. Es gibt viel Arbeit, knappes Lob und nur wenig Zeit, sich auszuruhen und sein Essen zu genießen. Die Segel müssen gerefft werden, alle müssen mit anpacken und das Tauzeug muss gut verzurt sein, wenn die Wellen über das Deck schäumen.

Tage auf See, wie sie in den letzten Jahrtausenden immer wieder von Seefahrern erlebt wurden. Die Boote haben sich geändert und auch die Möglichkeiten, Wetter vorherzusagen und die Positionen zu bestimmen. Die

ZT Kurzvita



Dr. Dr. Cay von Fournier ist seit seinem 22. Lebensjahr Unternehmer. Zudem ist er Arzt und Trainer für Unternehmensführung. Der promovierte Mediziner und Wirtschaftswissenschaftler lernte vor 20 Jahren das Führungssystem „Unternehmer Energie“ des SchmidtCollegs kennen und wendete es erfolgreich in seinem Unternehmen an. Seit 2002 ist er Eigentümer des SchmidtColleg und widmet sich ganzheitlicher Unternehmensführung und praktischem Gesundheitsmanagement.

ZT Adresse

SchmidtColleg GmbH & Co. KG
Buckower Damm 114
12349 Berlin
Tel.: 0 30/84 78 81-0
Fax: 0 30/84 78 81-66
E-Mail: info@schmidtcolleg.de
www.schmidtcolleg.de

ANZEIGE

Wollner
Dental Depot GmbH

Si-Lic

Ab sofort lieferbar ist der neue Silanisierungsprimer.

Si-Lic ist ein Oberflächenbehandlungsmittel, das eine beständige chemische Bindung zwischen

- ✓ Metall-Komposit,
- ✓ Keramik-Komposit,
- ✓ Komposit-Komposit

gewährleistet und eine dauerhafte randspaltenfreie Verbindung zwischen den genannten Oberflächen nach Silanisierung ermöglicht.

Art.Nr. 120.14080
Flasche mit 8 ml

€ 44,10

Preise sind gültig bis 31.12.09 und verstehen sich zuzügl. ges. MwSt., exkl. Porto und Verpackung.
Bei Zahlung innerhalb 8 Tagen 2% Skonto, 30 Tage netto.

Wollner Dental
Erlenstraße 36 | 90441 Nürnberg
Tel.: 09 11/63 80 31 | Fax: 09 11/6 38 39 78
E-Mail: info@wollner-dental.de
www.wollner-dental.de

Digitale Dentale Technologien

Digital vom Abdruck bis zur Krone

FORTBILDUNGSPUNKTE
11
FORTBILDUNGSPUNKTE

29./30. Januar 2010 • Hagen
Dentales Fortbildungszentrum Hagen



Programm Freitag, 29. Januar 2010

Workshops | 1. Staffel | 14.00 – 15.30 Uhr



Dr. Gerhard Kultermann/Seefeld
Digitalisierte Fertigungskette – Von der computer-
gestützten Abformung (CAI) über CAD/CAM zur
computer-gestützten Verblendung (CAV)



Jörg Hasselbauer/Bensheim
CEREC Connect – Digitale Abformung für Praxis und
Labor



**ZTM Andrea Seemann,
Rainer Seemann/Schwäbisch Hall**
Metallfreie Gerüste selber fertigen. Topqualität – nur
viel einfacher und wirtschaftlicher mit Turkom Cera™



ZTM Jürgen Sieger/Herdecke
Zirkon einfärben – Systematisch zum Erfolg
**ZTM Matthias Sieger, ZT Dustin Mironowicz/
Herdecke**
Scannervergleich – ZENO Scan S100 – 3Shape D700
(Live-Demo)



Olaf Glück/Echtzell, Markus Ostermeier/Senden
Integrierte Implantat- und Prothetikplanung
CAD/CAM-Fertigung der chirurgischen Bohrschablone
im offenen System

15.30 – 16.00 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

Workshops | 2. Staffel | 16.00 – 17.30 Uhr



**Dipl.-Ing. (FH) Rupert Flögel/Pforzheim,
Alexander Schröck/Pforzheim**
Die ZENOTEC T1 in der virtuellen Welt



Dr. Dr. Peter Ehrl/Berlin
3-D-Implantatplanung und Umsetzung mit SICAT
Implant



Gerhard Wächter/Hanau
CAD/CAM live erleben
Hier haben Sie die Gelegenheit, Scanner und
Software zu testen, sich von individuellen
Konstruktionsmöglichkeiten für Kronen und Brücken
zu überzeugen. Gerne können Sie auch Ihr eigenes
Modell mitbringen, scannen und konstruieren



Dr. Dr. Stefan Weihe/Dortmund
Dipl.-Betriebswirt Werner Weidhüner/Lahr
Digitale Funktions-Diagnostik + CAD/CAM:
Kosten optimieren – Prozessabläufe und Stück-
kosten senken • Wirtschaftlichkeits- und
Produktivitäts-Analyse am Beispiel von „Freecorder
BlueFox und CEREC Connect“
Dr. Bernd Hartmann/Münster
Neue Märkte:
Gemeinschaftliches Marketing von Praxis und Labor
eröffnet neue Patienten-Märkte • Am Beispiel von
CEREC Connect versus China-Zahnersatz

Pre-Session | 16.00 – 17.30 Uhr

16.00 – 16.25 Uhr **Dipl.-Ing. Jürgen Röders/Soltau**
Hocheffiziente Dentalbearbeitung – Kosten senken
durch offene, präzise und industrielle Lösungen

16.25 – 16.50 Uhr **ZTM Marko Bähr/Berlin**
Digitales Design und die Fertigung von verschraub-
ten Stegen und Brücken aus Chrom-Cobalt, mit
einer perfekten Passung durch Funkenerosion

16.50 – 17.15 Uhr **ZTM Andrea Seemann, Rainer Seemann/
Schwäbisch Hall**
Innovativer Anachronismus in der Vollkeramik

17.15 – 17.30 Uhr Diskussion

Hinweis: Nähere Informationen zu den Allgemeinen Geschäftsbedingungen
finden Sie unter www.ddt-info.de

Programm Samstag, 30. Januar 2010

09.00 – 09.10 Uhr **ZTM Jürgen Sieger/Herdecke**
Eröffnung

09.10 – 09.40 Uhr **Prof. Dr. Thomas Weischer/Eszen**
Digitales Röntgen – wie befunde
ich digitale Bilder richtig

09.40 – 10.10 Uhr **Dipl.-Ing. (FH) Rupert Flögel/Pforzheim,
Dr. Jörg Reinshagen/Pforzheim**
Das digitale Dentallabor

10.10 – 10.40 Uhr **Jörg Hasselbauer/Bensheim**
Digitale Abformung für Praxis und Labor

10.40 – 11.10 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

11.10 – 11.40 Uhr **ZTM Marko Bähr/Berlin**
Der 3-D-Gesichtsscanner – neue Möglichkeiten
für eine optimale Ästhetik

11.40 – 12.10 Uhr **ZTM Oliver Morhofer/Recklinghausen**
Digitale Technologie und Zahntechnik-Hand-
werk im Einklang

12.10 – 12.40 Uhr **Prof. Dr. Norbert Linden/Meerbusch**
Individuelle Funktionstechnologie – Dynamische
Registrierschablone – Digitaler Abdruck

12.40 – 12.50 Uhr Diskussion

12.50 – 13.50 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

13.50 – 14.20 Uhr **Prof. Dr. Olaf Winzen/Dortmund**
Diagnostik und Therapie mit optoelektronischer
Aufzeichnung

14.20 – 14.50 Uhr **Olaf Glück/Echtzell**
Planbare Ästhetik – digitales Backward Planning
vom Set-up bis zur anatomischen Gerüstgestaltung

14.50 – 15.20 Uhr **Prof. Dr. Joachim Tinschert/Aachen**
CAD/CAM in der Zahnmedizin – Eine persönliche
Bewertung

15.20 – 15.40 Uhr **Dr. Josef Rothaut/Dermbach**
Weit mehr als Vollkeramik: Individuelle Lösungen
bei dentalen CAD/CAM-Systemen

15.40 – 15.50 Uhr Diskussion

15.50 – 16.10 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

16.10 – 16.40 Uhr **Dipl.-Ing. Jörg Friemel/Bochum**
3-D-Scanner in der dentalen Funktionskette

16.40 – 17.10 Uhr **Dr. Gerhard Kultermann/Seefeld**
Digitalisierte Fertigungskette – Von der computer-
gestützten Abformung (CAI) über CAD/CAM zur
computer-gestützten Verblendung (CAV)

17.10 – 17.30 Uhr **ZTM Martin Weppler/Engelsbrand**
Wie viel Zahntechnik braucht die digitale
Zukunft?

17.30 – 17.50 Uhr **Uwe Greitens/Bielefeld**
Zirkondioxid – vom Pulver zum Rohling – der Blick
hinter die Kulissen

17.50 – 18.00 Uhr Abschlussdiskussion/Verabschiedung

Organisatorisches

Veranstaltungsort



Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH
Handwerkerstraße 11
58135 Hagen
Tel.: 0 23 31/6 24 68 12, Fax: 0 23 31/6 24 68 66

Kongressgebühren

Freitag, 29. Januar 2010

Die Teilnahme an den Firmenworkshops und der Pre-Session ist kostenfrei.

Samstag, 30. Januar 2010

Kongressgebühr 195,00 € zzgl. MwSt.

Die Kongressgebühr beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke und
Imbissversorgung sowie das **Handbuch Digitale Dentale Technologien**.

Zimmerbuchungen

Mercure Hotel Hagen, Wasserloses Tal 4, 58093 Hagen
Tel.: 0 23 31/3 91-0, Fax: 0 23 31/3 91-1 53

EZ: 97,00 € **DZ:** 129,00 € Die Zimmerpreise verstehen sich inkl. Frühstück.

Reservierung

Tel.: 0 23 31/3 91-0, Fax: 0 23 31/3 91-1 53

Das Zimmerkontingent ist nach Verfügbarkeit buchbar bis 10. Januar 2010.
Stichwort: „DDT 2010“

Hinweis: Informieren Sie sich vor Zimmerbuchung bitte über eventuelle Sondertarife. Es kann
durchaus sein, dass über Internet oder Reisebüros günstigere Konditionen erreichbar sind.

Zimmerbuchungen in unterschiedlichen Kategorien



PRS Hotel Reservation
Tel.: 02 11/51 36 90-61, Fax: 02 11/51 36 90-62
E-Mail: info@prime-con.de



So kommen Sie zum Kongress

Mit dem Auto: Navigationssystem-Nutzer geben
bitte „Konrad-Adenauer-Ring“, 58135 Hagen ein.
Bei BMW in die Eugen-Richter-Straße abbiegen.
Danach direkt links in die Handwerkerstraße
abbiegen.

Mit öffentlichen Verkehrsmitteln:

Ab **Hagen-Hauptbahnhof**: Linie 514 Richtung
„Gewerbepark Kückelhausen“, Haltestelle: Gewerbepark Kückelhausen.
Linie 521 Richtung „Westerbauer“, Haltestelle: Obere Rehstraße. Ab
Hagen Sparkassen-Karree: Linie 525 Richtung „Spielbrink“, Linie 528
Richtung „Geweke“, Haltestelle: Obere Rehstraße

Veranstalter



OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
event@oemus-media.de
www.oemus.com

Wissenschaftliche Leitung



Dentales Fortbildungszentrum
Hagen GmbH
Handwerkerstraße 11
58135 Hagen
Tel.: 0 23 31/6 24 68 12
Fax: 0 23 31/6 24 68 66
www.d-f-h.com



Anmeldeformular per Fax an
03 41/4 84 74-2 90
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29

04229 Leipzig

ZT 12/09

Für **Digitale Dentale Technologien** am 29./30. Januar 2010 in Hagen melde ich folgende
Personen verbindlich an:

Workshop: 1.Staffel _____ Teilnahme am: Freitag
2.Staffel _____ Pre-Session Samstag
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit (Bitte eintragen bzw. ankreuzen) (Bitte ankreuzen)

Workshop: 1.Staffel _____ Teilnahme am: Freitag
2.Staffel _____ Pre-Session Samstag
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit (Bitte eintragen bzw. ankreuzen) (Bitte ankreuzen)

Workshop: 1.Staffel _____ Teilnahme am: Freitag
2.Staffel _____ Pre-Session Samstag
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit (Bitte eintragen bzw. ankreuzen) (Bitte ankreuzen)

Stempel Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für **Digitale Dentale
Technologien** erkenne ich an.
Datum/Unterschrift
E-Mail:

Mit kontrollierter Präzision zur Vollendung

Prof. Dr. Albert Gerber gilt als Wegbereiter der Totalprothetik. Der Schweizer Zahnarzt und Hochschullehrer hat neben dem Condylator zahlreiche weitere prothetische und gnathologische Geräte entwickelt. Auf seiner Philosophie fußt die Candolor System-Prothetik. Die ZT Zahntechnik Zeitung erklärt in einer Serie diese komplexe Aufstellungsmethode. Teil fünf zeigt auf, wie am Ende ein qualitativ hochwertiges Endergebnis entsteht.

Muskelgriffige Gestaltung des Prothesenkörpers

Nachdem im vorherigen Arbeitsschritt mit der Okklusionsgestaltung die Aufmerksamkeit auf die Zähne gerichtet wurde, richtet sich der Blick anschließend auf das Weichgewebe. Die Außenflächen des Prothesenkörpers werden muskelgriffig gestaltet. Das heißt, es werden im Frontalbereich sogenannte Lippenschilder für den Mundringmuskel ausgearbeitet. Im Seitenzahnbereich werden Bukkinatorauflagen geschaffen. Weiterhin werden die Muskelzüge an den Wangenbändern nachgezogen.

Eine korrekte muskelgriffige Gestaltung ist nur möglich, wenn man den Verlauf der Muskelzüge vom Wangenmuskelknoten (Wk) ausge-

hend exakt nachempfunden (Abb. 1):

- Der Mundringmuskelzug (a + b) greift in die Lippenschilder.
- Die Mundwinkelheber und -senker (c + d) ziehen in Richtung der Wangenbänder.
- Der große Jochbeinmuskel (e) zieht mit Anteilen des Bukkinators (g) zur Jochbeinleiste.
- Der Lachmuskel (f) verläuft ebenfalls mit Anteilen des Bukkinators (g) nach hinten zur schrägen Linie.
- Der Masseter (m) überdeckt im hinteren Bereich den Tuberwangenraum.

Einprobe und Selbstkontrolle

Ist der Prothesenkörper entsprechend gestaltet, kann die

fertig aufgestellte und ausmodellierete Prothese zur

ANZEIGE



LASERSINTERN
DER NEUESTEN GENERATION
FÜR PERFEKTE ERGEBNISSE

Erleben Sie Ihre NEM-Gerüsterstellung: akkurater Randschluss, spannungsfreies Gerüst, homogenes Gefüge, feine Oberflächen, Brennbarkeit auch bei großen Spannweiten, minimale Nacharbeit. Gute Konditionen mit dem PLUS an Service. Info: 040 / 86 60 82 23



Einprobe vorbereitet werden. Hierbei kommt oft das

Prinzip der Wachseinprobe zur Anwendung. Die Wachseinprobe sollte immer so vorbereitet werden, dass sie bereits dem Volumen des späteren Prothesenkörpers entspricht (Abb. 2-4).

Noch vor dem Beginn der Einprobe lohnt sich in den meisten Fällen jedoch eine eingehende Kontrolle. Mithilfe des Silikonsschlüssels sind noch einmal folgende Parameter exakt zu prüfen:

- Frontaufstellung
- Okklusionsebene
- Zentrik (Abb. 5-9).

Die Fertigstellung

Bei der Fertigstellung der Prothesen wird eine hohe Präzision gefordert. In dem Zusammenhang hat sich seit Jahrzehnten die sogenannte Kuvettentechnik bewährt.

Einbetten

Zum Einbetten kommen dabei ausschließlich Gipse der Klasse 4 zum Einsatz. Diese übertragen den Druck verlustfrei auf die Modelle. Wichtig ist, die Modelle so zu positionieren, dass die Approximalachsen der Einser im rechten Winkel zur Kuvettenebene stehen. Somit hat der Druck beim Pressen keine Angriffsfläche, um eventuell die Frontzähne zu beschädigen. Bei der hier gezeigten JST Kuvette werden die Frontzähne mittig zu einem der drei Zentrierzapfen ausgerichtet (Abb. 10). Dadurch ergibt sich später die Möglichkeit, die Kuvette durch asymmetrisches Zuschrauben keilförmig zu schließen. Dies wird dann notwendig, wenn man sich zu einer individuellen Charakterisierung des Zahnfleischanteiles entschließt.

Um das Ausbetten zu erleichtern, werden in einer ersten Phase die Zähne nur knapp mit Gips bedeckt, den man anschließend aushärten lässt (Abb. 11). Erst in einem zweiten Arbeitsschritt wird dann die Kuvette bis zum Rand gefüllt (Abb. 12).

Ausbrühen

Auf die folgenden zwei Arbeitsschritte, Ausbrühen und Isolieren, sollte eine ganz besondere Aufmerksamkeit gelegt werden. Vor dem eigentlichen Ausbrühen wird die Kuvette im 90 Grad Celsius heißen Wasserbad für rund drei bis vier Minuten erwärmt (Abb. 13). Danach kann die Kuvette wieder drei bis vier Minuten an der Luft abkühlen. So lässt sich das Wachs im plastischen Zustand entfernen.

Fortsetzung auf Seite 13

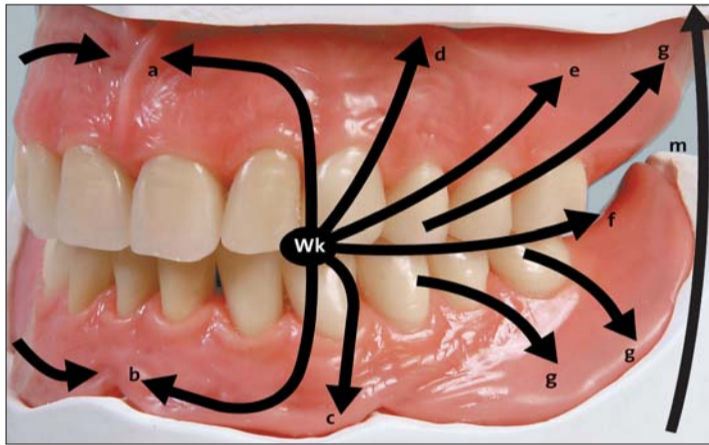


Abb. 1

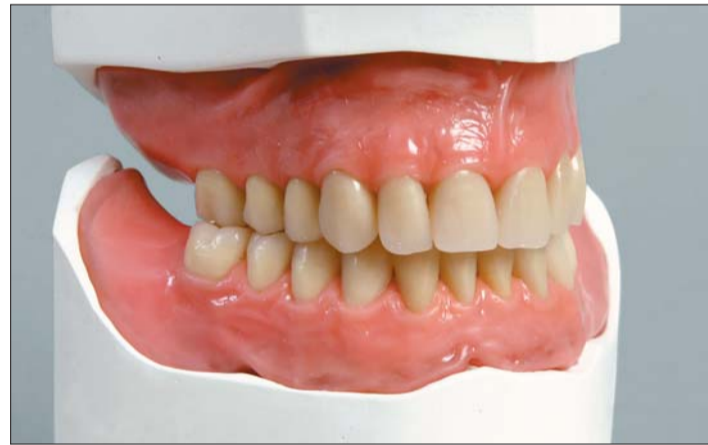


Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10



Abb. 11

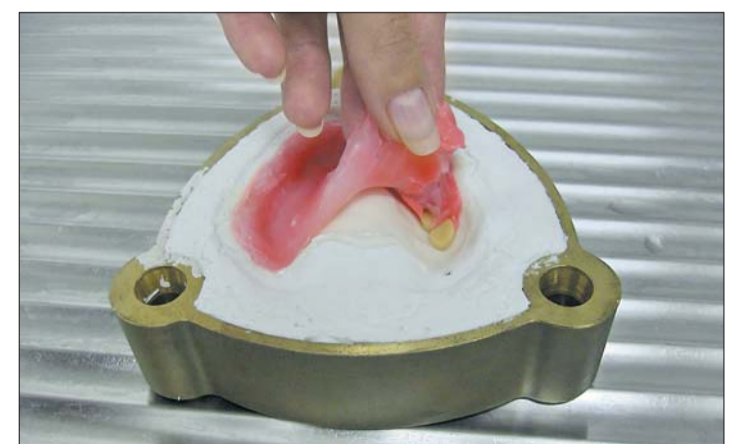


Abb. 12

WIELAND



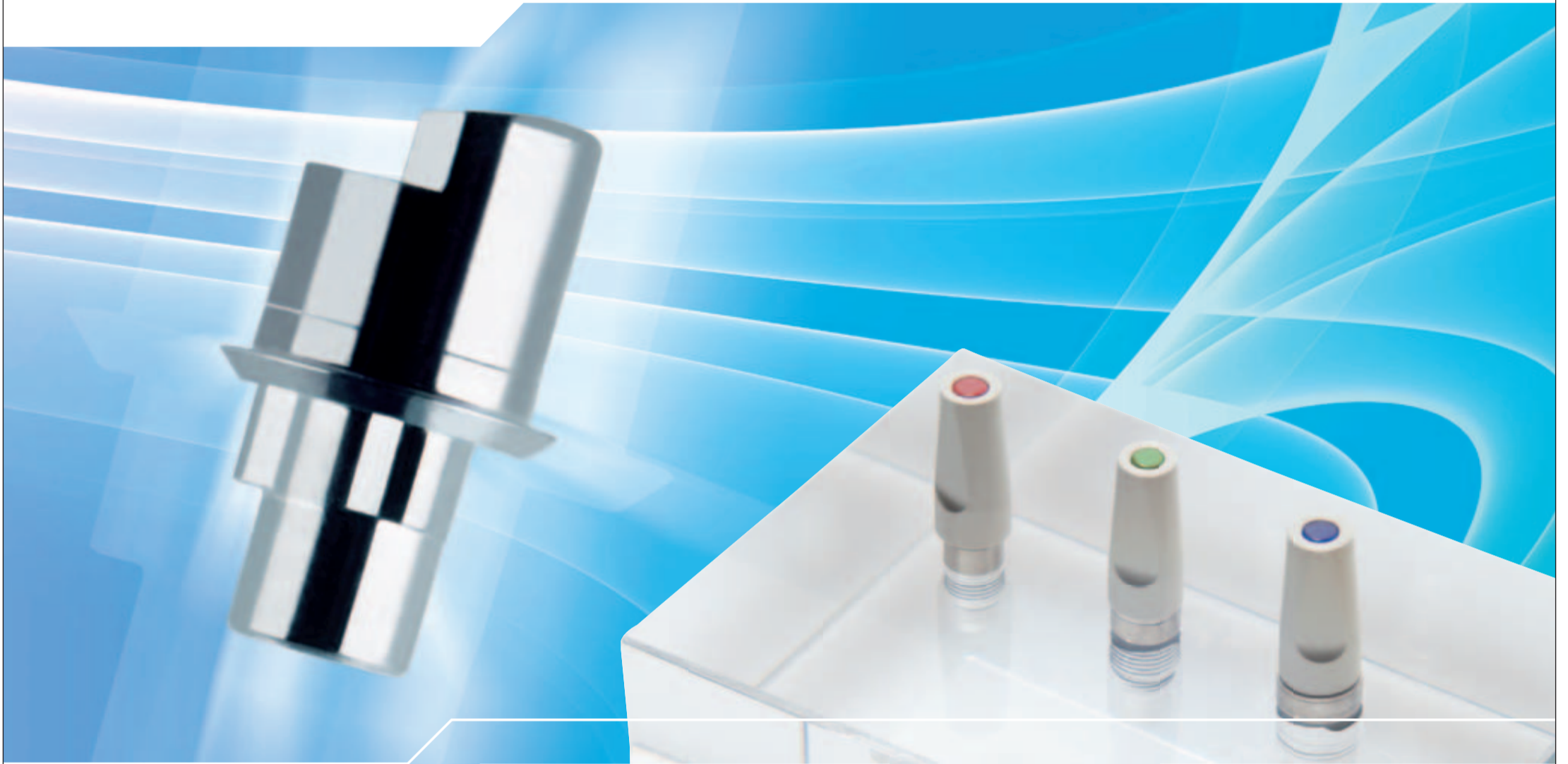
ZENOTEC T1

MIT VORSPRUNG IN DIE ZUKUNFT

Digitalisierung und CAD/CAM-Fertigung von Zahnersatz werden der zahntechnischen Arbeit eine neue Zukunft geben. Gut, wenn Sie sich mit einem laborgerechten System selbst an die Spitze der Entwicklung setzen können: Mit ZENOTEC T1 von WIELAND fertigen Sie mit schnellsten Frässtrategien Kronen, Brücken und Modelle ganzer Zahnbögen vollautomatisch in wenigen Minuten. Gefräst wie in bester handwerklicher Qualität aus hoch entwickelten ZENO Disc Materialien:

- Auf 5 Achsen in der 7-Achs-Fräseinheit
- Ganze Kiefermodelle und individuelle Abutments
- Mit 30 Blanks im Magazin für mehr als 1.000 Einheiten
- Werkzeugprüfung und -wechsel integriert
- Vollautomatisch 24 h fräsen

Entdecken Sie jetzt Ihre neue Zukunft mit ZENOTEC T1 von WIELAND, Partner der Labore! EXPECT THE DIFFERENCE! BY WIELAND.



ZENOTEC TITANBASEN



ZIRKONOXID AUF INTELLIGENTER BASIS

Die Perfektion des ZENOTEC Systems zeigt sich bei implantatgetragenen Versorgungungen jetzt von Grund auf: mit der CAD/CAM-Fertigung individueller Zirkonoxidaufbauten, getragen von Titanbasen mit präziser Passung zu den wichtigsten Implantatsystemen. Unterstützt von 3Shape AbutmentDesigner™ und ZENO Cad ImplantDesigner lassen sich hoch ästhetische Ergebnisse mit optimalen Austrittsprofilen erzielen. Auch in wirtschaftlicher Hinsicht.

- ZENOTEC Titanbasen inklusive Labor- und Halteschraube
 - Perfekte Basis zwischen Implantat und Zirkonoxid Gerüst
 - Wirtschaftliche Scanaufbauten für alle ZENOTEC Titanbasen
 - Geprüft vom Fraunhofer Institut für Werkstoffmechanik
- Stellen Sie jetzt Ihre CAD/CAM-Gerüstkfertigung auf eine intelligente Basis. Mit ZENOTEC. EXPECT THE DIFFERENCE! BY WIELAND.

ZT Fortsetzung von Seite 10

An der Stelle kommt es auf eine vollständige Entfernung an. Wachs, das hier übersehen wird, kann sich beim späteren Ausbrühen verflüssigen, in den Gips eindringen und auf diese Weise die Oberfläche kontaminieren. Das Gleiche gilt, wenn Spülmittel und organische Lösungsmittel wie Benzin, Alkohol, Aceton für die Reinigung der Gipsoberfläche verwendet werden. Isoliermittel auf Alginatbasis können somit nicht mehr auf der Gipsoberfläche anhaften. Weiße Verfärbungen sowie Porositäten an der Oberfläche im Kunststoff können die Folge sein.

Isolieren

Noch vor dem Isolieren müssen die Modelle für rund 15 Minuten in ein warmes Wasserbad (60 Grad Celsius) gelegt werden, damit die Modelle mit Wasser gut gesättigt sind (Abb. 14). Bei ungenügendem Wässern tritt Luft aus dem Gipsmodell heraus und Blasen im Kunststoff sind die Folge. Im nächsten Arbeitsschritt wird mit einem sauberen Pinsel die Candulor Iso-K Isolierung auf die Gipsoberfläche aufgetragen. Die isolierten Modelle sollten mindestens zehn Minuten lang trocknen (Abb. 15). Ist die Isolierung nicht trocken, verbindet sie sich mit dem Kunststoff und weiße Verfärbungen sind dann die Folge.

Oberflächenkonditionierung der Zähne

Um einen optimalen Verbund zwischen Prothesenmaterial und den Zähnen zu bekommen, müssen die Zähne angeraut oder mit Retentionsrillen versehen werden (keine Löcher) (Abb. 16). Anschließend werden sie mit einem Monomer benetzt, welches man rund drei bis vier Minuten einwirken lässt (Abb. 17).

Stopfen, Pressen, Polymerisieren

Wer beabsichtigt den Kunststoff zu kolorieren, kann folgendermaßen vorgehen: Nach dem Anmischen der eingefärbten Kunststoffe 53/55/57 aus dem Candulor Aesthetic Color Set Easy wird mit einem Pinsel der Vestibulärbereich aufgeschichtet (Abb. 18). Anschließend legt man den angeteigten Kunststoff in die Kuvette ein und drückt es auf die Charakterisierung an. An der Stelle droht ein Verpressen der Charakterisierung. Um dies zu verhindern, wird die den Frontzähnen nahe liegende Schraube jeweils stärker angezogen. Es entsteht eine keilförmige Schließbewegung von mesial nach distal, welche den Überschuss gezielt nach dorsal ableitet. Die Charakterisierung bleibt erhalten. Danach gelangt die Kuvette unter die Presse (80 bar), wird verschraubt und polymerisiert (Abb. 19).

Reokkludieren, Einschleifen

Beim Aufstellen der Seitenzähne fanden die Exkursionsbewegungen des Unterkiefers nur insoweit Beachtung, dass die Zahnstellung für die entsprechende

Bewegung korrekt positioniert wurde. Daher ist es unerlässlich, für die abschließenden Arbeitsschritte die Modelle wieder genau in den Artikulator zurückzusetzen. Ist dies geschehen,

Laterotrusion auf den linguale Höckerabhängigen der unteren Seitenzähne eingeschleift. Führt man eine Mediotrusion aus, zeichnen sich die Führungsbahnen auf den bukkalen Höckern der

man eventuell störende Frühkontakte im Frontzahngelände. Wenn zu steile Protrusionsfacetten im Seitenzahngelände vorhanden sind, müssen auch diese korrigiert werden.

Einprobe auf das Ausmodellieren großen Wert gelegt wurde, braucht man jetzt vor der Politur nur noch leichte Korrekturen vorzunehmen. Nachdem die Prothese vorsichtig gelöst wurde, wird

Schluss

Die moderne Zahntechnik legt großen Wert darauf, den ästhetischen und physiologischen Anforderungen der Patienten zu entsprechen.



Abb. 13



Abb. 14



Abb. 15



Abb. 16



Abb. 17



Abb. 18

kann mit dem Einschleifen der zentrischen Okklusion begonnen werden. Wichtig ist hier, zentrische, gleichmäßige Kontakte zu erhalten (Abb. 20). Dies geschieht bei verriegelten Gelenken des Artikulators.

Translatorische Lateralbewegung (Abb. 21)

In dieser Phase müssen beide Gelenke des Artikulators entriegelt werden. Bei der Ausführung der Laterotrusion muss der Stützstift auf dem Stützstiftteller führen und transversal so weit verschoben werden, dass die bukkalen Höcker oder die Inzisalkante der Eckzähne übereinander stehen. Wichtig dabei ist, dass keine Eckzahnführung besteht und die bukkalen Höcker entlastet sind. Bei eingelegter grüner Zahnseide wird nun die

unteren Seitenzähne ab. Ausgenommen sind die ersten Prämolaren durch ihr umgekehrtes Mörser-Pistill-Prinzip.

Protrusion (Abb. 22)

Auch die protrusiven Unterkieferbewegungen müssen

Retrusion (Abb. 23)

Dazu wird die dafür vorgesehene Feststellschraube am Artikulator geöffnet. Damit kann die gewünschte Unterkieferbewegung nach dorsal durchgeführt und so diese kurze Bewegung, die beim Schlucken entsteht, simuliert werden. Das Ziel dabei ist, bei den Exkursionsbewegungen mindestens drei Balancekontakte zu erreichen – auf der Arbeitsseite mindestens zwei und in der sogenannten Leerlaufseite mindestens ein Kontakt.

Ausarbeiten und Polieren

Erst jetzt werden die Prothesen von den Modellen gelöst und von eventuellen Gipsresten befreit. Da bereits zur

mit einer Fräse, Sandpapierstreifen, Gummipolierern etc. ausgearbeitet. Ganz wichtig ist, dass der Kunststoff durch die rotierenden Instrumente nicht erhitzt wird. Die Konsequenz wären thermische Verformungen, die zu Passungenauigkeiten führen könnten. Für die Vorpolitur empfiehlt sich eine Lösung aus Wasser und Bimsstein, damit die Prothesenoberflächen glatt und schrammenfrei werden. Das gilt besonders für die Interdentalräume, die am besten mit Ziegenhaarbürsten und KMG auspoliert werden. Den Hochglanz poliert man mit der Candulor KMG Polierpaste und einem Lederschwammel. Die gereinigten Prothesen sollen Schmuckstücke sein und Freude über das gelungene KunstZahn-Werk bereiten (Abb. 24).

ZT Adresse

Candulor Dental GmbH
Am Riederngraben 6
78239 Rielasingen-Worblingen
Tel.: 0 77 31/79 78 30
Fax: 0 77 31/2 89 17
E-Mail: info@candulor.de
www.candulor.com

ANZEIGE

ZAHNWERK
Frästechnik GmbH

ist Ihr CAD-CAM Partner:
ZIRKON-CoCr-Titan-Kunststoff
Composite

Infos & Preise:
www.zahnwerk.eu

Datensätze (stl) an:
zeno@zahnwerk.eu



Abb. 19

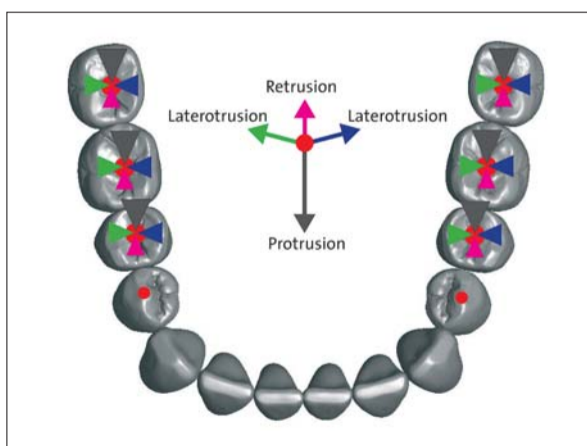


Abb. 20

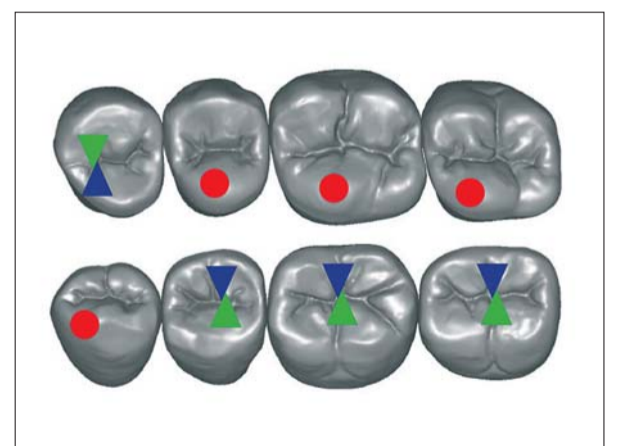


Abb. 21

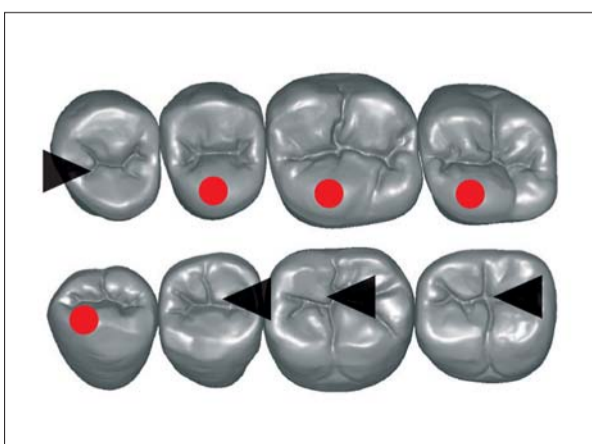


Abb. 22

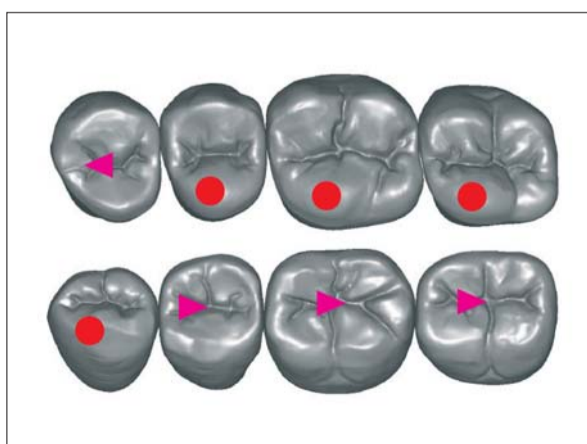


Abb. 23



Abb. 24

Vom Gerüst zur Verblendbrücke

Im September begann bundesweit an vielen Einrichtungen die Ausbildung zum Zahntechniker. Im Laufe der nächsten Monate werden Jugendliche Schritt für Schritt an ihre künftige Berufspraxis herangeführt. Die ZT greift in einer mehrteiligen Serie Ausbildungsinhalte auf und gibt begleitend zum Schulalltag wertvolle Tipps. Diesmal zeigt ZTM Carsten Schröder angehenden Zahntechnikern, wie Metallkeramikbrücken verblendet werden.

Metallkeramikbrücken sind die wohl am häufigsten eingesetzten Zahnkronen. Sie besitzen ein annähernd natürliches Aussehen und sind sehr stabil. Dies liegt vor allem daran, dass sich unter ihrer zahnfarbenen Verblendung ein Metallgerüst befindet, das auf dem Zahnstumpf aufliegt und dadurch die Verblendkeramik zuverlässig abstützt. Dieses Gerüst wurde im Labor hergestellt und zur Gerüstanprobe in die Zahnarztpraxis geschickt. Nach der Gerüstanprobe werden die Verblendflächen des Gerüsts in einem flachen Winkel mit Aluminiumoxid 110 µm abgestrahlt und anschließend mit einem Dampfstrahlgerät gereinigt. Danach wird ein sogenannter Oxidbrand durchgeführt (Abb. 1). Dabei geht es in erster Linie darum, dass sich die Verunreinigungen des Metallgerüsts an dessen

Oberfläche zeigen. Verfärbungen des Oxids können

ANZEIGE



LASERSINTERN
DER NEUESTEN GENERATION
FÜR PERFEKTE ERGEBNISSE

Erleben Sie Ihre NEM-Gerüsterstellung:
akkuratere Randschlüsse, spannungsfreies Gerüst, homogenes Gefüge, feine Oberflächen, Brennbarkeit auch bei großen Spannweiten, minimale Nachbearbeitung. Gute Konditionen mit dem PLUS an Service.
Info: 040 / 86 60 82 23

FLUSSFISCH

Sobald sich derartige Verfärbungen zeigen oder die Verblendfläche keine einheitliche Farbe besitzt, sollte sie noch einmal beschliffen, mit 110 µm abgestrahlt, gereinigt und einem erneuten Oxidbrand unterzogen werden! Dasselbe gilt für Silber-Paladium-Legierungen. Edelmetall-Legierungen werden in einem warmen Säurebad abbeizt. Während des Oxidbrands oxidieren unedle Bestandteile der Legierung mit Sauerstoff. Dabei bilden sich sogenannte „Haftoxide“, mit deren Sauerstoffionen die Silizium-Atome der Keramikmasse beim Brennen eine Verbindung eingehen. Des Weiteren kann man das Oxidieren



Abb. 1: Die Brücke nach dem Oxidbrand.

Gerüste können darum nach dem Oxidbrand – der bei diesen Werkstoffen eher ein „Kontrollbrand“ zur Überprüfung der Oberfläche ist – beschliffen oder abgesäuert werden (Abb. 2). Alle NEM/EMF-Legierungen gehen ohnehin mit den während des Opakerbrandes ent-

stehenden Oxiden eine Verbindung ein. Dennoch stellen vestibulär verblendete Kronen heute die von den gesetzlichen Krankenkassen bezuschusste Standardleistung dar. Auf die für die Verblendung vorbereitete Fläche wird zunächst gleichmäßig – aber noch nicht deckend – der Opaker aufgetragen (Abb. 3). Solcher Opaker stellt quasi die Grundierung dar, die verhindert, dass die graue Farbe der Legierung später durch die Verblendung sichtbar ist. Es gibt ihn in einer Pulverform, die für jeden Brand extra angerührt und aufgetragen wird, oder auch als gebrauchsfertige Pasten, die man eher „aufmalt“.

Opaker wird in zwei Brennzyklen auf die Metallkappe aufgebracht. Den ersten Brand nennt man Wash-Brand (Abb. 4). Er wird semideckend aufgetragen, damit Gase, die beim Oxidbrand nicht entweichen sind, sich noch während des Wash-Brands verflüchtigen können.

Wash- und Opakerbrand

Vestibulär verblendete Metallkronen sind ästhetisch nicht annähernd so perfekt wie vollverblendete Kronen oder Zähne aus Vollkeramik.



Abb. 2: Die abgestrahlte und gesäuberte Brücke nach dem Oxidbrand.



Abb. 3: Opaker verhindert, dass die graue Farbe der Legierung später durch die Verblendung hindurch sichtbar ist.



Abb. 4: Der „Wash-Brand“ deckt das Gerüst nicht vollständig ab, damit Gase sich verflüchtigen können.



Abb. 5: Der Brennträger wird mit dem Gerüst mittig im Ofen platziert.



Abb. 6: Mit dem zweiten Opaker-Brand wird das Metallgerüst vollständig abgedeckt.

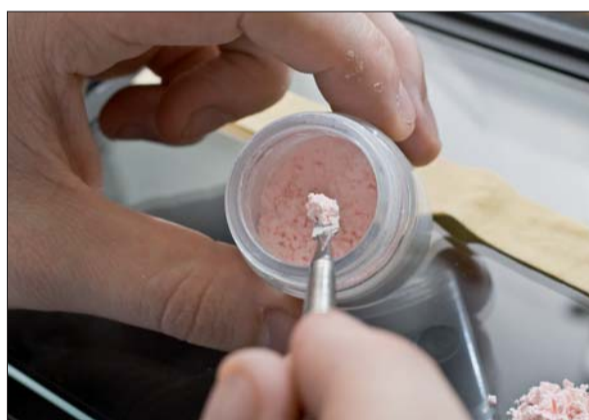


Abb. 7: Die pulverförmige Keramikmasse wird mit einem Spatel auf eine Glas- oder Mischplatte portioniert ...

Opaker wird in zwei Brennzyklen auf die Metallkappe aufgebracht. Den ersten Brand nennt man Wash-Brand (Abb. 4). Er wird semideckend aufgetragen, damit Gase, die beim Oxidbrand nicht entweichen sind, sich noch während des Wash-Brands verflüchtigen können. Das Gerüst wird auf einen Brennträger aufgesetzt und anschließend gebrannt. Für den Brand wird der Brennträger mittig im Ofen platziert und der Brennvorgang gestartet. Je nach Herstellerangaben wird der Brand durchgeführt (Abb. 5). Die Opaker-Schicht eines anschließenden zweiten Brandes soll dann das Metallgerüst vollständig abdecken und den Farbton des natürlichen Zahnes wiedergeben (Abb. 6).

Vom Wash- zum Dentinbrand

Anschließend kann man mit der eigentlichen Verblendung starten. Dabei ist zu beachten, dass der Wärmeausdehnungskoeffizient (der WAK-Wert) der Keramik etwas geringer ist als der WAK-Wert der Legierung. So entsteht eine Druckspannung, die sich positiv auf den Haftverbund auswirkt. Um dabei die unterschiedlichen Farbzonen natürlicher Zähne täuschend echt zu imitieren, gibt es von den einzelnen Herstellern Keramikmassen, deren Sortimentsumfang sich zum Teil erheblich unterscheidet. Darunter finden sich Sets, die Halsmassen, Opakdentine, Dentin-, Schneide- und Transparentmassen sowie Intensivmassen, Modifier, Stains und einiges mehr enthalten. Tatsache aber ist, dass sich heute auch ohne komplizierte Schichttechniken und ohne gleichzeitig alle angebotenen Massen zu benutzen, die funktionsrelevanten Aspekte umsetzen und die ästhetischen Anforderungen der meisten Patienten erfüllen lassen sollten.



Abb. 8: ... und mit Modellierflüssigkeit angemischt.



Abb. 9: Die feuchte Masse wird mit einem Pinsel auf die Verblendfläche aufgetragen und in Zahnform modelliert. Im Zahnhalsbereich wird Opakdentin oder auch gern Dentin der nächst dunkleren Farbstufe angetragen.



Abb. 10: Mit der Schneidemasse wird die Zahnform vervollständigt ...



Abb. 11: ... und die bukkale Höckerspitze gestaltet.



Abb. 12: Mit einer gleichmäßigen Schichtung erreicht man eine gleichmäßige Farbe, Chroma, Helligkeit und Transparenz von Nachbarzähnen.



Abb. 13: Einzelne Segmente von Brücken werden separiert, um Spannungsrisse zu verhindern.

ZWL

ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT • LABOR



Probeabo – Testen Sie jetzt!

Die erfolgreiche Schwesterzeitschrift der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis ist seit über 10 Jahren die bevorzugte Informationsquelle des zahntechnischen Laborinhabers und Ratgeber für Praxislabore zu allen fachlichen und wirtschaftlichen Aspekten der modernen Laborführung. In Leserumfragen steht ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor durch seine praxisnahen Fallberichte und zeitgemäßen Laborkonzepte vor zahlreichen „Schöngestern“ der Branche, die den goldenen Zeiten nachtrauern. Nicht jammern, sondern handeln ist die Devise, und so greift die Redaktion nüchterne Unternehmerthemen auf und bietet praktikable Lösungen. Von Kollege zu Kollege. Was vor Jahren als Supplement begann, hat sich heute mit sechs Ausgaben jährlich zu einer starken Marke in der zahntechnischen Medienlandschaft entwickelt.



Jetzt ausfüllen!

Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die ZWL im Jahresabonnement zum Preis von 25 EUR/Jahr beziehen (inkl. Versand und MwSt.).

Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

► **Antwort** per Fax 03 41/4 84 74-2 90 an OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an grasse@oemus-media.de

Name, Vorname

Firma

Straße

PLZ/Ort

E-Mail

Unterschrift

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift

ZT Fortsetzung von Seite 14

Pinsel auf die Verblendfläche aufgetragen und in Zahnform modelliert. Häufig wird als erste Schicht im Zahnhalsbereich Opakdentin angetragen. In Ermangelung von Opakdentin wird alternativ auch gern Dentin der nächst dunkleren Farbstufe benutzt (Abb. 9).

Daran anschließend baut man am besten den gesamten Zahn in seiner vollen Anatomie aus Dentin auf und reduziert anschließend das Dentin an den Stellen, an denen Schneidmasse aufgetragen werden soll. Inzisal wird stärker reduziert als zervikal.

Parallel wird während des Vorgangs immer wieder überschüssige Feuchtigkeit durch Klopfen oder Riffeln aus der Masse hervorgetrieben und mit einem trockenem Tuch abgetupft.

Mit der Schneidmasse wird die reduzierte Zahnform dann wieder vervollständigt (Abb. 10) und die Schneide bis über die Metallkante des Gerüsts hin zu einer bukkalen Höckerspitze hochgezogen (Abb. 11). Ist der Zahn soweit fertiggestaltet, wird der gesamte Vorgang mit der nächsten Verblendung wiederholt, damit man eine gleichmäßige Farbe, Chroma, Helligkeit und Transluzenz im Zahn er-

reicht, bis die Verblendflächen fertig mit Dentin und

ANZEIGE

Sehen Sie Service von einer neuen Seite.

ZAHNWERK
Frästechnik GmbH

Lindgesfeld 29 a
42653 Solingen
Fon (0212) 226 41 43
Fax (0212) 226 41 44
info@zahnwerk.eu
www.zahnwerk.eu

Schneidmasse bedeckt sind (Abb. 12). Dann werden die einzelnen verblendeten Segmente der Brücke separiert,

um Risse – die durch Spannungen während des Brandes entstehen könnten – von vornherein weitgehend zu vermeiden (Abb. 13).

Zur schönen Kontur

Der Brennvorgang unter Vakuum wird wiederum im Ofen durchgeführt. Seine Steuerung über einen Mikroprozessor sorgt für einen grad- und sekundengenauen Ablauf des Brennzyklus. Die Brennqualität spie-

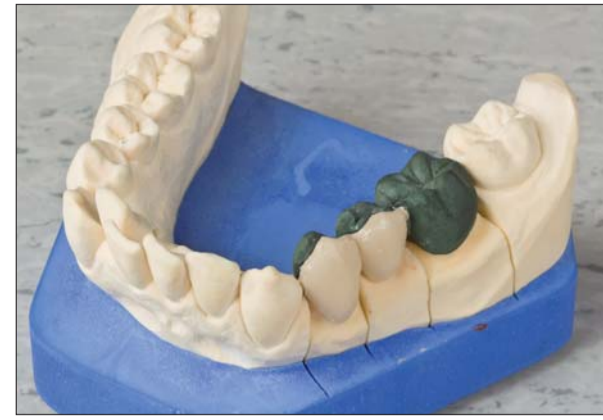


Abb. 14: Nach dem Brand soll die Dentinmasse mit dem Opaker verbunden und an keiner Stelle abgehoben sein.

an keiner Stelle abgehoben (Abb. 14). Für ein solches Ergebnis hat die Genauigkeit des Brennofens einen entscheidenden Anteil.

Nach dem Brand wird zunächst mit Okklusionspapier die Okklusion auf eventuelle Frühkontakte überprüft und gegebenenfalls mit einem Diamantschleifer

eingeschliffen. Wenn beim Schleifen die Keramik nicht zu sehr überkonturiert wurde, kann daraufhin die gebrannte Keramik mit einem schmalen Diamantschleifer

und wenig Arbeit in die gewünschte Form gebracht werden (Abb. 15). Alternativ eignen sich für die Gestaltung des Zahnbauchs auch gut die hellgrünen gesinterten DCB-Schleifer von KOMET/GEBR. BRASSELER. Sie sind mit Diamantkorn durchsetzt und besitzen eine keramische Spezialbindung. Die Schleifer eignen sich gleichzeitig für alle Verblend-, Press- und harte Oxidkeramiken sowie für harte Metalllegierungen (Abb. 16). Die Interdentalräume werden mit einer Diamantscheibe separiert (Abb. 17).

Wenn nötig, kann man für einen zweiten Brand (oder Korrekturbrand) erneut Keramikmasse auftragen, um die Form und die Farbgebung zu vervollständigen und zu optimieren. Dazu würde man die Verblendfläche wiederum abstrahlen und reinigen. Wenn nur geringe Korrekturen nötig sind, reicht meist ein wenig Schneide- oder Transparentmasse. Falls keine Korrekturen nötig sind, wird jetzt die Oxidschicht mit einem fein verzahnten Hartmetall-Rosenbohrer entfernt (Abb. 18).

Die Fissuren werden mit einem kleinen Rosenbohrer nachgezogen (Abb. 19). Die scharfen Kanten der Kauflächen hingegen werden mit Gummierern unterschiedlicher Durchmesser gebrochen und abgerundet (Abb. 20 und 21).

Die Interdentalräume werden mit einer Diamantscheibe separiert (Abb. 17). Wenn nötig, kann man für einen zweiten Brand (oder Korrekturbrand) erneut Keramikmasse auftragen, um die Form und die Farbgebung zu vervollständigen und zu optimieren. Dazu würde man die Verblendfläche wiederum abstrahlen und reinigen. Wenn nur geringe Korrekturen nötig sind, reicht meist ein wenig Schneide- oder Transparentmasse. Falls keine Korrekturen nötig sind, wird jetzt die Oxidschicht mit einem fein verzahnten Hartmetall-Rosenbohrer H71EF.104.010 aus den Kauflächen entfernt (Abb. 18). Die Fissuren werden mit einem kleinen Rosenbohrer nachgezogen (Abb. 19). Die scharfen Kanten der Kauflächen hingegen werden mit Gummierern unterschiedlicher Durchmesser gebrochen und abgerundet (Abb. 20 und 21).

Manchmal ist weniger mehr

Die Oberflächentextur, wie beispielsweise Wachstumsrillen, schleift man mit einem umgekehrten Kegel in die Vestibulärfläche (Abb. 22). Sind farbliche Charakterisierungen gewünscht, wird für eine bessere Haftung der Malfarbe die Oberfläche der Keramik noch einmal mit Aluminiumoxid mit 50 µm unter einem Druck von 2 bar abgestrahlt. Danach werden kleinste Farbnuancen aufgetragen, die in einem weiteren Brand fixiert werden, bei dem die Verblendung gleichzeitig



Abb. 15: Die gebrannte Keramik wird mit Diamantschleifern in die gewünschte Form gebracht.



Abb. 16: Auch die mit Diamantkorn durchsetzten hellgrünen DCB-Schleifer von KOMET/GEBR. BRASSELER sind hervorragend für Verblend-, Press- und harte Oxidkeramiken geeignet.



Abb. 17: Die Interdentalräume werden mit einer Diamantscheibe separiert.



Abb. 18: Aus der Kaufläche wird die Oxidschicht mit einem fein verzahnten Hartmetall-Rosenbohrer entfernt.



Abb. 19: Die Fissuren werden mit einem kleinen Rosenbohrer nachgezogen.



Abb. 20: Kanten werden mit Gummierern gebrochen und abgerundet.



Abb. 21: Hülsenförmige Träger sind fast doppelt so dick wie Pinpolierer, die auf ein Mandrell aufgeschraubt werden, und darum unhandlicher.



Abb. 22: Wachstumsrillen werden mit einem umgekehrten Kegel in die Vestibulärfläche geschliffen.

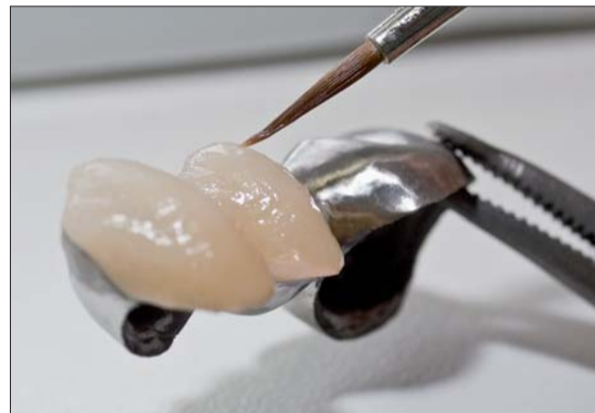


Abb. 23: Farbliche Charakterisierungen werden in kleinsten Nuancen aufgetragen ...



Abb. 24: ... und in einem Glanzbrand fixiert.



Abb. 25: Nach dem Glanzbrand werden die Metallflächen mit Gummierern ...



Abb. 26: ... und einer Handpolierbürste mit Polierpaste in Richtung des Kronenrandes vorgepoliert!



Abb. 27: Nachpoliert wird mit einer Ziegenhaarbürste.



Abb. 28: Auf Hochglanz polieren kann man sehr gut mit einer Lederschwabbel ...



Abb. 29: ... oder einer Nesselchwabbel und Hochglanzpolierpaste am Polierautomaten.



Abb. 30: Schönes Ergebnis – Die ausgearbeitete Brücke auf dem Modell.



Abb. 31: Zur Überprüfung der Okklusion wird das Modell mit der Brücke in den Artikulator eingesetzt.



Abb. 32: Mit Okklusionspapier wird die Okklusion geprüft.

einen natürlichen Glanz erhält (Abb. 23). Dafür wird der Brennträger mit der aufgesetzten Brücke mittig im Ofen platziert und der Brennvorgang für den Glanzbrand gestartet (Abb. 24). Im Anschluss an diesen Glanzbrand können wir die glänzenden Metallflächen der Brücke mit Gummier (Abb. 25) und mit einer

Handpolierbürste aus Kunststoff unter Verwendung von Polierpaste vorsichtig vorpolieren (Abb. 26). Hierbei sollte die Polierichtung immer vom Inneren der Kaufläche nach außen und vom massiveren Teil der Krone in Richtung des dünnen Kronenrandes verlaufen! Nachpolieren lässt es sich sehr gut mit einer Ziegenhaarbürste (Abb. 27). Auf Hochglanz polieren kann

man wahlweise sehr gut mit einer Lederschwabbel und Hochglanzpolierpaste (Abb. 28) oder auch mit einer Nesselchwabbel am Polierautomaten (Abb. 29). Dann sieht das Ergebnis auf dem Modell richtig toll aus (Abb. 30). Zur nochmaligen Überprüfung der Okklusion wird das Modell mit der Brücke in den Artikulator eingesetzt und mit Okklusionspapier die

Kontaktpunkte geprüft (Abb. 31 und 32). Dabei kann es immer vorkommen, dass sich nach dem Glanzbrand ein leichter Frühkontakt abzeichnet, der vor dem Glanzbrand nicht vorhanden war (Abb. 33). In unserem Fall entfernen wir den Frühkontakt einfach mit einem Diamantkorn durchsetzten Hochglanzpolierer (Abb. 34). Wenn am Ende aller Arbeits-

gänge die Restauration in jeder Hinsicht den funktionellen und ästhetischen Erfordernissen entspricht, wird sie abschließend gereinigt und zusammen mit den Modellen und dem sauberen Artikulator für den Versand zum Zahnarzt vorbereitet. Der befestigt die Brücke nach einer gründlichen Überprüfung im Mund mit einem mundbeständigen Zement (Abb. 35). **ZT**



Abb. 33: Durch die Glanzbrandmasse können Frühkontakte entstehen.

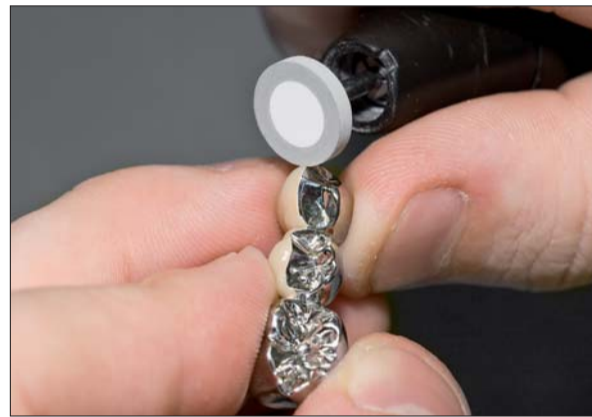


Abb. 34: Entstandene Frühkontakte werden mit einem Diamantkorn durchsetzten Hochglanzpolierer entfernt.



Abb. 35: Am Ende aller Arbeitsgänge werden die Restauration, die Modelle und der Artikulator gereinigt und sind fertig für den Versand zum Zahnarzt.

ZT Kurzvita



Carsten Schröder

- 1994–1998 Ausbildung zum Zahntechniker
- 1998–2005 Zeitsoldat bei der Bundeswehr
- seither Einsatzreservist als Zahn-technikermeister mit regelmäßigen Reserveübungen bei der Zahnarztgruppe des Bundeswehrkrankenhaus Berlin
- 2005–2007 Zahntechniker in einem gewerblichen Labor
- 2007–2008 Meisterschule Münster
- seit Januar 2008 angestellt bei GEBR. BRASSELER, Lemgo

ZT Adresse

ZTM Carsten Schröder
Trophagener Weg 25
32657 Lemgo
Tel.: 0 52 61/7 01-3 36
Fax: 0 52 61/7 01-6 88
E-Mail: caschroeder@brasseler.de
www.brasseler.de

ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

ANZEIGE

microtec

...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

Machen Sie friktionslose Teleskopkronen wieder fit!

Quick-rep

- eine schnelle Hilfe bei Friktionsverlust
- individuell ein- und nachstellbare Friktion
- einfache, minutschnelle Einarbeitung
- verstellungsgesicherte Fixierung des Friktionsteils durch Klemmgewinde
- der rückstellfähige und abrasionsfeste Kunststoff sichert eine lange Funktion
- kein zeitaufwändiges Einkleben notwendig

bohren

Gewinde schneiden

eindrehen, einstellen

abtrennen... fertig

Bitte kreuzen Sie an:

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

Bitte senden Sie mir das Quick-rep Starter-Set zum Sonderpreis von 125,00 €**.
** Nur einmal pro Labor/Praxis. / zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei

Stempel

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

Maschinelle Präzision für individuelle Lösungen

DeguDent erweitert die Möglichkeiten seines digitalen Fertigungszentrums. Dort können nun auch individualisierte Implantataufbauten produziert werden.

Die DeguDent-Netzwerkfertigung Compatis® integrated systems bietet zahntechnischen Laboren seit Längerem eine attraktive Option für die zentrale Fertigung von Kronen- und Brückengerüsten sowie verschraubten Steg- und Brückenkonstruktionen.

Diese gibt es wahlweise aus Zirkonoxid (nur für Kronen- und Brückengerüste), einer Kobalt-Chrom-Legierung oder Titan. Seit Oktober 2009 bereichern patientenindividuelle einteilige Implantataufbauten das Angebot.

Sie lassen sich im zahntechnischen Labor mit der Software Cercon art custom abutment virtuell konstruieren. Die Benutzeroberfläche des Programms wurde analog zu der Software Cercon art konzipiert. Das Labor kann die Implantataufbauten per Datenfernübertragung nach Hanau senden. Dort werden sie mit

ihren Anschlussgeometrien und Anschluss toleranzen nach den Originalmaßen mit in-

dustrieller Präzision gefertigt. Die erzielte Passgenauigkeit zum Implantat entspricht jener

bei präfabrizierten Aufbauten. Erste Kundenreaktionen sprechen von einer „exzellenten Passgenauigkeit“.

Der nach Kundenwunsch hergestellte Implantataufbau aus Zirkonoxid oder Titan wird innerhalb von fünf Tagen geliefert. Auf diese Weise entsteht eine neuartige Verbindung der Individualität der zahntechnischen Arbeitsweise und der Perfektion einer industriellen Herstellung.

In einer gemeinsamen Entwicklung bieten DeguDent und DENTSPLY Friadent dieses Angebot zunächst für die Implantatsysteme ANKYLOS®/C/X und XiVE® (D3,8/D4,5/D5,5) an. Zunächst sind einteilige individuelle Implantataufbauten aus Titan für die Implantate ANKYLOS®/C/ und XiVE® verfügbar, darüber hinaus für XiVE® im anterioren Bereich auch aus weißem oder eingefärbtem Zirkonoxid. In

Kürze kommen entsprechende Zirkonoxid-Aufbauten im anterioren Bereich auch für ANKYLOS®/C/ hinzu sowie Titan-Aufbauten für ANKYLOS®/X. Bei Verwendung von ANKYLOS®/C/X ist die Schraube bereits mit dem Original-Verfahren in den Implantataufbau eingelasert – ganz so, wie es auch bei den präfabrizierten Aufbauten geschieht. Im Falle von XiVE® liegt sie der Lieferung bei.

Für implantologische Standardfälle wird seit vielen Jahren auf konfektionierte Implantataufbauten zurückgegriffen. In vielen Fällen empfiehlt sich jedoch eine patientenindividuelle Lösung. Durch patientenindividuelle Aufbauten lassen sich die Lage des Implantats, die Form des Emergenzprofils und die Integration in die Zahnreihe so berücksichtigen, dass sie den medizinischen Erfordernissen

und der ästhetischen Gestaltung vollumfänglich gerecht werden. Auch das Gingivamanagement wird auf ideale Weise unterstützt. Patienten profitieren zudem von einer verbesserten Hygiene-Fähigkeit sowie einer naturidentischen Rot-Weiß-Ästhetik, die mit der prothetischen Rehabilitation einhergehen kann. Mittelfristig plant DeguDent, auch zweiteilige Implantataufbauten in analoger Weise anzubieten und Implantatsysteme weiterer Anbieter einzubeziehen. **ZT**



Anwender haben die Wahl zwischen Abutments aus Zirkoniumdioxid und Titan.

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0 61 81/59 50
Fax: 0 61 81/59 58 58
E-Mail: info@degudent.de
www.degudent.de

ANZEIGE

Erfolg im Dialog

dental
bauer



Das unverwechselbare Dentaldepot!

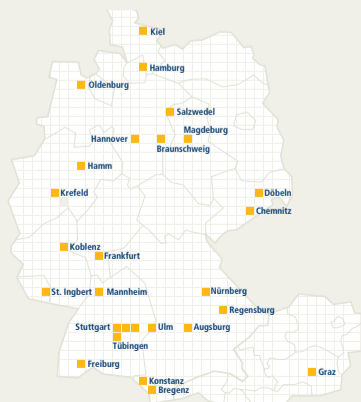
Alles unter einem Dach: dental bauer-gruppe – Ein Logo für viel Individualität und volle Leistung

Die Unternehmen der dental bauer-gruppe überzeugen in Kliniken, zahnärztlichen Praxen und Laboratorien durch erstklassige Dienstleistungen.

Ein einziges Logo steht als Symbol für individuelle Vor-Ort-Betreuung, Leistung, höchste Qualität und Service.

Sie lesen einen Namen und wissen überall in Deutschland und Österreich, was Sie erwarten dürfen.

- Kundennähe hat oberste Priorität
- Kompetenz und Service als Basis für gute Partnerschaft
- Unser Weg führt in die Zukunft



Eine starke Gruppe

www.
dentalbauer.de

Perfekt abgestimmt

Die Produktpalette von dentona wächst mit einem neuen hochwertigen Spezialgips weiter an.

Das neueste Forschungsergebnis von dentona bei der Herstellung von Spezial-Stumpfgipsen für die CAD/CAM-Technik heißt esthetic-base® B.C. Dabei handelt es sich um einen Spezial-Stumpfgips nach ISO 6873: 2000, Typ 4. Er basiert auf einer speziellen Formulierung, ist hoch thixotrop und schnell entformbar. Seine attraktive Farbe und hohe Oberflächendichte sorgen für ein optimales Modell, welches die spätere Arbeit hervorragend unterstützt.

Der esthetic-base® B.C. ist das Resultat der engen Zusammenarbeit zwischen dentona und Sirona. Er wurde auf das sichtbare blaue Licht der neuen 3-D-Kamera „CEREC Bluecam“ abgestimmt und setzt damit einen neuen Präzisionsmaßstab. Durch perfekte Resultate bei der Oberflächendigitalisierung sparen Anwender das Pudern und das Erstellen eines aufwendigen Duplikat-

modells. Der spezielle Farbton Hellelfenbein des esthetic-base® B.C. bedeutet zusätzlich eine wertvolle Unterstützung bei der natürlichen Darstellung von Veneers auf dem Modell. **ZT**



Der esthetic-base® B.C. harmonisiert gekonnt mit der CEREC Bluecam von Sirona.

ZT Adresse

dentona AG
Otto-Hahn-Str. 27
44227 Dortmund
Tel.: 02 31/55 56-0
Fax: 02 31/55 56-30
E-Mail: mailbox@dentona.de
www.dentona.com

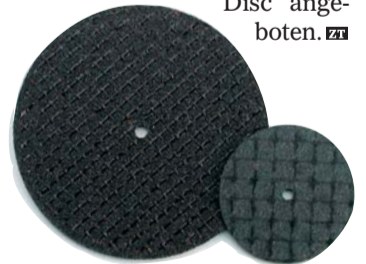
Ausdauer zahlt sich aus

LOGO-DENT® präsentiert den Dentallaboren eine neue Generation von Trennscheiben, die ein ökonomischeres Arbeiten sichert.

Die mit Glasfaser verstärkten Trennscheiben zeichnen sich durch eine gute Schnittleistung, hohe Bruchfestigkeit und lange Lebensdauer aus. In der Folge sinkt die Anzahl der Instrumentenwechsel spürbar. Für den Anwender bedeutet dies eine deutliche Zeitersparnis und unbeschwertes Arbeiten. Eine geringere Wärmeentwicklung schont zusätzlich die Materialien. Als angenehmer Nebeneffekt entfällt der oft unangenehme Geruch beim Trennen. LOGO-DENT stellt die Fiber-Disc in verschiedenen Größen bereit – mit einem Durchmesser von 22 mm in den Stärken 0,2 und 0,3 mm sowie mit einem Durchmesser von 40 mm in den Stärken 0,5 und 1 mm.

Zur Einführung werden die neuen Trennscheiben zu einem

Sonderpreis von 0,92 Euro pro Disc angeboten. **ZT**



Die glasfaserverstärkten Trennscheiben werden in drei verschiedenen Ausführungen angeboten.

ZT Adresse

LOGO-DENT®
Postfach 12 61
79265 Bötzingen
Tel.: 0 76 63/30 94
Fax: 0 76 63/52 02
E-Mail: info@logo-dent.de
www.logo-dent.de

Es werde Licht

Die Firma BEYCODENT bietet eine Solarbeleuchtung für Schilderanlagen an.

Nicht nur in der dunklen Jahreszeit besteht die Nachfrage nach einem beleuchteten Firmenschild. Die Möglichkeit, das Schild oder die Schilderanlage an das Stromnetz an-

BEYCODENT bietet die Solarschilder-Beleuchtung in kompakter Ausführung an. Vorhandene Firmenschilder können nachträglich mit der Solarbeleuchtung ausgestat-



Dank der Solartechnik finden Kunden und Patienten auch in der dunklen Jahreszeit problemlos den Weg in das Labor.

zuschließen, ist nicht immer gegeben. Mit der Solartechnik von BEYCODENT werden Firmenschilder „kabellos“ mit Beleuchtung versehen. Solarzellen laden tagsüber die speziellen Akkus für die Schilderbeleuchtung auf. Bei Eintritt der Dunkelheit schaltet sich dann automatisch das Licht an. Die Leistung des Akkus sorgt auch während lichtschwacher Wintertage für den Zeitraum von zwölf Stunden für eine gute Beleuchtung.

tet werden. Die Montage ist denkbar einfach. Für die unterschiedlichen Schildergrößen und Schilderanlagen stehen verschiedene Beleuchtungsmodelle zur Auswahl. **ZT**

ZT Adresse

BEYCODENT Beyer + Co. GmbH
Wolfsweg 34
57562 Herdorf
Tel.: 0 27 44/92 08 15
Fax: 0 27 44/7 66
E-Mail: service@beycodent.de
www.praxisschilder.beycodent.de

Die passende Lösung

Das Ein- und Ausgliedern einer Teleskoparbeit gilt als sensibler Punkt. Wichtig ist das Mittelmaß zwischen sicher und beweglich.

Der Tragekomfort bei prothetischen Zahnversorgungen wird wesentlich von einem sicheren Sitz der Friktionshülse mitbestimmt. Die Firma ERKODENT setzt für die Teleskop- und Geschiebe-

wie der Zeitersparnis durch die unkomplizierte Anwendung. Eine Eigenschaft, die ebenso für die Herstellung mithilfe der ERKODENT Tiefziehtechnik zutrifft. Die Fertigungs-



Die Friktionshülsen (Bildmitte) bestehen aus der antibakteriellen USIG-Folie.

technik (DBGM) auf eine tiefgezogene Kunststofffriktionshülse. Das besonders einfache System der USIG-Friktionshülse führt bei teleskopierenden Arbeiten zu einem Gleitbereich mit spielfreier, echter Friktion und satterem Sitz. Gleichzeitig wird eine verklemmfreie Ein- und Ausgliederung ermöglicht, die sich hydraulisch anfühlt. Die Folge ist eine äußerst komfortable Ein- und Ausgliederung für den Patienten und Behandler. Die Friktion lässt sich durch einfaches Nacharbeiten jederzeit optimieren. Aus Sicht des Labors überzeugt die Hülse mit ihren geringen Materialkosten so-

möglichkeit metallfreier Konstruktionen bedeutet einen weiteren entscheidenden Vorteil. Die Einführungspackung enthält neben der Verarbeitungsanleitung einen Film zur Herstellung auf DVD und alle notwendigen und sinnvollen Materialien, Instrumente und Hilfsmittel. **ZT**

ZT Adresse

ERKODENT Erich Kopp GmbH
Siemensstr. 3
72285 Pfalzgrafenweiler
Tel.: 0 74 45/8 50 10
Fax: 0 74 45/20 92
E-Mail: info@erkodent.com
www.erkodent.com

Restaurationen schnell und sicher reparieren

Mit einem speziellen Haftvermittler vervollständigt Heraeus sein Komposit-System.

Mit einem neuen Haftvermittler speziell für Silikatkeramik hat Heraeus seine bewährten Signum® Komposit-Verbundsysteme ergänzt. Der 2-Schritt-Haftvermittler Signum® ceramic bond ermöglicht Zahnärzten und Zahntechnikern die einfache Silanisierung von Silikatkeramikoberflächen und damit die unkomplizierte und sichere Reparatur von Keramikrestaurationen mit Füllungs- oder Verblendkomposit.

Verblendkompositen sowie Kompositzementen kompatibel. So kann auch der Zahn-



Signum® ceramic bond von Heraeus sichert den zuverlässigen Haftverbund zwischen Keramikrestauration und Komposit.

Starker Halt beim Eingliedern und Reparieren mit Komposit
Signum ceramic bond erzeugt eine Dispersions-schicht, die (meth-)acryl-basierte Composite zuverlässig an alle Silikatkeramik-oberflächen bindet. Der Haftvermittler ist mit den marktüblichen Füllungs- und

arzt Keramikrestaurationen nach Konditionierung mit Signum ceramic bond ganz leicht mit Füllungskomposit

reparieren. Der Haftvermittler eignet sich auch ideal zur Vorbereitung der Klebeflächen vor dem Eingliedern von Silikatkeramikrestaurationen wie zum Beispiel von Presskeramiken mit Kompositzementen.

Schnell und sicher zu verarbeiten

Signum ceramic bond ist besonders schnell und sicher zu verarbeiten. Zahnärzte und Zahntechniker können den Haftvermittler sowohl intra- als auch extraoral anwenden. Die Keramikoberfläche wird vor der Anwendung beschliffen oder alternativ mit Flusssäure geätzt. Die Konditionierung mit Signum ceramic bond ist sehr effizient, da die Zwischenpolymerisation zwischen den Verarbeitungsschritten entfällt.

Ab sofort im Set und als Refill verfügbar

Die Signum ceramic bond Flüssigkeiten sind ab sofort im Set mit fünf Schleifkörpern und 25 Pinseleinsätzen sowie als separate Refills erhältlich. Mit ihrem breiten Leistungs- und Indikations-spektrum ersetzen die Haftvermittler Signum ceramic bond und Signum metal bond die vielfältigen Sili- und Siloc-Produkte, die Heraeus zum 1. Januar 2010 aus dem Programm nehmen wird. **ZT**

ZT Adresse

Heraeus Holding GmbH
Heraeusstraße 12-14
63450 Hanau
Tel.: 0 61 81/35-0
Fax: 0 61 81/35-35 50
E-Mail: info@heraeus.com
www.heraeus.com
ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

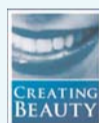
ANZEIGE

Perfect Smile –

Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik
mit Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht

Sponsoren:

AMERICAN Dental Systems	ASTRATHECH DENTAL	DMG	FRANK
ORTHOS	Heraeus	W&H	



Veneers von konventionell bis No Prep – Step-by-Step. Ein praktischer Demonstrations- und Arbeitskurs an Modellen

Weiß und idealtypisch wünschen sich mehr und mehr Patienten ihre Zähne. Vorbei die Zeit, in der es State of the Art war, künstliche Zähne so „natürlich“ wie nur irgend möglich zu gestalten. Das, was Mitte der Neunzigerjahre noch als typisch amerikanisch galt, hat inzwischen auch in unseren Breiten Einzug gehalten – der Wunsch nach den strahlend weißen und idealtypisch geformten Zähnen. Neben den Patienten, die sich die Optik ihrer Zähne im Zuge ohnehin notwendiger restaurativer, prothetischer und/oder implantologischer Behandlungen verbessern lassen, kommen immer mehr auch jene, die sich wünschen, dass ihre „gesunden“ Zähne durch kieferorthopädische Maßnahmen, Bleaching, Veneers oder ästhetische Front- und Seitenzahnrestaurationen noch perfekter aussehen.

Und im Gegensatz zu früher will man auch, dass das in die Zähne investierte Geld im Ergebnis vom sozialen Umfeld wahrgenommen wird. Medial tagtäglich propagiert, sind schöne Zähne heute längst zum Statussymbol geworden. Um den Selbstzahler, der eine vor allem kosmetisch motivierte Behandlung wünscht, zufriedenstellen zu können, bedarf es minimalinvasiver Verfahren und absoluter High-End-Zahnmedizin. Der nachstehend kombinierte Theorie- und Arbeitskurs vermittelt Ihnen alle wesentlichen Kenntnisse in der Veneertechnik und wird Sie in die Lage versetzen, den Wünschen Ihrer Patienten nach einem strahlenden Lächeln noch besser entsprechen zu können.

Kursbeschreibung

- Teil: Demonstration aller Schritte von A bis Z am Beispiel eines Patientenfalles (Fotos)
 - A Erstberatung, Modelle, Fotos (AACD Views)
 - B Perfect Smile Prinzipien
 - C Fallplanung (KFO-Vorbehandlung, No Prep oder konventionell)
 - D Wax-up, Präparationswall, Mock-up-Schablone
 - E Präparationsablauf (Arch Bow, Deep Cut, Mock-up, Präparationsformen)
 - F Laser Contouring der Gingiva
 - G Evaluierung der Präparation
 - H Abdrucknahme
 - I Provisorium
 - J Einprobe
 - K Zementieren
 - L Endergebnisse
 - M No Prep Veneers (Lumineers) als minimalinvasive Alternative
2. Teil: Praktischer Workshop, jeder Teilnehmer vollzieht am Modell den in Teil 1 vorgestellten Patientenfall nach
 - A Herstellung der Silikonwäule für Präparation und Mock-up/Provisorium
 - B Präparation von bis zu 10 Veneers (15 bis 25) am Modell
 - C Evaluierung der Präparation
 - D Laserübung am Schweinekiefer

Termine 2010

- 26.02.10 Unna 13.00 – 19.00 Uhr
- 13.03.10 Düsseldorf 09.00 – 15.00 Uhr
- 19.03.10 Siegen 13.00 – 19.00 Uhr
- 04.06.10 Warnemünde 13.00 – 19.00 Uhr
- 18.06.10 Lindau 13.00 – 19.00 Uhr
- 11.09.10 Leipzig 09.00 – 15.00 Uhr
- 17.09.10 Konstanz 13.00 – 19.00 Uhr
- 02.10.10 Berlin 09.00 – 15.00 Uhr

Organisatorisches

Kursgebühr: 445,- € zzgl. MwSt. (In der Gebühr sind Materialien und Modelle enthalten)

Mitglieder der DGKZ erhalten 45,- € Rabatt auf die Kursgebühr.

Tagungspauschale: 45,- € zzgl. MwSt. (Verpflegung und Tagungsgetränke)

Veranstalter

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29 • 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08 • Fax: 03 41/4 84 74-2 90
event@oemus-media.de • www.oemus.com

Hinweis: Nähere Informationen zum Programm, den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Veranstaltungsorten finden Sie unter www.oemus.com

Anmeldeformular per Fax an
03 41/4 84 74-2 90
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

ZT 12/09

Für den Kurs Perfect Smile – Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik 2010

- | | | | |
|--|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> 26. Februar 2010 Unna | <input type="checkbox"/> 13. März 2010 Düsseldorf | <input type="checkbox"/> 19. März 2010 Siegen | <input type="checkbox"/> 04. Juni 2010 Warnemünde |
| <input type="checkbox"/> 18. Juni 2010 Lindau | <input type="checkbox"/> 11. September 2010 Leipzig | <input type="checkbox"/> 17. September 2010 Konstanz | <input type="checkbox"/> 02. Oktober 2010 Berlin |

melde ich folgende Personen verbindlich an: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

Name/Vorname ja nein DGKZ-Mitglied Name/Vorname ja nein DGKZ-Mitglied

Praxisstempel

E-Mail: _____

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an. Falls Sie über eine E-Mail-Adresse verfügen, so tragen Sie diese bitte links in den Kasten ein.

Datum/Unterschrift _____

Fachlicher Austausch über Grenzen hinweg

Alle zwei Jahre lädt Dentaurum Implants Anwender aus Praxis und Labor nach Ispringen ein. Das Treffen am 13. und 14. November übertraf wieder einmal die Erwartungen der Teilnehmer.

Zum diesjährigen Anwender-treffen von Dentaurum Implants trafen sich rund 200 Zahnärzte und Zahntechniker am Firmensitz der Dentaurum-Gruppe in Ispringen. Die sechste Auflage der Veranstaltung hatte Geschäftsführer Mark S. Pace in seiner Eröffnungsrede ganz in das Zeichen der Kommunikation gestellt. Kommunikation über die Grenzen dentaler Anwendungsgebiete hinweg, Kommunikation innerhalb der Berufsgruppen und vor allem auch über diese hinaus.

Die Freude am Ausprobieren

Zum Auftakt lag der Schwerpunkt im Centrum Dentale Kommunikation (CDC), dem Fortbildungszentrum der Dentaurum-Gruppe, auf der prak-

tischen Lösung implantologischer Herausforderungen. Im Rahmen verschiedener aktiver Workshops erweiterten die Teilnehmer ihr Wissen im Umgang mit zahlreichen neuen Entwicklungen, die Dentaurum Implants auf der Internationalen Dental-Schau 2009 in Köln erstmals der Öffentlichkeit vorgestellt hatte. So demonstrierte ein Team um Dr. Stephan Kressin aus Berlin beispielsweise den Umgang mit Umkehrplastiken und Blocktransplantaten. Jeder Teilnehmer hatte in diesem Workshop die Möglichkeit z.B. den neuen NanoBone® block selbst zu bearbeiten. Die Teilnehmer dieses Workshops und des Anwendertreffens generell seien bunt gemischt, bestätigte Tobias Grosse, Bereichsleiter Implantologie bei Dentaurum Implants. Es kämen mit MKG-Chirurgen ausge-



Das Team um Dr. Stephan Kressin (Mitte) verdeutlichte erst in einem Vortrag die Vorgehensweise beim Ersatz festen Knochenmaterials und schaute den Teilnehmern dann bei deren praktischer Umsetzung helfend über die Schulter.



Die Teilnehmer durchliefen in kleinen Arbeitsgruppen aufgeteilt je nach Wunsch ihre Workshops.



Im Workshop zur digitalen Dentaltalografie zeigte Dieter Baumann (Mitte) den einen oder anderen Trick, wie Anwender zu einer perfekten Aufnahme gelangen.

wiesene Experten, langjährige Anwender, aber auch zahlreiche „neue Gesichter“, die sich einen Einblick etwa in das tioLogic®-Implantatsystem verschaffen wollten. „Besonders erfreulich ist aus unserer Sicht, dass viele Zahnärzte gleich mit ihren Zahntechnikern im Team angereist sind. Das ist genau die Form von

kommunikativer Zusammenarbeit, die Herr Pace während der Eröffnung angesprochen hat“, zeigte sich Grosse erfreut. Dieser interdisziplinäre und interpersonale Austausch ließ sich am Freitag ebenso in den weiteren Workshops beobachten. Die Teilnehmer zeigten sich interessiert und nutzten jede Gelegenheit, auch in den

anderen Workshops selbst Hand anzulegen oder bei Referenten kritisch nachzufragen.

Bewährung im Alltag

Von der Praxis wanderte der Themenschwerpunkt am Samstag dann mehr und mehr in Richtung Wissenschaft. In einer abwechslungsreichen Mischung präsentierten Experten aus ganz Deutschland neueste Erkenntnisse wissenschaftlicher Studien als auch grundlegende Erfahrungen der eigenen Anwendungen, die oftmals nützliche Hintergrundinformationen und wertvolle Tipps aus erster Hand boten.

So berichtete Dr. Sigmar Schnutenhaus aus Hilzingen in seinem Vortrag „Navigiertes Implantieren – erste Anwendererfahrungen mit tioLogic® pOsition und der Planungssoftware med3D“, wie das Arbeiten mit einem schablonengeführten Verfahren seinen implantologischen Alltag verändert hat. Er betonte, welche zusätzliche Sicherheit das Vorgehen mit dem Implantatsystem tioLogic® pOsition biete. Alle Arbeitsschritte vom Gingivaschneiden, über das Einbringen des Stufensenkens bis hin zur finalen Implantation seien mit nur einer Grundhülse zu realisieren. „Der erhöhte Planungsaufwand, der im Vergleich mit dem ‚klassischen Implantieren‘ sicher vorhanden ist, zahlt sich mit dem reibungslosen und enorm planungssicheren Ablauf aber deutlich aus“, hielt Schnutenhaus fest.

Miethe entschied sich daher, den Patienten mit zwei primärstabilen Implantaten im Bereich 14/15 zu versorgen.

Zum Abschluss konnte Wolfgang Schindler, Marketing- und Vertriebsleiter von Dentaurum, ein durchweg positives Fazit ziehen. „Ich glaube, wir alle haben hier zwei spannende Tage mit viel Neuem und dem einen oder anderen Staunen erlebt.“ Er dankte dem gesamten Team der Dentaurum-Gruppe für eine gelungene Organisation und den Referenten für deren interessanten Darbietungen. Das sechste Anwendertreffen sah er im Nachhinein als geeigneten Gradmesser für kommende Veranstaltungen.



Dr. Sigmar Schnutenhaus berichtete von seinen Erfahrungen als einer der ersten Anwender des tioLogic® pOsition.



Tobias Grosse, Bereichsleiter Implantologie bei Dentaurum Implants, zeigte sich mit dem Zuspruch der Gäste beim sechsten Anwendertreffen von Dentaurum Implants sehr zufrieden. Das inhaltliche Konzept sei von allen Seiten sehr gut angenommen worden.

„Wenn so viele Leute bis zum letzten Vortrag bleiben, zeigt das, dass unser Konzept bei den Gästen sehr gut ankommt“, bilanzierte Schindler.

Die Fortbildung wurde von den Teilnehmern als sehr praxisorientiert und informativ bewertet, sodass sich viele bereits für das Anwendertreffen 2011 vormerken ließen.

ZT Adresse

Dentaurum Implants GmbH
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 0 72 31/8 03-2 95
E-Mail: info@dentaurum-implants.de
www.dentaurum.de

ANZEIGE

LABOROFFENSIVE

**RÜCKKAUFAKTION
PRESTO AQUA LUX**

Rückkaufwert für Ihre alte Laborturbine

200,- €*

PRESTO AQUA LUX

Schmierungsfree Luftturbine mit Wasserkühlung und LED-Licht

- 320.000 min⁻¹
- Kühlmittelspray
- Keine Schmierung erforderlich
- Um 360° frei drehbares Handstück
- Geräusch- und vibrationsarm
- Einzigartiger Staubschutzmechanismus
- LED-Licht integriert

~~1.895,- €*~~
1.695,- €*

ULTIMATE XL

Bürstenloser Labor-Mikromotor

- Drehmoment: 6 bis 8,7 Ncm (Compact & Torquemodell)
- Geschwindigkeit: 1.000 bis 50.000 min⁻¹
- Leicht, ergonomisches Design, minimale Geräusch- und Vibrationsentwicklung
- patentierter Staubschutzmechanismus
- Automatische Geschwindigkeitsüberwachung, Fehlercodeanzeige
- Selbstdiagnose

Sie können zwischen 2 Mikromotoren und 4 Steuergeräten wählen: Tisch-, Knie-, Turm- oder Fußsteuergerät

~~1.490,- €*~~
1.490,- €*

SPARPAKET

PRESTO AQUA LUX oder PRESTO AQUA II + ULTIMATE XL

100,- €* zusätzlicher Preisnachlass

**RÜCKKAUFAKTION
PRESTO AQUA II**

Rückkaufwert für Ihre alte Laborturbine

100,- €*

NSK Europe GmbH

Eily-Beinhorn-Str. 8, 65760 Eschborn, Germany
TEL : +49 (0) 61 96/77 606-0 FAX : +49 (0) 61 96/77 606-29

Powerful Partners®

*Unverbindliche Preisempfehlung zzgl. MwSt. Angebot gültig bis 31.12.2009

Eine bemerkenswerte Premiere

ZT Fortsetzung von Seite 1

Vom Wissen zum Bewusstwerden

Nach einer kurzen Begrüßung durch Dr. Martin Haase, Geschäftsführer Heraeus Kulzer Dental, begann der Moderator des Tages, Dr. Uwe Böhm, Leiter Division Prothetik bei Heraeus Kulzer Dental, mit der Vorstellung des ersten Referenten. Da es sich bei dem Symposium um einen Ausblick in die Zukunft handelte, lag es nahe, auch einen „Excellence Speaker“ einzuladen. Diese Rolle kam dem Wirtschaftsjournalisten und Unternehmer Karl Pils zu. Er stellte sieben Veränderungen vor, die seiner Meinung nach die Unternehmensführung in Deutschland in den nächsten Jahren verändern werden. Nur wer bereit sei, seine Mitarbeiter als seine wertvollsten Ratgeber zu nutzen, der werde am Markt überleben. Wer seine Mitarbeiter jedoch nur als „Humankapital“ sehe, der werde

haben, er sich meist für die hochwertigere entscheide. Allerdings müsse man ihm auch genügend Informationsmaterial in Form von Bildern oder Modellen anbieten. Es sei ähnlich wie beim Autokauf, was der Patient „begreife“, das wolle er auch haben. Als erster Redner ging er auf die vorbereitenden Maßnahmen bei einer Präparation ein. Diese müssen optimal sein, damit auch optimale Ergebnisse von dem Zahntechniker für den Patienten gefertigt werden können. Er ermutigte die Zahntechniker mit ihren Kunden auch über fehlerhafte Präparationen und unsaubere Präparationsgrenzen zu diskutieren. Dann würde auch die Vollkeramik eine Chance haben. Es sei besonderes Augenmerk auf die Präparation zu legen, denn Keramik verzeihe keine Fehler. Für Lauer sei es selbstverständlich, „seinen“ Zahntechniker beim Patientengespräch dabei zu haben. Dann wisse der Patient auch, wo und vor allem wer seinen Zahnersatz herstelle. In der



Geschäftsführer Dr. Martin Haase begrüßte im Namen von Heraeus Kulzer Dental die Gäste und Referenten des Symposiums.

Zugspannungen sehr unangenehm mit Sprüngen und Rissen. Deshalb seien diese Spannungen zu vermeiden bzw. zu minimieren. Wie das geschehen kann, darauf ging Pospiech sehr ausführlich ein, sodass es auch dem naturwissenschaftlichen Laien verständlich wurde. Sehr wichtig war ihm festzuhalten, dass eine herausragende Qualitätskontrolle für alle Materialien notwendig sei, damit ein langlebiges Ergebnis erzielt werden könne. Zirkon sei nicht gleich Zirkon und billigste Materialien neigten eher zu Misserfolgen als Normalpreisse. Wieder auf die praktische Seite der Anwendung hochwertiger Materialien und Behandlungen bezog sich dann Dr. Steffani Janko von der Uniklinik in Frankfurt. Ihre Vorgehensweise bei der Erstellung einer herausnehmbaren Prothese mittels CAD/CAM-Technik im car-System von Heraeus sorgte für einige interessante Ansätze. Die Funktionsweise der Doppelkronentechnik sei hinlänglich bekannt, sodass sie mehr Augenmerk auf die materialtechnischen Besonderheiten legte. Erst das Zusammenspiel von hochfester Keramik aus Zirkoniumdioxid

und Galvanometall Sorge für lange Zeit für zufriedene Patienten. Der Weg, wie das Endergebnis zu erreichen sei, könne durchaus variieren. So wären beispielsweise unterschiedlich viele Behandlungsschritte und Einproben bzw. Sitzungen denkbar. Das Ergebnis stelle jedoch stets eine optimale Versorgungsart dar. Mit der CAD/CAM-Technik sei diese Art der prothetischen Versorgung nochmals weiter vorangekommen.

Wichtige Eckpunkte für den Erfolg

Als Referent mit einer der längsten Erfahrungen im Umgang mit Oxidkeramiken in Deutschland berichtete Prof. Dr. Joachim Tinschert, praktizierender Zahnarzt und Lehrbeauftragter der RWTH Aachen, zuerst auf die Präparationsanforderungen für Vollkeramik. Es seien abgerundete Kanten zu bevorzugen, eine ausgeprägte Hohlkehle sei anzustreben und bereits der Zahnarzt müsse für eine optimale Stumpfgeometrie sorgen. Die Erfahrung habe gelehrt, dass Keramik immer da breche, wo dicke und dünne Stellen aufeinander prallen. Die optimale Wandstärke bei Zirkoniumdioxid betrage 0,5 mm zirkulär. Wenn man zusätzlich davon ausgehe, dass eine optimale Verblendung zwischen 1,2 und 1,5 mm dick sei, werde jedem Behandler klar, wie viel Substanz er vom Zahn abschleifen müsse, um ästhetische Ergebnisse zu erhalten. Als maximale Gerüstgröße nannte Tinschert drei Brückenglieder, wobei gerade im Unterkiefer auf kleine Einheiten zu achten sei. Notfalls müsse man eben ein Implantat als zusätzlichen Pfeiler setzen, so seine Aus-

sage. Wer alle diese Ratschläge beherzige, der sei mit der Vollkeramik genauso sicher wie mit der herkömmlichen VMK-Technik. Dies unterstrichen auch mehrere aktuelle Studien, die über eine Langzeiterfahrung von mindestens fünf Jahren verfügten. Was beim Thema Verblendkeramik zu beachten sei, darüber berichtete Jürgen Steidl von der Scientific Glass GmbH aus Usingen, einer hundertprozentigen Tochter der Heraeus Kulzer GmbH. Abplatzraten von bis zu 25 Prozent und das sogenannte Chipping hätten die Verblendung von Zirkoniumdioxid-Gerüsten in Verruf gebracht.

Abschluss mit perfektem Zusammenspiel

Damit endete der Vortragsteil, und die anschließende Podiumsdiskussion ließ erkennen, wie aufmerksam das Publikum den Vorträgen gefolgt war. Es wurden qualifizierte Fragen gestellt und ebensolche Antworten gegeben, sodass Dr. Böhm in seinem Schlusswort gleich mehrmals das Wort „super“ benutzen konnte. Beim anschließenden Büfett spielte die Band „Movin'Out“ – ein Paradebeispiel vom Teamgedanken von Zahntechniker und Zahnarzt, denn die Band setzt sich aus beiden Berufsgruppen zusammen. Und



Das Team der Referenten in Frankfurt am Main war hochkarätig besetzt.

in kürzester Zeit Schiffbruch erleiden. In den USA seien mittlerweile Firmen Gründungen von Personen, die das 50. Lebensjahr überschritten haben, am erfolgreichsten. Pils äußerte sein Unverständnis, warum in Deutschland nach wie vor ein Mitarbeiter in dem Alter auf das „Abstellgleis geschoben“ werde. „Deutschland blüht auf, wenn die Menschen aufblühen“, so lautete einer seiner Kernsätze. Ohne rein egoistisches Denken habe Deutschland eine gute Chance, sich wirtschaftlich zu regenerieren und weiter erfolgreich zu sein.

heutigen globalen Welt sei es besonders wichtig, dass eine offene und konstruktive Kommunikation stattfindet. Er stellte auch ein neues an der Universität Frankfurt entwickeltes Behandlungskonzept der prothetischen Versorgung in nur einer Sitzung vor. Dies bedeute natürlich für alle Beteiligten eine noch genauere und exaktere Ausführung aller Arbeitsschritte.

Denken und handeln im Einklang

Als einer der Spezialisten in Deutschland, wenn es um Vollkeramik geht, gilt Prof. Dr. Peter Pospiech von der Universität des Saarlands in Homburg/Saar. Auch er betonte den Teamgedanken zur Erstellung hochwertiger Prothetik. Allerdings beleuchtete er das Thema Vollkeramik stärker aus wissenschaftlicher Sicht. Erst die Computertechnologie habe es ermöglicht, hochfeste und vor allem haltbare Gerüste aus Keramik herzustellen. Anders als bei der Silikatkeramik lassen sich mit der Oxidkeramik, zu der auch das Zirkoniumdioxid gehöre, hochfeste Gerüste für den Seitenzahnbereich und auch für Brücken herstellen. Allerdings müsse man umdenken. Der Spruch „think ceramics“ habe seine Berechtigung. Im Gegensatz zu den erprobten Metallen sei Keramik spröde und reagiere auf

Gemeinsam gelingt vieles besser

Damit war das Fundament gelegt, auf dem die jetzt wirklich fachbezogenen Vorträge fortfahren konnten. Prof. Dr. Hans-Christoph Lauer von der Universitätsklinik in Frankfurt hatte dabei ein Heimspiel. Sein Thema „Ästhetik durch erfolgreiche Teamarbeit“ zielte genau auf die vorher gemachten Aussagen ab. Nur wenn alle drei Partner – Zahnarzt, Zahntechniker und Patient – zusammenarbeiten und ein gemeinsames Ziel haben, können auch außergewöhnliche Restaurationen und Rehabilitationen entstehen. In seiner Laufbahn habe sich gezeigt, dass, wenn der Patient die Auswahl unter mehreren Varianten von Zahnersatz



Der Abend endete mit dem Auftritt der Band Movin'Out, in der ausschließlich Zahntechniker und Zahnärzte spielen.

Schuld an dieser Erscheinung sei die Materialstruktur vieler im Markt befindlicher Verblendmaterialien für Zirkoniumdioxid. Diese verzichteten im Vergleich mit z.B. der HeraCeram Keramiken auf eine mit Leuzit verstärkte Struktur. Jedoch könne nur so das Verblendmaterial entsprechend abgestimmt werden, dass die Zuverlässigkeit der klassischen VMK-Technik erreicht wird. Möglich wird dies dank der höheren Strapazierfähigkeit einer mit Leuzit verstärkten Materialmatrix. Verschiedene Tests sowie Erfahrungen aus dem Markt bestätigten diesen Ansatz.

wenn man das Zusammenspiel von Lehre und Zuhören sah, freute man sich schon auf kommende ebenso informative Fortbildungen. Wie man hörte, soll dieses Symposium nicht das letzte für die Firma Heraeus gewesen sein. **ZT**

ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0 61 81/35-39 25
Fax: 0 61 81/35-42 03
E-Mail: info.lab@heraeus.com
www.heraeus.com

ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

ANZEIGE

CompetenzCenter für CAD-CAM Frästechnik

Unser Weihnachtsangebot für Sie:

1 Zirconoxid-Kronengerüst
für nur **39,90 €***

*incl. Material, zuzügl. MwSt.

Wir bieten Ihnen:

- in kurzen Fertigungszeiten Teleskope, vollkeramische Zirconoxidkronen und Overpresstechnik
- direkte Kommunikation zwischen Ihnen und dem CAD-CAM Designer
- jeder Auftrag wird kundenorientiert hergestellt
- wir verwenden ausschließlich original **ZENO** - Material der Wieland Dental + Technik
- alle Bestellungen werden in unserem Leipziger Labor gefertigt

AVANTGARDE Dentaltechnik GmbH • Stöhrerstraße 3b • 04347 Leipzig
☎ 0341 - 69 64 00 📠 0341 - 69 64 010 🌐 info@avantgarde-dental.de

www.avantgarde-dental.de • www.fraeszentrum-leipzig.de

Prominente Verstärkungen

Die Firma WIELAND unterstreicht ihre Ambitionen in Sachen Produktentwicklung. Sie konnte zwei Experten der Dentalbranche für eine Zusammenarbeit gewinnen.



Der Werkstoffwissenschaftler Dr. Sascha Cramer von Clausbruch ist neuer Leiter der Abteilung Forschung und Entwicklung bei WIELAND.

Dr. Sascha Cramer von Clausbruch wechselte Anfang November zur WIELAND Dental + Technik GmbH & Co. KG. Als Leiter Forschung und Entwicklung trägt der 41-Jährige schwerpunktmäßig die Verantwortung für die Bereiche „Werkstoffentwicklung“ und

„Dentale CAD/CAM-Technologie“. Zuletzt leitete er seit 2002 die FuE-Abteilung der Amann Girrbach GmbH.

„Mit Sascha Cramer von Clausbruch verstärkt ein erfahrener und anerkannter Fachmann unser Unternehmen“, sagte WIELAND-Geschäftsführer Torsten Schwafert. „Cramer steht für Visionen und Innovationen in der Zahntechnik. Das passt zu WIELAND. Wir freuen uns, mit ihm die vielfältigen Potenziale zu erschließen, die sich durch die Digitalisierung dentaler Prozesse eröffnen.“

Cramer von Clausbruch ist seit Beginn seiner beruflichen Karriere bei der Firma Ivoclar Vivadent mit der Entwicklung innovativer Werkstoffe und Laborgeräte beschäftigt. Er studierte Werkstoffwissenschaften an der Universität des Saarlandes in Saarbrücken mit den Schwerpunkten metallische Werkstoffe, Glaschemie und

Keramik und promovierte an der Technischen Universität Clausthal.

Bereits zu Beginn des Vormonats hatte WIELAND ei-

„Mit Sascha Cramer von Clausbruch verstärkt ein erfahrener und anerkannter Fachmann unser Unternehmen.“

Torsten Schwafert,
WIELAND-Geschäftsführer

ne weitere Personalentscheidung bekannt gegeben. So wird das Unternehmen aus Pforzheim zukünftig mit Ernst A. Hegenbarth zusammenarbeiten. Dieser war bis zuletzt maßgeblich an der Entwicklung des Nobel-Rondo-Systems der Firma Nobel Biocare beteiligt. Das schwedische Unternehmen wird dieses Konzept jedoch nicht weiter verfolgen. Dafür

setzt WIELAND die Produktion im Rahmen der X-Type Keramiken fort und wird die Zirconia- und Alumina-Keramiken in Zukunft selbst vertreiben. Die WIELAND-Geschäftsführung freue sich, einen solch anerkannten Experten gewonnen zu haben. Hegenbarth sei mit seiner über 30-jährigen Erfahrung im Bereich Keramik und CAD/CAM eine große Unterstützung für das Team. Er werde WIELAND künftig bei der Werkstoffentwicklung beraten und in Kooperation weltweit Trainings leiten. **ZT**

ZT Adresse

WIELAND
Dental + Technik GmbH & Co. KG
Schwenninger Straße 13
75179 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/37 05-0
Fax: 0 72 31/35 79 59
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

Service lautet das Zauberwort

DequDent reagiert auf Veränderungen im Laboralltag und setzt auf eine neue Vertriebsstrategie. Diese zielt vor allem auf mehr Kundenkontakte sowie eine bessere und schnellere Beratung.

Mit der zunehmenden Komplexität im Prothetikbereich ändern sich auch die Anforderungen der Labore an die Industrie hinsichtlich Information, Beratung und Service. Um den neuen Kundenanforderungen besser gerecht zu werden, stellt sich DequDent im deutschen Markt im Vertriebsbereich neu auf. Der Fokus der neuen Vertriebsstrategie liegt dabei auf nachhaltigen Serviceverbesserungen in drei Bereichen.

Erstens sollen Kunden zukünftig noch besser über DequDent-Produkte und Dienstleistungen informiert werden. Die

„Für Kunden unseres Direktvertriebes ergeben sich durch die neue Vertriebsstrategie wesentliche Vorteile.“

Dr. Alexander Völcker,
DequDent-Geschäftsführer

Zahl der aktiven Kundenkontakte soll um über 30 Prozent ansteigen. Zweitens soll die Beratungsqualität speziell im Bereich der digitalen Technologien weiter hinzugewinnen. Hierzu baut DequDent ein Team aus spezialisierten Beratern auf, das Kunden bei wichtigen unternehmerischen Entscheidungen zu den neuen Technologien unterstützend zur Seite steht. Und drittens sollen neue Prozesse im Bereich der technischen Beratung eine bessere Erreichbarkeit und kürzere Antwortzeiten garantieren. Die zentrale Telefonnummer 0180/2 32 46 66

(6 Cent pro Anruf) wird an jedem Werktag von 8.30 Uhr bis 17.30 Uhr zur Verfügung stehen.

Dr. Alexander Völcker, DequDent-Geschäftsführer, sieht in der Neustrukturierung eine Anpassung an neue Technologien, Materialien und damit verbundene Dienstleistungen: „Für Kunden unseres Direktvertriebes ergeben sich durch die neue Vertriebsstrategie wesentliche Vorteile. Sie werden zukünftig noch zeitnäher und umfassender über unser umfangreiches Produktportfolio im Bereich der Prothetik informiert. Sie erhalten eine ausgezeichnete Beratung zu den neuen digitalen Technologien.“

Außerdem führen die veränderten Prozesse in der technischen Beratung dazu, dass Fragen noch schneller kompetent beantwortet werden. Wir sind davon überzeugt, dass alle diese gezielten Maßnahmen dazu beitragen, unsere Laborkunden im Wettbewerb vor Ort erfolgreicher zu machen.“ **ZT**

ZT Adresse

DequDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0 61 81/59 50
Fax: 0 61 81/59 58 58
E-Mail: info@degudent.de
www.degudent.de

ANZEIGE

Auropent® MagiCCeram® System

Auropent®
Legierungen
ohne Kompromisse

MagiCeram®
Aufbrennkeramik vom Feinsten

www.auropent.com Auropent® Fantasy GmbH • Tel.: +49 (0)221/9535620

Vom Einsteiger bis zum Experten

Neben dem Schwerpunkt Implantologie umfasst das CAMLOG Fortbildungsangebot für das kommende Jahr zahlreiche weitere Themen.



Das CAMLOG Fortbildungsprogramm 2010 bietet mit über 200 Kursen, Vorträgen und Events wieder ein reichhaltiges Spektrum. Die Bandbreite erstreckt sich von Chirurgie- und Prothetikfortbildungen über Zahntechnikurse und Assistenzschulungen bis hin zu Teamseminaren, Kursreihen und Einzelvorträgen. Alle Veranstaltungen sind mit erfahrenen Referenten kompetent besetzt, wovon die Teilnehmer profitieren sollen. Vom Einsteiger bis zum Spezialisten findet das gesamte

Praxis- bzw. Laborteam das zum individuellen Fortbildungsbedarf passende Angebot. CAMLOG versucht, mit hervorragender Organisation, aktuellen Themen und gezielter Praxisorientierung höchsten Ansprüchen gerecht zu werden. Erstmals im Programm ist ein stufenweise aufgebautes Fortbildungskonzept zum schablonengeführten Implantieren mittels CAMLOG® Guide. Informationen hierzu wie auch das gesamte Fortbildungsprogramm erhalten Interessierte direkt

bei CAMLOG. Es steht zusätzlich auf der Homepage unter der Rubrik „Veranstaltungen/Kurse“ als Download zur Verfügung. **ZT**

ZT Adresse

CAMLOG Vertriebs GmbH
Maybachstr. 5
71299 Wimsheim
Tel.: 0 70 44/94 45-6 00
Fax: 0 70 44/94 45-6 50
E-Mail: education.de@camlog.com
www.camlog.com

ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

Ein gelungener Auftakt

Mit prominenter Hilfe gestaltet VITA den Beginn zu einer neuen Fortbildungsreihe.

Anfang Oktober fiel im VITA Leistungszentrum Langen ein Startschuss der besonderen Art. Mit einem spannenden zweitägigen Auftakt-Workshop läutete ZTM Karl-Heinz Körholz, Mitbegründer der Aufstellmethode Totalprothetik in Funktion (TiF), die neuen Fortbildungsveranstaltungen zu der Seitenzahnlinie VITA LINGOFORM ein, die für das Jahr 2010 geplant sind. Körholz ist seit vielen Jahren als selbstständiger Schulungsleiter für den Bereich Totalprothetik tätig. Ziel des Workshops war die Vermittlung, wie bei einfacher und effizienter Aufstellung optimale Ergebnisse hinsichtlich Zentrik, Statik und Kontaktzahlen sicher realisiert werden können.

schluss erarbeitete er mit allen gemeinsam die Modellanalyse, die als Grundlage für die Aufstellung in Wachs diente. Sämtliche für ein exzellentes prothetisches Ergebnis erforderlichen Schritte inklusive der natürlich-anatomischen Modellation der Gingiva wurden detailliert vorgestellt und im Anschluss von den Teilnehmern an eigenen Modellen praktisch umgesetzt. Individuelle Fragestellungen konnten hierbei direkt mit dem Schulungsleiter geklärt werden. Im Rahmen der abschließenden Feedback-Runde verzeichnete die Seitenzahnlinie VITA LINGOFORM durchweg positive Resonanz seitens der Teilnehmer.



ZTM Karl-Heinz Körholz beim VITA LINGOFORM Auftakt-Workshop am 5. und 6. Oktober 2009 in Langen.

Insgesamt zwölf Zahntechniker aus den Regionen um Rhein, Main und Neckar nutzen die Chance, sich von dem Prothetik-Spezialisten in die Anwendung von VITA LINGOFORM einführen zu lassen. Dieser Multifunktions-Seitenzahn zeichnet sich nicht nur dadurch aus, dass er seine Zentrik quasi von selbst findet, sondern er eignet sich zudem für sämtliche Indikationen und kann nach allen gängigen Okklusionskonzepten aufgestellt werden. Step-by-step führte Körholz die Teilnehmer zunächst an die theoretischen und technischen Aspekte heran. Im An-

Weitere Informationen zu den Kursen, die in 2010 unter Leitung von ZTM Körholz stattfinden, sind im Internet sowie direkt bei Ute Schmidt telefonisch und per E-Mail zu erfragen. **ZT**

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 0 77 61/5 62-2 35
Fax: 0 77 61/5 62-2 99
E-Mail:
u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

Advent, Advent

Zur Weihnachtszeit wartet selbst im Internet auf Zahntechniker die eine oder andere Überraschung.

Noch vor Jahren gaben sich gerade um die Weihnachtszeit die Vertreter von Unternehmen der Dentalindustrie in den Zahntechniklaboren beinahe die Klinke in die Hand. Daran ist momentan nicht zu denken. Um diese alte Tradition wieder aufleben zu lassen, hat das Onlineportal muffel-forum.de in Zusammenarbeit mit einigen Firmen einen digitalen Adventskalender eingerichtet. Noch bis zum 24. Dezember haben Benutzer des Forums die Chance, jeden Tag ein neues Türchen zu öffnen. Dahinter verbergen sich nützliche Dinge für den Beruf, aber auch für den privaten Bereich.

In dem sich öffnenden Fenster gibt es einen Link „Jetzt teilnehmen“. Dieser Link ist elf Minuten in jeder Stunde des Tages aktiv. Interessierte

tragen ihre Adressdaten ein und nehmen so nach Mitternacht an der Verlosung der Geschenke teil. Die Gewinner werden später automatisch per E-Mail benachrichtigt und in dem jeweiligen Fenster veröffentlicht. Mit der Aktion möchten sich die Betreiber des Forums bei allen Usern für die aktive Teilnahme während des zurückliegenden Jahres und vor allem für die hilfreichen Tipps im Forumbereich bedanken. **ZT**

ZT Adresse

T&B ServiceLine GbR
Am Schlangenhorst 27
14656 Brieselang
Tel.: 03 32 32/35 00-90
Fax: 03 32 32/35 00-91
E-Mail: info@tb-serviceline.de
www.muffel-forum.de

Willkommen und hereinspaziert

Im Rahmen seiner Hausmesse zeigt BEGO seinen Gästen, warum das Unternehmen sich selbst als CAD/CAM-Innovationsführer versteht.



Viele der Besucher nutzten die Möglichkeit, einen Blick hinter die Kulissen des Bremer Dentalunternehmens zu werfen.

Mit den zahlreichen Innovationen und Patenten – wie beispielsweise das „Selective Laser Melting“-Verfahren (SLM) – gilt BEGO als weltweit führend im Bereich Digital Dentistry. Davon konnten sich zahlreiche Zahntechniker, Zahnärzte und Journalisten auf der BEGO-Hausmesse am 23. Oktober überzeugen. Viele der rund 200 Besucher nutzten den Tag im Bremer Stammsitz und nahmen an Besichtigungen der Unternehmensbereiche BEGO Dental,

BEGO Medical und BEGO Implant Systems teil. Besondere Highlights waren etwa das moderne CAD/CAM-Produktionscenter mit den Fräs- und SLM-Anlagen, das Training Center sowie die Abteilungen für Forschung und Entwicklung. Neben diesen Programmpunkten sowie der Möglichkeit, Bestellungen zu besonders günstigen Messepreisen aufzugeben, blieb den Besuchern auch viel Zeit für den fachlichen und persönlichen Austausch unterein-

ander und mit den BEGO-Experten.

„Wir sind mit dem Verlauf der Veranstaltung sehr zufrieden“, resümierte BEGO-Chef Christoph Weiss. „Wir konnten im Gespräch mit unseren Kunden erfreut feststellen, dass es heute so gut wie gar keine Berührungsängste gegenüber den digitalen Technologien mehr gibt. Ganz im Gegenteil sehen Zahntechniker und Zahnärzte diese immer klarer als große Chance, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und noch weiter auszubauen.“ Auch im nächsten Jahr soll erneut eine Hausmesse stattfinden. **ZT**

ZT Adresse

Bremer Goldschlägerei
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-0
Fax: 04 21/20 28-1 00
E-Mail: info@bego.com
www.bego.com

Allianz mit vielen Gewinnern

Der Konzern DENTSPLY organisiert sein Laborgeschäft in Deutschland neu.

Zu Beginn des nächsten Jahres soll der Außendienst der Elephant Dental GmbH, die deutsche Vertriebsgesellschaft des niederländischen Dentallegierungs- und Keramik-Herstellers Elephant Dental BV, mit dem von DENTSPLY Friadent zusammengeführt werden. Die Allianz der beiden DENTSPLY Tochterfirmen soll die Rolle der Labore als kompetenter Berater für Zahnarzt, Implantologen und Patient noch besser unterstützen. Kunden von Elephant können dadurch auch Systeme in den wichtigen Wachstumsfeldern Implantatprothetik und Digital Dentistry nutzen. Für DENTSPLY Friadent bedeutet

das Bündnis eine weitere Stärkung des Laborgeschäfts. Der Implantat-Lösungsanbieter hat in den letzten Jahren das dentale Laborgeschäft mit „Key Account Managern Laboratories“ und dem Aufbau eines Netzwerkes von Referenzlaboren konsequent ausgebaut.

Im Rahmen dieser Neuausrichtung werden Bestellungen für Legierungen und Keramiken bei der Elephant GmbH ab sofort von dem deutschsprachigen Kundenservice der Elephant-Zentrale in den Niederlanden bearbeitet, wo bereits heute die Lagerabwicklung stattfindet. Alle bekannten Bestellnummern (Gratis-Telefon

und Gratis-Fax) bleiben dabei bestehen und werden entsprechend umgeleitet. Auch die Ansprechpartner im Außendienst bleiben für die Elephant-Kunden dieselben. Ab 2010 betreuen sie laut Planung ihre Kunden lediglich von der Vertriebsorganisation der DENTSPLY Friadent aus. **ZT**

ZT Adresse

Elephant Dental GmbH
Tibarg 40
22459 Hamburg
Tel.: 0 40/5 48 00-60
Fax: 0 40/5 48 00-61 50
E-Mail: hamburg@elephant-dental.de
www.elephant-dental.de

ZT Veranstaltungen Dezember 2009/Januar 2010

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
17.12.2009	Gieboldehausen	Phaser für Fortgeschrittene Referent: Andreas Hoffmann	Dentales Service Zentrum GmbH & Co. KG Edelgard Hoffmann Tel.: 0 55 28/99 99 55
18.01./19.01.2010	Bremen	Systemmodellguss – von Beginn an perfekt! Praktische Einführung für Anfänger Referent: BEGO Kursleiter	BEGO Bremer Goldschlägerei Andrea Gloystein Tel.: 04 21/20 28-3 72
20./21.01.2010	Dortmund	Sirona CEREC/inLab-Technik im Praxislabor Referent: ZT Marianne Höfermann	dentona AG Sonja Roettcher Tel.: 02 31/55 56-1 21
22./23.01.2010	Westerburg	Die Herstellung von Aufbisschienen Referenten: Dr. Diether Reusch, ZTM Paul Gerd Lenze, ZA Tadas Korzinskas, ZT Dominik Püsch	Westerburger Kontakte Kornelia Schüchen Tel.: 0 26 63/9 11 90-30

ZT Kleinanzeigen

www.zirkon-forum.de

informativ News aktuell Infos
Forum kommunikativ Umfragen
Wettbewerbe aktiv Veranstaltungen
Technologien/Materialien visionär
Plattform für Zahntechniker

muffelforum.de
Die Community der Zahntechniker

- Diskussionsforen
- Firmenporträts
- Produktneuheiten
- neue Technologien
- Stellenmarkt
- Gerätemarkt
- Kurstermine
- Chat

Internet <http://www.muffel-forum.de> eMail info@muffel-forum.de

Ein Projekt der
T&B ServiceLine GbR
Am Schlangenhorst 27
14656 Brieselang
<http://www.tb-service-line.de>

Thorsten Tobl und Andreas Braune
fon (033232) 350090
fax (033232) 350091
eMail info@tb-service-line.de

ANZEIGE

Fröhliche Weihnachten

Das dentaltrade-Team bedankt sich für die gute Zusammenarbeit und Ihr Vertrauen.

 [**Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen**]

www.dentaltrade.de • freecall: (0800) 247 147-1

Im Gespräch mit Experten

Der Franchise-Anbieter Zfx veranstaltet im Januar 2010 ein eigenes Seminar.

Mit einer informativen Mischung aus Vorträgen, Präsentationen und Praxisvorführungen lädt das Zfx Dental Seminar zu einem Wissenstransfer von Fachleuten für Fachleute. Im Zentrum der Veranstaltung am 22. Januar 2010 in München stehen aktuelle Entwicklungen der CAD/CAM-Technologie. So wird beispielsweise Bernhard Döring den Teilnehmern anhand des Zfx-Systems das Konzept eines Fräszentren-Netzwerks vorstellen. Andreas Geier widmet sich in seinem Vortrag dann ganz ex-

plizit dem Zfx-CAD Scanner sowie der Software-Lösung. Geier wird im Rahmen des Seminars zusammen mit Manuel Fricke aber auch den Zfx-Scan während eines Workshops praktisch präsentieren.

Referenten wie ZTM Ingo Scholten werden dafür sorgen, dass der Fokus nicht ausschließlich auf technische Aspekte gerichtet ist. Er beleuchtet Zirkonverblendkeramiken der Firma SHOFU und geht den Fragen auf den Grund, wie gut diese tatsächlich sind, was sie kosten und welche Kombinationsmöglichkeiten sie bieten.

Interessierte können sich telefonisch oder per E-Mail bis zum 20. Januar 2010 für das Zfx Dental Seminar anmelden. Die Kosten pro Teilnehmer betragen 89 Euro. **ZT**

ZT Adresse

Zfx GmbH
Wittelsbacher Straße 9
85250 Altomünster
Tel.: 0 82 54/4 31 99 98
Fax: 0 82 54/17 16
E-Mail: info@zfx-dental.com
www.zfx-dental.com

Wissen vernetzen und Kontakte knüpfen

Ein neuer Internetauftritt zeigt die 3-D-Implantatplanung der Firma C. HAFNER.

Das Hard- und Software-System CeHa imPLANT® präsentiert sich unter www.cehaimplant.de auf einer neu gestalteten eigenen Homepage. Interessenten und Anwender finden hier alle Informationen rund um CeHa imPLANT®. Die Seite bündelt in speziellen Rubriken Wissenswertes für Labore, Praxen und Patienten. Für Anwender wurde ein gesonderter Bereich mit einem Fach-Forum



und zahlreichen Downloadmöglichkeiten geschaffen. Registrierte Nutzer können exklusiv Software sowie Anwender- und Marketinginformationen herunterladen. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, sich in einer Datenbank zu registrieren, die Zahnärzten Informationen über CeHa imPLANT® anbie-

tende Labore sowie geeignete Radiologen gibt. Gleichzeitig können Patienten nach Implantologen suchen, die mit CeHa imPLANT® operieren. Neu ist die Option, Planungsdaten zwischen Dentallabor und Zahnarztpraxis über einen eigens dafür eingerichteten Server auszutauschen. Aufwendige Datentransporte

per USB-Stick oder CD können somit entfallen. CeHa imPLANT® ist ein Hard- und Softwaresystem, das mithilfe dreidimensionaler Implantatplanung die sichere Chirurgie und funktionale, ästhetische Prothetik ermöglicht.

Es verbindet bewährtes Backward Planning mit neuen Chirurgie-Systemen. **ZT**

ZT Adresse

C. HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
Bleichstr. 13-17
75173 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/9 20-0
Fax: 0 72 31/9 20-2 08
E-Mail: dental@c-hafner.de
www.c-hafner.de

Zur Verstärkung unseres Teams in Leipzig suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Zahntechnikermeister/-in


DUBAI EURO DENTAL

Ihre Aufgaben:
Das abwechslungsreiche und interessante Aufgabengebiet umfasst folgende Tätigkeiten: • zahnärztliche Betriebsleitung • Qualitätssicherung • Ein- und Ausgangskontrolle der zahnärztlichen Arbeiten • zahnärztliche Betreuung und Beratung von Bestands- und Neukunden vor Ort und am Telefon • Neukundenakquise und Anbahnung von Geschäftsbeziehungen für Interessenten • Teilnahme und Begleitung von Messen und Fortbildungsveranstaltungen

Ihr Profil:
Für diese Tätigkeit bringen Sie neben Teamfähigkeit und Belastbarkeit eine abgeschlossene Berufsausbildung als Zahntechniker/-in und anschließender Weiterbildung und erfolgreichem Abschluss der Meisterschule mit. Darüber hinaus verfügen Sie über gute Branchen- und Anwenderkenntnisse der MS-Office-Produkte wie auch gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

Interesse?
Haben Sie Interesse an dieser Tätigkeit? Dann bewerben Sie sich bitte mit Ihren aussagekräftigen Unterlagen per E-Mail oder per Post unter Angabe Ihrer Verfügbarkeit bei

Dubai Euro Dental GmbH, Frau Marlen Schneider, Leibnizstraße 11, 04105 Leipzig
E-Mail: m.schneider@dubai-euro-dental.com, www.dubai-euro-dental.com

DIE ZUKUNFT BRAUCHT VISIONEN UND SICHERHEIT.

Können Sie Ihre tägliche Arbeit direkt in Liquidität umsetzen? Eine Frage, die Factoring und LVG schnell beantworten.

Wir begleichen Ihre Rechnung in nur ca. drei Werktagen ab Rechnungseingang. Das Factoring wird so zum stabilisierenden Baustein im Finanzhaushalt des Dentallabors. Es passt sich unbürokratisch der Umsatzentwicklung an. Die LVG ist die älteste Institution ihrer Art für Dentallabore. Seit 1984 bieten wir bundesweit finanzielle Sicherheit in diesem hochsensiblen Markt.

Wir machen Ihren Kopf frei.

UNSERE LEISTUNG – IHR VORTEIL:

- Finanzierung der laufenden Forderungen und Außenstände
- kontinuierliche Liquidität
- Sicherheit bei Forderungsausfällen
- Stärkung des Vertrauensverhältnisses Zahnarzt und Labor
- Abbau von Bankverbindlichkeiten
- Schaffung finanzieller Freiräume für Ihr Labor

Lernen Sie uns und unsere Leistungen einfach kennen. Jetzt ganz praktisch mit den LVG Factoring-Test-Wochen.

Antwort-Coupon

Bitte senden Sie mir Informationen über
 Leistungen Factoring-Test-Wochen
 an folgende Adresse:

Name _____

Firma _____

Straße _____

Ort _____

Telefon _____

Fax _____

e-mail _____



Labor-Verrechnungs-Ges. mbH
 Rotebühlplatz 5 · 70178 Stuttgart
 ☎ 0711/666 710 · Fax 0711/6177 62
 info@lvg.de · www.lvg.de

Fax 0711/617762

Gleich ausschneiden, ausfüllen und faxen an