

ZT SERVICE

Grundlagenbuch CAD/CAM

Im Januar 2017 ist das Buch „CAD/CAM in der digitalen Zahnheilkunde“ erschienen.

Die Autoren Josef Schweiger und Annett Kieschnick stellen in dem modern aufbereiteten Lehrbuch wichtiges Basiswissen und fundierte Fachinformationen zu Technologien, Werkstoffen, Materialien und Konzepten zur Verfügung. Die theoretischen Ausführungen sind mit aussagekräftigem Bildmaterial und anschaulichen Grafiken ergänzt. Die Symbiose aus Wort und Visualisierung ergibt ein didaktisch gut aufgebautes Kompendium. Mit diesem Buch wird eine bislang existierende Lücke in der dentalen Fachliteratur geschlossen. Der Leser folgt bei der Lektüre einem logisch gespannten roten Faden: Nach einem Blick auf die Historie der CAD/CAM-Technologie widmen sich die Autoren den Möglichkeiten der digitalen Datenerfassung. Grundprinzipien werden verständlich erklärt. Ob Laborscanner oder Intraoralscanner – das Buch liefert wertvollen Input für die täg-

liche Arbeit in Praxis und Labor. Im Kapitel „Datenverarbeitung“ werden Themen rund um Konstruktionssoftware, CAM-Maschinen und Frässtrategien betrachtet. Systematisch schließt sich das Kapitel „Automatisierte Fertigung“ an. Sowohl subtraktive Fertigungstechnologien als auch additive Verfahren werden ausführlich besprochen. Der Leser erfährt beispielsweise Details zu Fräswerkzeugen und lernt wesentliche Unterscheidungsmerkmale innerhalb der additiven Fertigung kennen. Ein großer Themenbereich beschäftigt sich mit den Materialien. Werkstoffkundliche Grundbegriffe werden in Erinnerung gerufen und derzeit aktuelle Materialien für die CAD/CAM-gestützte Fertigung vorgestellt. Im letzten Teil des Buches gehen die Autoren auf die Thematik „DICOM meets STL“ ein und greifen ein klassisches Schnittstellenthema zwischen Praxis und Labor auf: die Implantologie. Welche Arten von Abutments gibt es und auf welchen Wegen kann ein individuelles Abutment gefertigt werden? Was sind DICOM-Daten und wie werden diese mit dem STL-Datensatz sinnvoll vereint? Diese und weitere Fragen werden kompetent beantwortet und mit Bildmaterial illustriert. Die sachliche und schlüssige

Sprache sowie der stringente Aufbau des Buches garantieren eine optimale Wissensvermittlung. Der Autor Josef Schweiger, Leiter des Zahntechnischen Labors der Ludwig-Maximilians-Universität München, ist seit vielen Jahren eng in die digitale Entwicklung der Zahnmedizin eingebunden. Er gilt als Experte in diesem Bereich und gibt sein Wissen an der Universität, bei der überbetrieblichen Unterweisung „CAD/CAM in der Lehrlingsausbildung“ der Südbayerischen Zahntechniker-Innung sowie bei diversen Fortbildungsveranstaltungen weiter. Die Co-Autorin Annett Kieschnick aus Berlin ist ge-

Persönlicher Service

Ahlden Edelmetalle setzt auf individuellen Kundenkontakt.



Als Deutschlands persönlichster Dentallegierungshersteller überzeugt die Ahlden Edelmetalle GmbH durch Betreuung und Engagement. Der außergewöhnliche Service und die persönliche Betreuung der Kunden durch den Geschäftsführer und alleinigen Inhaber von Ahlden Edelmetalle, Jörg Brüsckke, kommt sehr gut bei den Kunden an. Außerdem sorgen die langjährigen Mitarbeiter/-innen im Innendienst für einen reibungslosen Ablauf aller Kundenaufträge und -anfragen. „Durch unsere faire Preispolitik, unsere qualitativ hochwertigen Produkte ‚made in Germany‘ und die garantiert persönliche Betreuung möchten wir Sie von der Leidenschaft unseres Tuns überzeugen“, so Brüsckke. „Seit mehr als 30 Jahren produzieren wir in Deutschland Dentallegierungen auf hohem Niveau. Die Produktion erfolgt nach den strengen Qualitätsstandards der ISO, sodass wir Ihnen immer

eine gleichbleibende und überzeugende Qualität liefern. Unser Angebot ist umfangreich, praxisbezogen und deckt alle Anwendungsbereiche ab. Die Qualität unserer Produkte garantiert eine optimale Biokompatibilität und einfache, sorgenfreie Verarbeitung. Wir liefern schnell und zu fairen Preisen.“

„Stellen Sie uns auf die Probe!“, so fordert Jörg Brüsckke potenzielle Kunden gern auf, seinen persönlichen Service zu testen. Er betont außerdem, dass das neue Motto der Ahlden Edelmetalle GmbH „Wenn auch Sie mehr erwarten“ Programm ist. **ZT**

ZT Adresse

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



ANZEIGE

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

lernte Zahntechnikerin und seit vielen Jahren als anerkannte Fachjournalistin freiberuflich tätig.

Erhältlich ist das Kompendium unter anderem über Amazon. **ZT**

Quelle: Annett Kieschnick, freie Fachjournalistin

ANZEIGE

- schnell
- einfach
- innovativ

BSD Software für Dentallabore

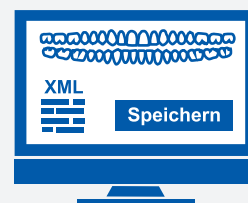
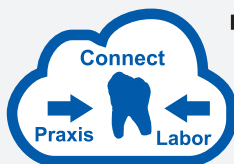
Highlights zur JDS 2017:



JDS-Neuheit!

Labor-Praxis Schnittstelle

- ✓ Digitale und sichere Auftragsübermittlung
- ✓ Zeitersparnis in der Praxis und im Labor



Schnelle Abrechnung

- ✓ Abrechnung ganz einfach und sicher
- ✓ Übersichtliche Oberfläche

Organisation im Dentallabor

- ✓ Auftragsplanung und Auftragsverfolgung
- ✓ Spezielle Funktionen für den Techniker



- ✓ Besuchen Sie uns!
- ✓ Halle 11.2 - Stand S 020



21.-25.3.2017

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

20 Jahre digitale Innovationen – aus Tradition günstig

Das westfälische Unternehmen Dental Direkt feiert 20-jähriges Jubiläum.



Abb. 1a



Abb. 1b

Abb. 1a und b: Firmenhauptsitz in Spenge und Technologiezentrum in St. Annen.

Mit dem Ziel, Dentallaboren qualitativ hochwertige, aber gleichzeitig günstige Alternativen zu bestehenden Herstellern und Großhändlern auf dem Dentalmarkt anzubieten, startete Dental Direkt im Jahr 1997 in einem kleinen Büro im beschaulichen Ostwestfalen. Seitdem hat sich viel verändert, dem Credo „Qualität, die allen offensteht“ ist Dental Direkt dennoch treu geblieben. Angefangen mit ausgewählten Handelsprodukten, wie Gips, Fräser und in den folgenden Jahren auch Edelmetall-Legierungen, hat sich die Dental Direkt GmbH bis heute zu einem führenden Systemanbieter digitaler CAD/CAM-Technologie und CAD/CAM-Materialien entwickelt. Das Handeln wurde stets von der Überzeugung geleitet, dass ausschließlich offene Systeme zukunftsweisend sind und Anwendern die Möglichkeit bieten, flexibel auf neue Materialkonzepte zu reagieren und plattformunabhängige Technologien in ihr System zu integrieren. Dass sich dieses Konzept nachhaltig bewährt hat, zeigt auch die internationale Expansion. 20 Jahre nach der Gründung sind die Produkte von Dental Direkt von Island bis Chile, von den USA bis nach Japan – in über 60 Ländern – erhältlich, allem voran Ronden aus Zirkonoxid.

Der Grundstein des heutigen Erfolgs wurde 2008 mit der Investition in die Eigenproduktion der Zirkonoxid-Rohlinge gelegt (Abb. 1). Zu der Zeit noch kritisch als neues, in der Forschung unerprobtes Material mit einiger Skepsis beäugt,



Abb. 3: Hochpräzise Stege und direkt verschraubte Brücken.

ist Zirkonoxid heute aus dem dentalen Alltag nicht mehr wegzudenken. Bis heute ist die gläserne Produktion der Dental Direkt GmbH einzigartig in der Dentalindustrie und eröffnet Kunden, Interessierten und Materialentwicklern einen Blick hinter die Kulissen. Diese gelebte Transparenz trägt wesentlich zum Erfolg von Dental Direkt bei. Im Jahr 2016 wurden 85 Tonnen Zirkonoxid-Pulver zu circa 205.000 Rohlingen verarbeitet. Im Bereich des Zirkonoxids bietet Dental Direkt ein vielfältiges Sortiment auf dem Markt – ob hochfest, hochtransluzent oder supertransluzent, ob industriell voreingefärbt oder zur Färbung durch Liquid-Infiltration –

Dental Direkt bietet für jeden Workflow und jede Indikation das passende Materialkonzept. „Wir freuen uns, dass unser DD cubeX²® weltweit zu einer der führenden Vollkeramiksysteme gehört“, sagt Uwe Greitens, Prokurist. Im Bereich der Vollkeramiksysteme ist Dental Direkt Trend-

setter und arbeitet kontinuierlich an neuen Produkten (Abb. 2). Aber auch abseits des Zirkonoxids setzt Dental Direkt durch kontinuierliche Forschung und Entwicklung neue Maßstäbe.

Technische Lösungen für jeden Workflow

Im Jahr 2014 wurden die Produktionsanlagen für medizinische Hochleistungspolymere in Betrieb genommen, auf denen erfolgreich PEEK-, PMMA- und Polycarbonat-Rohlinge für die CAD/CAM-Technik produziert werden. Aber auch abseits medizinischer Materialien konnte Dental Direkt über die letzten 20 Jahre eine Erfolgsgeschichte schreiben. Insbesondere die CAD-Systeme, allen voran der DD Argus M2 HD, erfreuen sich großer Beliebtheit und haben vielen Laboren den Schritt in den digitalen Alltag erleichtert. Mit ca. 900 aktiven Systemen in Europa forciert Dental Direkt die Digitalisierung der Labore maßgeblich. Durch das breite Angebot an Dentalscannern, Fräsmaschinen und Sinteröfen sowie der nötigen Softwarekomponenten auf Basis von exocad® oder 3Shape® bietet Dental Direkt jedem Kunden eine maßgeschneiderte Lösung bei maximaler Präzision und hoher Flexibilität. Das seit Ende 2013 bestehende Fräszentrum ist die Verbindung der Kernkompetenzen im Bereich medizinischer Materialien

und CAD/CAM-Technologien und seit der Gründung auf stetigem Wachstumskurs. Neben den üblichen Leistungen wie Kronen, Brücken und Schienen hat Dental Direkt die Produktion weiter ausgebaut und weitet aktuell das Produktportfolio im Bereich der individuellen Abutments sowie Stege weiter aus (Abb. 3). Die Implantatprothetik wird auf hochpräzisen Industriemaschinen in

Kombination mit einer ausgefeilten Automatisierung gefertigt, sodass individuelle Abutments aus Titanstangen mit einer Interface Toleranz von kleiner 5µm ermöglicht werden. Auch in der Implantatprothetik steht Dental Direkt für Spitzenprodukte zum kleinen Preis. Abgerundet wird das Angebot von Dental Direkt

Vertrieb und Marketing. Aus diesem Grund wird Dental Direkt die Schulungsangebote 2017 weiter ausbauen. Hauptaugenmerk ist hierbei die Planung und das Design von Implantatprothetik sowie Möglichkeiten der additiven Fertigung und der digitalen Abformung. Mit aktuell 85 Mitarbeitern arbeitet Dental Direkt an der Zukunft der dentalen Digitalisierung. „Auch nach 20 Jahren bleiben wir unseren Werten treu, exzellente Produkte zu besten Konditionen zu produzieren, und stellen uns gleichzeitig den Herausforderungen der Zukunft. Mit dem neuen Credo „Close to you“ beschreiben wir unsere globale Präsenz und die Nähe zu unseren Kunden, Forschungseinrichtungen und Lieferanten, die maßgeblich unseren Erfolg mitgestalten“, sagt Gerhard de Boer, Geschäftsführer und Firmengründer. Das 20-jährige Bestehen der Dental Direkt GmbH wird auf der IDS 2017 gebüh-



Abb. 2

Abb. 2: Das neue DD cubeX² HS – coming soon.



Abb. 4

Abb. 4: Stand auf der IDS mit circa 400 Quadratmetern.

durch einen aufgeschlossenen und kundenorientierten Service und verschiedene Schulungsangebote. Hervorzuheben sind insbesondere der Workshop zur vollanatomischen Arbeitsweise mit DD cubeX²®. „Durch die disruptiven Veränderungen in der Branche sind Workshop und Schulungen eines der wichtigsten Instrumente, Kunden an neue Produkte und Arbeitsweisen heranzuführen und sich gleichzeitig vom Wettbewerb abzuheben, sagt Marcel Rösner, Leiter

rend gefeiert. Alle Kunden sind herzlich eingeladen, mit dem gesamten Team anzustoßen (Abb. 4). ZT

ZT Adresse

Dental Direkt GmbH

Industriezentrum 106 – 108
32139 Spenge
Tel.: 05225 86319-0
Fax: 05225 86319-99
www.dentaldirekt.de
info@dentaldirekt.de

IDS: Halle 3.1, Stand H030, J030, J020

Verliebt in Gold

Bei ESG gibt es edle Geschenke zum Valentinstag.



Die ESG – Edelmetall-Handel GmbH & Co. KG bietet Ein-Gramm-Feingoldbarren in einer attraktiven Geschenkbox mit verschiedenen Motiven. Der Goldbarren wird von dem LBMA-zertifizierten Hersteller Valcambi SA in der Schweiz

produziert und mit einem Zertifikat in einer DIN A8 großen Plexikapsel ausgeliefert. So können sich Schenkender und Beschenkter sicher sein, dass es sich um Anlagegold mit einem garantierten Feingehalt von 999,9 handelt.

Die Kapsel kann problemlos geöffnet und der Motiveinleger mit einer persönlichen Widmung versehen werden, ohne den Goldbarren zu beschädigen. So wird trotz Personalisierung des Geschenks der spätere Wiederverkaufswert des Goldes nicht gefährdet. Insgesamt stehen über 40 verschiedene Motive im ESG Online-shop zur Auswahl. Wer etwas mehr verschenken möchte, kann auch je ein Gramm Gold, Silber, Platin und Palladium als „Quattro Preziosi“ in einer Motivbox erwerben. **ZT**

ZT Adresse

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

Tägliches Update zur IDS

Der tägliche Newsletter beinhaltet News zur IDS in Köln.

ZT Adresse

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290
info@oemus-media.de
www.oemus.com
IDS: Halle 4.1, D060-F069

Während der 37. Internationalen Dental-Schau in Köln erhalten alle Empfänger der bekannten ZWP online-Newsletter täglich einen Newsletter, der aktuell über das Messegeschehen, Messehighlights und Neuigkeiten informiert. Bestandteil des Newsletters sind neben Text- und Video-Beiträgen sowie Bildergalerien und Events in Köln auch die aktuellen Tagesausgaben der internationalen Messezeitung „today“ in der E-Paper-Version bequem zum Online-Lesen. Ob Computer, Tablet oder Smartphone – die wichtigsten Nachrichten des Tages sowie das, was morgen passiert – mit www.zwp-online.infoistman immer up to date. **ZT**



Wissenswertes rund um die Zahntechnik

Das Kursprogramm 2017 von Dentaforum ist da.

ANZEIGE

IMPLACROWN
IMPLABRIDGE
Ab 30,90 €
p. Fräseinheit netto

CADfirst
www.cadfirst.de, T. 08450 / 9295974

technik und der Lasertechnik stehen Veranstaltungen und Kurse zum Thema Keramik im Fokus. Erstklassige Referenten zeigen die Anwendung des ceraMotion® Keramiksystems in praktischen Workshops oder informieren über Neuigkeiten in den sehr beliebten ceraMotion® Lounge Veranstaltungen, die 2017 in Nürnberg, Dortmund sowie Hamburg und Wien geplant sind. Unter www.dentaforum.com/kurse sind alle Kurse detailliert beschrieben. Interessierte können sich jederzeit online anmelden. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Centrum Dentale Communication
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-470
Fax: 0800 4142434
kurse@dentaforum.de
www.dentaforum.com
IDS: Halle 10.1, Stand E010-F010

Berufliche Weiterbildung ist heute wichtiger denn je. Sie eröffnet neue Perspektiven und erhöht die beruflichen Chancen. Doch welche Fortbildungsmaßnahme ist die richtige? Die Dentaforum-Gruppe ist hier mit ihrem umfangreichen und qualitativ hochwertigen Kursprogramm ein wertvoller Partner. Neben den bekannten Kursen zur Modellgusstechnik, wie z.B. dem Klammermodellguss-Kurs von Klaus Dittmar, der Teleskop-

Infos zum Unternehmen

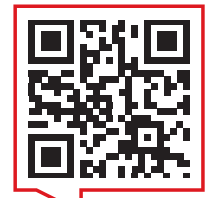
Kursbuch 2017 – Wissen verbindet.

DENTAURUM DENTAURUM

DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

17./18. Februar 2017
Hagen – Dentales Fortbildungszentrum Hagen

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.ddt-info.de



Thema:

Zirkon – Ein Werkstoff für alle Fälle?

Wissenschaftliche Leitung:

Jürgen Sieger

Veranstalter:

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

Hauptsponsor: **Heraeus Kulzer**
Mitsui Chemicals Group

Faxantwort an **0341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm zu den DIGITALEN DENTALEN TECHNOLOGIEN zu.

Praxisstempel/Laborstempel

Titel, Name, Vorname

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

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Tel.: 0341 48474-308 · event@oemus-media.de

ZT 2/17

3-D-Druck wird das beherrschende Thema 2017 im Dentalmarkt

Die Technologie schreitet voran – mit all ihren Nebenwirkungen.

Der 3-D-Druck ist inzwischen die neue Technologie, die im zahntechnischen Labor neben subtraktiven Verfahren, Fräsen, Schruppen und Schlichten Anwendung findet. Das ist bemerkenswert, denn die Anhänger der traditionellen Verfahren stehen dem 3-D-Druck und der digitalen Entwicklung in der Zahntechnik zurückhaltend gegenüber. Dennoch hat diese Technologie in den letzten vier Jahren nicht heimlich, still und leise, sondern folgerichtig flächendeckend den Dentalmarkt erobert. Klassische Anbieter haben 3-D-Druck-Anlagen, das Verbrauchsmaterial, Polymere und Kunstharze, Zubehör und Peripherieprodukte in ihr Portfolio aufgenommen. Aufbisschienen, individuelle Abformlöffel und Modelle stellen die Labore und die industriellen Fertigungszentren damit her. Mit Lichthärtenden Wachsen steht eine Alternative als CAD & CAST zum gewohnten Modellguss zur Verfügung, wie auch Lasersintern oder Laser Melting von Metallstäben (CrCo). Die totale Prothese wird aus Preforms gefräst und kann gedruckt werden. Es ist faszinierend, wie schnell zahntechnische Anwendungen mittels 3-D-Druck umgesetzt worden sind und mit dieser Entwicklung neue Werkstoffe entwickelt wurden.



© Kaspars Grinvalds/Shutterstock

Ein Blick über den Rand des dentalen Tellers hinaus zeigt, welche Branchen den 3-D-Druck für individuelle Anforderungen einsetzen. Antonius Köster, Meschede, prägte den Satz „Wo das Püree wieder zur Möhre wird“. Der Ingenieur aus dem Sauerland berät Unternehmen in Sachen dreidimensionale Daten. Das mit der Möhre hat den Hintergrund, dass Menschen, die nicht mehr kauen können, gerne sehen wollen, dass der pürierte Brei, den sie essen, eine Möhre ist. Scanner vermessen jede geometrische Form. Ein Sportler benötigt nach einer Gesichtsverletzung eine Carbon-Schutzmaske, die nach der Vermessung des Kopfes über den 3-D-Druck individuell angepasst wird. In der

Medizin werden 3-D-gedruckte Knochen und Wirbel verwendet. Kunstgegenstände können als gedruckte Duplikate reproduziert werden. Selbst im Fahrzeug- und Flugzeugbau werden gedruckte Bauteile eingesetzt. Die Technik ist nicht zu stoppen. Im Dentalbereich wird die Entwicklung weitergehen. Es ist eine Frage der Zeit, wann die bekannten und bewährten Verfahren zur Herstellung von Zähnen, Implantaten, Abutments, Prothesenbasen etc. vom 3-D-Druck abgelöst werden. Mancher sieht es als Fluch, andere als Segen. Es kommt darauf an, zum richtigen Zeitpunkt das entsprechende Know-how aufzubauen. Die IDS 2017 wird mit Sicherheit neue Anbieter aus diesem Segment

präsentieren und zeigen, was heute schon realisiert werden kann. Kritisch ist in diesem Kontext die Entwicklung, über welche Absatzkanäle die innovativen Materialien, das Verbrauchsmaterial und das notwendige Zubehör den Weg zu den Anwendern finden. Und zu welchen Preisen. Nicht zu vernachlässigen ist die fundierte objektive Beratung. Die etablierten Dentalhandelsstrukturen wollen dieses Geschäft natürlich mitnehmen. Die Hersteller der modernen Materialien nutzen diesen Weg und organisieren den Vertrieb mithilfe der etablierten Strukturen. Spezialisierte Marktteilnehmer haben in diesem System kaum eine reelle Chance, die Materialien

wirtschaftlich in ihr Sortiment aufzunehmen, da ihnen der Zugang zum direkten Bezug nicht möglich ist. Das ist die andere Seite der Medaille.

Die fortschreitende Entwicklung der digitalen Technologien erfordert umfassendes Wissen und Hintergrundwissen, was, wie und warum so funktioniert. Das können Spezialisten, die sich mit dieser Thematik befasst haben, vermitteln. Es bleibt spannend, wie es weitergehen wird. **ZT**

ZT Adresse

joDENTAL GmbH & Co. KGaA

Rotehausstraße 36

58642 Iserlohn

Tel.: 02374 9239-350

Fax: 02374 9239-355

techfuture@yodewo.com

www.yodewo.com

ANZEIGE

Acry Lux V

Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn



www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094



» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Claudia Huhn: Das Thema ist aktueller denn je, denn individuelle Kleidungsstile prägen derzeit das Bild vom Außendienst eines Dentallabors in der Zahnarztpraxis. Gerade in der vergangenen Woche kam diese Frage mal wieder auf den Tisch. Zunächst sollten Sie sich die Frage stellen: Wie will ich gesehen werden? Kleider machen bekanntlich Leute, sind zusammen mit Ihrer Gestik und Mimik die Komponenten, die maßgeblich den ersten Eindruck beeinflussen. An dieser Stelle ist dann oft ein „Aufschrei“ zu hören. Der Satz „Kleider machen Leute“ sei doch längst überholt, total veraltet, überhaupt nicht mehr zeitgemäß. Vielleicht erscheint dies auf den ersten Blick so, auf den zweiten gilt dieser Satz mehr denn je. Unterbewusst bildet sich unser Gegenüber eine Meinung, eine Erwartungshaltung auf Basis der Dinge, die er oder sie sehen kann.

Zurück zu der zuvor gestellten Frage: Wie wollen Sie gesehen werden? Welchen Eindruck wollen Sie vermitteln? Für was soll Ihr erster Eindruck stehen? Das, was Sie tragen, ist das, was Ihr Gegenüber von Ihnen erwarten wird. Dieser Eindruck ist zum Glück nicht in Stein gemeißelt und damit veränderbar. Allerdings machen Sie es sich einfacher, wenn Sie von Anfang an auf die Erwartung einzahlen, die Sie erreichen wollen. Die Kleidungsfrage lässt sich zusätzlich noch aus einem anderen Blickwinkel betrachten: Typischerweise werden Sie zur Akquise in eine Zahnarztpraxis gehen, um diese Praxis im besten Fall zu einhundert Prozent als Kunden zu gewinnen. In einem solchen Fall kann es schnell um einen Jahresumsatz im sechsstelligen Bereich gehen. Wenn Sie als Kunde einen sechsstelligen Betrag ausgeben wollten, welches Outfit würden Sie von Ihrem Gegenüber erwarten? Würden Sie einen kostenintensiven Sportwagen in einem Hinterhof kaufen oder dann doch lieber in dem stylischen, hellen Autohaus mit viel Glas und Chrom?

Kleiden Sie sich so, dass Ihr Gegenüber im ersten Eindruck das gute Gefühl hat, dass seine Aufträge bei Ihnen bestens aufgehoben sind. An diesem Eindruck ändern häufig Kleinigkeiten etwas. Die nicht geputzten Schuhe, das graugewaschene Hemd, der Fleck auf der Jacke, den wir mit den Worten „für heute muss es reichen“, akzeptieren. Wenn wir gefragt werden, welcher Kleidungsstil angemessen ist, dann empfehlen wir sportlich-elegant. Das Hemd zur Jeans, die Stoffhose zur Jeansjacke, das Sakko oder der Blazer zur Jeans. Lederschuhe, keine Sport- oder Trekkingschuhe usw. Grundsätzlich gilt die Regel: Wenn oben sportlich, dann unten elegant oder umgekehrt. Welche Kombination zu Ihnen passt, finden Sie am besten selbst heraus oder Sie lassen sich vom Bekleidungshaus Ihres Vertrauens beraten. Ein paar Kleidungsstücke passen in unserer Welt nicht ins sportlich-elegante Bild: Softshell-Jacken, Labor-T-Shirts, kurze Hosen, Minirock, verwaschene sowie altmodische Kleidung, defekte Kleidungsstücke und ungebügelte Kleidung, nur um einige wenige zu nennen.

Wenn Sie für sich herausfinden möchten, wie groß der Einfluss richtiger Kleidung ist, dann achten Sie in den nächsten Wochen bei Ihren eigenen Einkäufen einmal auf Ihr Bauchgefühl, wenn Sie unterschiedlich gekleidete und unterschiedlich gepflegte Verkäufer treffen. Vertreterbesuche im eigenen Labor sind ebenfalls eine gute Schule. Und Ihr Maßstab, den Sie sich bewusst gemacht haben, den werden auch Sie im Rahmen Ihrer Akquise antreffen.

Es ist eine Frage von Wertschätzung, sich für sein Gegenüber attraktiv zu gestalten. Das gilt für die Produkte, die Marketingunterlagen und für die Kleidung.

In diesem Sinne: Viel Spaß beim Einkleiden! **ZT**

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

Frage: Gibt es eigentlich im Outfit Einschränkungen bzw. Vorgaben, wenn ich zur Akquise rausgehe?

BESTELLSERVICE

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2017

Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus.com/abo



Lesen Sie im aktuellen
Jahrbuch folgende Themen:

Grundlagenartikel

Fallbeispiele

Marktübersichten

Produktinformationen

49 €*

Fax an **0341 48474-290**

Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:

Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen.

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

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

Name/Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Praxisstempel

ZT 2/17

Goldbarren verlost

Das sind die Gewinner der C.HAFNER Goldbarren.



Der Gewinn: 5g-Goldbarren.

Im Oktober 2016 hat C.HAFNER im Bereich Dentale Technologie eine Online-Umfrage zur Kundenzufriedenheit durchgeführt. Dabei wurde das Ziel verfolgt, mehr darüber zu erfahren, wie die Kunden das

Angebot und den Service von C.HAFNER wahrnehmen. Die Ergebnisse waren sehr erfreulich. So erzielte C.HAFNER Bestnoten bei der Kundenbetreuung hinsichtlich Freundlichkeit, Erreichbarkeit und Kompetenz. Aber auch die Bewertung der Lieferung auf Termintreue, Liefergenauigkeit und Verpackung fiel sehr gut aus. Die Befragten stufen das Edelmetalltechnologie-Unternehmen vor allem als kompetent und zuverlässig ein. Die eingezeichneten Ideen der Befragten werden analysiert und in die

Planung mitaufgenommen.

Über die hohe Teilnehmerzahl und das Feedback freut sich C.HAFNER besonders und bedankt sich bei allen Teilnehmern, die sich dafür die Zeit genommen haben.

Bei der Verlosung der drei 5g-Goldbarren von C.HAFNER haben Herr ZTM Godehardt von Flemming Dental, Düssel-



ZTM Godehardt bekommt den C.HAFNER Goldbarren von Herrn Specht überreicht.

dorf, Herr ZTM Hess von Hess Zähne, Berlin, und Herr ZTM Voss von Westküsten dental in Marne gewonnen. Herzlichen Glückwunsch! **ZT**

ZT Adresse

C.HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
Maybachstraße 4
71299 Wimsheim
Tel.: 07044 90333-0
Fax: 07044 90334-0
info@c-hafner.de
www.c-hafner.de
IDS: Halle 10.2, Stand R011

Save the Date

CANDULOR lädt zur Prothetik Night am 21. April 2017.



Bei der Prothetik Night dabei sind renommierte Professoren und Fachleute, die im geschichtsträchtigen Schloss Leopoldskron in Salzburg zum Austausch bitten. Zu Beginn stellt ZTM Jürg Stuck den Patienten in den Mittelpunkt. Er zeigt auf, weshalb das ein so wichtiger Faktor ist und wie man dieses Ziel erreichen kann. Nachfolgend widmen sich ZTM Stefan M. Roozen und Prof. H.C.M. Dr. Bernd L. van der Heyd der Thematik „Prothetik überall“ – Totalprothetisches Know-how als Schlüssel zur erfolgreichen Restauration. Martin Suchert setzt sich mit den Chancen und Grenzen der digitalen Fertigung auseinander. Danach beschreibt Dr. med. Univ., Dr. med. dent. Patricia Steinmaßl von der Universität Innsbruck die digitale (R)Evolution der Totalprothetik. Sie zeigt unter anderem einzelne Fertigungsschritte führender CAD/CAM-Prothesensysteme

auf und diskutiert über die Vor- und Nachteile einzelner Systeme. Im Bonusvortrag geht es um den Mythos Motivation. Frau Angela Büche weist darauf hin, dass die Motivation für eine langfristige gute und erfolgreiche Zusammenarbeit und Patientenbindung überaus entscheidend ist. Als Moderatorin führt Dr. med. univ., Dr. med. dent. Patricia Steinmaßl das Auditorium und die Referenten durch die Veranstaltung. Seien Sie dabei und melden Sie sich online über unsere Webseite candulor.com/prothetik-events an. **ZT**

ZT Adresse

CANDULOR AG
Boulevard Lillienthal 8
8152 Glattpark (Opfikon), Schweiz
Tel.: +41 44 8059000
Fax: +41 44 8059090
candulor@candulor.ch
www.candulor.com
IDS: Halle 11.3, Stand C010/D019

ANZEIGE

Vertrauen ist gut! Dabei sein ist wertvoller! **Exklusiv Gold**

Seien Sie live beim Einschmelzen Ihrer Altgoldposition dabei!

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

Seit 30 Jahren: persönlich - leidenschaftlich - ehrlich - diskret

AHLDEN Edelmetalle GmbH - Ihr Partner für
Dentallegierungen - Goldrecycling - Anlagemetalle

www.exklusivgold.de
Tel: 05161 - 98 58 0

3-D-Druck zum Anfassen

270 Kolleginnen und Kollegen fanden sich am 14. Januar 2017 in Stuttgart zusammen.

Zahlreiche Interessierte waren am 14. Januar 2017 in die Bildungsakademie der Handwerkskammer Region Stuttgart gekommen, um den gemeinsam von der Handwerkskammer und Zahntechniker-Innung Württemberg (ZIW) veranstalteten Workshop mit Forum zum hochaktuellen Thema 3-D-Druck zu verfolgen. Innungskollegen, und – weil von Handwerkskammer und ZIW offen eingeladen wurde – auch zahlreiche Nichtmitglieder konnten sich von der Innovationskraft des Zahntechniker-Handwerks und der Zukunftsorientiertheit der Zahntechniker-Innung Württemberg überzeugen. Die ZIW informierte mit einem eigenen Stand über ihr Leistungsspektrum und Obermeister Jochen Birk, der gesamte Vorstand

gliederwerbung und Mitgliederbindung nutzen. Der persönliche Kontakt ist dazu das A und O. Rechtsanwalt Baumgardt beantwortete zahlreiche Rechtsfragen, vor allem auch zum nach wie vor hochaktuellen Thema „Antikorruptionsgesetz“. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stand das Forum mit drei hochkarätigen Vorträgen. Innungskollege ZTM Hans Eisenmann konnte bei seinem Vortrag zum Thema „Anwendung des 3-D-Drucks im Laboralltag“ konkrete Fragen beantworten. Steve Rommel, ehemaliger Mitarbeiter des Fraunhofer-Instituts in Ulm, berichtete von der Anwendung der 3-D-Druckverfahren in der Medizintechnik und Sebastian Spintzyk vom Universitätsklinikum Tübingen unterstützte das Referententeam ebenfalls.

meister Jochen Birk zum Podium gehörten. Moderiert wurde die Veranstaltung von ZTM Wolfgang Weisser. Unter reger Beteiligung der anwesenden Zahntechniker, unter ihnen auch VDZI-Präsident Uwe Breuer und VDZI-Vorstand Heinrich Wenzel, wurden technische, aber auch politische Fragen diskutiert. So wurde unter dem Applaus der Anwesenden festgestellt, dass auch die Bedienung eines 3-D-Druckers einen ausgebildeten Zahntechniker erfordert und das Beherrschen des Zahntechniker-Handwerks Grundvoraussetzung für die Erzielung guter Ergebnisse ist. Das Forum wurde von einer Ausstellung begleitet. Im neu renovierten Dentallabor der Bildungsakademie sowie in verschiedenen Räumen präsentierten insgesamt



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: Referent ZTM Hans Eisenmann. – Abb. 2: Volles Haus bei der Veranstaltung.

und Geschäftsführer Christoph Baumgardt standen für Gespräche mit Mitgliedern und Nichtmitgliedern zur Verfügung. Dabei wurde nicht nur die laufende Veranstaltung gelobt, sondern das gesamte, zukunftsorientierte Konzept der ZIW, von der Abrechnungs- und Rechtsberatung bis zum nach wie vor erfolgreichen Einsatz des Infomobils mit der Werbung für „Zahnersatz aus der Region“. So konnte die Innung die Veranstaltung gezielt zur Mit-

Dabei schauten die Zahntechniker über ihren Tellerrand hinaus: Schon heute ist der 3-D-Druck von menschlichem Gewebe aus Stammzellen möglich. Nach Meinung der Experten findet ein Viertel der Anwendungen des 3-D-Drucks heute in der Medizintechnik statt. Den Abschluss des Forums bildete eine sehr offene Diskussion zum Thema des Tages, wobei auch ZTM Johannes Sorg, Ausbildungsmeister der Bildungsakademie, und Ober-

acht Firmen (3Shape, BEGO, dentec-on, Formlabs, Heraeus Kulzer, SCHEU-DENTAL, SHERA und Stratasys), meist mit Live-Vorführungen, ihre Produkte zum Thema 3-D-Druck. Auch der Stand der ZIW war gut besucht und Obermeister Jochen Birk sorgte dafür, dass nicht nur der 3-D-Druck, sondern auch die Innung „zum Anfassen“ war. **ZT**

Quelle: Zahntechniker-Innung Württemberg

Mit Leben gefüllt: Schnittstelle Praxis und Labor

Am 6. und 7. Januar 2017 fand der Dental-Gipfel von Dental Balance zum sechsten Mal statt.

Der Dental-Gipfel hat sich in den vergangenen Jahren zu einer Veranstaltung entwickelt, die fester Fortbildungsbestandteil vieler Zahnärzte und Zahntechniker ist. Mehr als 300 Teilnehmer erlebten auf dem Schnittstellenkongress in der Yachthafenresidenz Hohe Düne in Warnemünde zwei Tage gefüllt mit nachhaltigen Vorträgen und tief gehenden Workshops. Implantologie, Prothetik, Funktion und die ganzheitliche Betrachtung des Körpers, Marketing, Betriebswirtschaft, Abrechnung – sowohl Zahnärzte als auch Zahntechniker kamen auf ihre Kosten. „Unser Credo ist, insbesondere die Schnittstellen zwischen den Professionen mit Leben zu füllen und den Teilnehmern ein breit gefächertes Programm liefern zu können“, so Helge Vollbrecht, Geschäftsführer Dental Balance. Dieses Jahr begeisterten 19 Referenten mit fachspezifischen sowie fachübergreifenden Vorträgen. Als Moderatoren führte das Duo Prof. Klaus-Peter Lange und ZTM Carsten Müller durch die zwei Tage.

sammenarbeit in der Implantatprothetik und für die enge Kooperation zwischen Zahnarzt und Zahntechniker. Der funktionellen Betrachtung des Kiefers im Zusammenhang mit dem Körper widmeten sich mehrere Referenten. ZTM Max Bosshart (Einsiedeln, Schweiz) sprach über die elektronische Stützstiftregistrierung (Pfeilwinkelregistrierung). Hauptargument sei



Helge Vollbrecht, Geschäftsführer Dental Balance.

die hohe Sicherheit bei prothetischen Restaurationen. Das Stützstiftregistrierung ermöglicht die kontrollierte Bestimmung der zentrischen Relation. Nacharbeiten an Restaurationen werden ebenso verhindert wie Abplatzungen (Chipping), was gerade in Zeiten der Vollkeramik sowie bei festen Restaurationen auf Implantaten erfolgsbestimmend sei. Als Vorteile des IPR-Systems (Dental Balance) nannte er u.a. die Echtzeitaufzeichnung am Monitor. Beim IPR-System wird die Stützstiftaufzeichnung elektronisch vorgenommen. Computergestützt und kraftkontrollierend (Biofeedback) erfolgt die Darstellung als monitorfüllendes Registrat. Didaktisch hervorragend konnte ZTM Eckhard Burdach (Parow) in seinem Workshop darstellen, wie das Zusammenspiel zwischen Praxis und Labor bei der IPR-Diagnostik funktionieren kann. Dr. Stephan Gutschow (Potsdam)

referierte darüber, wie sich Okklusion und Gesamtkörperstatik gegenseitig beeinflussen. Der Sportmediziner stellte fest, dass das Kiefergelenk in Funktion und Statik einen entscheidenden Einfluss auf die Gelenk- und Muskelstrukturen habe. Im Workshop ging er näher auf die Thematik ein.

Zahntechnik

Die Zahntechnik ist eine unentbehrliche „Komponente“ des Dental-Gipfels. Das Vortragsthema von ZT Oliver Brix (Bad Homburg) war „Gepresst – geschichtet – gefräst. Wo stehen wir heute?“. Der Referent ist bekannt als leidenschaftlicher Zahntechniker, der durch sein virtuoses Spiel mit Keramikmassen hochästhetische Restaurationen erstellt. Zudem stellte er eine spannende Fusion vor. Er vereint Zirkonoxid (Gerüst) und Lithiumdisilikat (Veredlung) mit der hotbond-Fügetechnik (DCM hotbond fusio, Dental Balance) und kombiniert so das Beste aus zwei Welten. In seinem Workshop sensibilisierte ZT Brix zudem für das Farbverständnis, was beim Schichten, Pressen und Fräsen eine wichtige Grundlage sei. „Das Wichtigste sind Opazität und Helligkeitswert.“ Hierzu passen die Ausführungen aus dem Vortrag von ZTM Hans-Joachim Lotz zur Vermittlung der Zahnfarbe vom Patientenmund an den Zahntechniker. Im Mittelpunkt stand das Thema „Arbeiten auf Distanz“. Doch es gibt Wege, den Balanceakt zu bewältigen. Momentan konzipiert er eine iPad-Software, die als Diagnoseblatt bzw. Ästhetik-Checkliste wertvolle Dienste leisten soll. Für die exakte Kommunikation der Zahnfarbe erachtet er das eLAB-Verfahren der Arbeitsgruppe Bio-Emulation als derzeit einzig gangbaren Weg. Die verschiedenen Konstruktionsele-

mente in der Implantatprothetik waren Themen von ZTM Andreas Kunz (Berlin). Eine interessante In-vitro-Studie zum Verschleiß von Doppelkronen stellte Dr. Christin Arnold (Universität Halle) in ihrem Vortrag dar. Fazit: Das Verschleißverhalten ist multifaktoriell und geprägt von der Materialzusammensetzung und der Konstruktion. CAD/CAM-gefertigte Doppelkronen mit Friktionsstift zeigten nach simulierter Alterung im Vergleich zu konventionellen Teleskopen signifikant höhere Retentionswerte. ZTM Vincent Fehmer (Universität Genf) vereinte in seinen Ausführungen wissenschaftliche Kenntnisse mit praktischer Anwendung. Ein weiterer Themenblock des Dental-Gipfels war die Unternehmensführung, die ebenso erfolgsbestimmend ist wie das fachliche Know-how. So sprach RA Dr. Karl-Heinz Schnieder (Münster) über den dentalen Markt im Wandel und widmete sich neuen

ANZEIGE

Gold Ankauf/ Verkauf

Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de

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

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

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

Die Referenten des 6. Dental-Gipfels schafften es, viele Themen aus dem Praxis- und Laboralltag abzudecken und den Teilnehmern nachhaltige Tipps für den Arbeitsalltag mit auf den Weg zu geben. In einem Nachbericht ist es leider nicht möglich, alle Vorträge und die vielen unterhaltsamen „Randnotizen“ wiederzugeben. Hier entschädigt ein Detail: Dental Balance wird den 7. Dental-Gipfel wieder am zweiten Januar-Wochenende 2018 in Warnemünde durchführen. **ZT**



Mehr als 300 Teilnehmer besuchten den diesjährigen Dental-Gipfel.

gesetzlichen Rahmenbedingungen. Zusammenarbeit war das Thema von ZTM Alfred Schiller (Salzgitter), der für eine Kooperation unter Kollegen plädierte. ZT Emanuel Wundke (Brandenburg) präsentierte eine Software für die Auftrags- und Rechnungsabwicklung zwischen Labor und Praxis.

ZT Adresse

Dental Balance GmbH
Behlertstraße 33 A
14467 Potsdam
Tel.: 0331 887140-70
Fax: 0331 887140-72
info@dental-balance.eu
www.dental-balance.eu
IDS: Halle 10.2, Stand L055

ZT Veranstaltungen Februar/März 2017

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
17.02.2017	Hamburg	Vier Schritte zum perfekten Modell – DAS System für höchste Ansprüche, auch im digitalen Workflow Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 0800 3381415 info@model-tray.de
20.–22.02.2017	Bruneck/Südtirol, Italien	CAD/CAM Milling Face Hunter – Einführungskurs Referent: N.N.	Zirkonzahn Education Tel.: +39 0474 066650 education@zirkonzahn.com
22./23.02.2017	Erfurt-Bindersleben	IPS Style® Ceram – IPS Style® Ceram One Referent: Systemspezialist von Ivoclar Vivadent	Ivoclar Vivadent Tel.: 07961 889-0 andrea.vetter@ivoclarvivadent.com
23.02.2017	Langen	Die Morphologie der Inzisiven Referentin: ZTM Heike Assmann	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
24.02.2017	Pforzheim	CAD/CAM – Implantatprothetik Referent: ZTM Mark Bultmann	Amann Girschbach Tel.: 07231 957-224 germany@amanngirschbach.com
01.03.2017	Garbsen	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich, ZT Udo Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
03.03.2017	Ispringen	Für Ihre Sicherheit: Lasersicherheitsschulung mit praktischen Übungen am Laser Referenten: u. a. Klaus Merkle, Ralf Wachter	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaorium.com

ZT Kleinanzeigen

VERANSTALTUNG

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

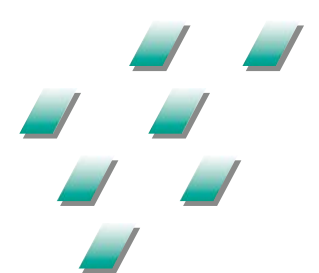
Termine
Duisburg: jeden 1. Donnerstag von 11.00 bis 15.00 Uhr
Köln: jeden 2. und 4. Donnerstag von 11.00 bis 15.00 Uhr
Ostwestfalen-Lippe: jeden 3. Donnerstag von 11.00 bis 15.00 Uhr

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

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

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Fakten auf den **Punkt** gebracht.



Metal Primer Z von GC

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

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

GC