

ZWL

ZAHNTECHNIK
WIRTSCHAFT LABOR



Prothetik / Vorschau zur IDS

AB SEITE 16

WIRTSCHAFT – SEITE 6
Insolvenz des Zahnarztes

TECHNIK – SEITE 16
Mit Gold Grenzen überwinden

VERANSTALTUNG – SEITE 44
Schnittstelle Praxis und Labor

BESONDERES WERKZEUG FÜR BESONDERE HÄNDE

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



ULTIMATE XL

Bürstenloser Hochleistungs-Mikromotor
2 Handstücke und 4 Steuergeräte frei kombinierbar



PRESTO AQUA LUX

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

Erfahrung + Wissen = praktische Versorgungs- lösungen



Das Erfahrungswissen und die Qualifikation der Meister und der Zahntechniker im Labor sind und bleiben im gefahrenengeneigten Zahntechniker-Handwerk der Schlüssel für ein breites Angebot zahntechnischer Versorgungslösungen. Ganz gleich, ob analog in den herkömmlichen Herstellungsverfahren oder am Rechner unter Nutzung der digitalen Technologien.

Alltagssprachlich wird Erfahrung dadurch charakterisiert, dass man bei praktischer Arbeit oder durch Wiederholen einer Sache Kenntnisse gewinnt beziehungsweise erwirbt. Im Rahmen einer ersten wissenschaftlichen Studie zum Thema Erfahrungswissen haben im vergangenen Jahr 600 Führungskräfte die folgenden vier Aufgabenbereiche genannt: Lösen von operativen Problemen, Fällen von Entscheidungen, Erkennen von komplexen Zusammenhängen und Bewältigung von Krisen. Die Umfrage des Europa-Instituts für Erfahrung und Management – METIS, einer Forschungseinrichtung der Rheinischen Fachhochschule Köln (RFH), mit der FH Burgenland sowie dem Projektpartner FHS St. Gallen bestätigte insgesamt die Hypothese, dass Wissen nur im Zusammenhang mit Erfahrung wirksames Know-how produziert.

Die langjährige Erfahrung im Dentallabor, das heißt, der tägliche Umgang mit den verschiedenen Herstellungsverfahren und den angewandten Technologien erzeugt das Wissen, das für die praktischen Lösungen in jedem einzelnen Patientenfall erforderlich ist. Dies schließt auch das Wissen über neue Technologien und Materialien ein. Denn nur die Erfahrung der Herstellung

von Zahnersatz und das erworbene Wissen über die Funktionen, die der Zahnersatz erfüllen soll, garantieren den ergebnisorientierten Einsatz von Technologien und Materialien im Labor. Dieses Know-how, also das gesamte Erfahrungswissen, ist für Zahnärzte und Patienten unverzichtbar. Dies bestätigen auch die Experten aus der Dentalbranche.

So erfordert gerade die „digitale Arbeitsweise“, zum Beispiel bei der optimierten Planung in der Implantologie, eine noch engere Zusammenarbeit von Zahntechnikern im Labor und Zahnärzten in der Praxis. Die herstellende Dentalindustrie und die Zahnärzte können darauf vertrauen, dass die Zahntechniker ihre Erfahrung und ihr Wissen zur patientenorientierten Anwendung aller Technologien und Materialien jederzeit abrufen.

Hiervon können sich alle Beteiligten aus der Dentalbranche auf der Internationalen Dental-Schau 2017 erneut ein Bild machen. Erfahrung bedeutet auch, dass Wissen durch Anschauung oder Wahrnehmung gewonnen wird. Die befragten Führungskräfte haben dies als Erkennen von komplexen Zusammenhängen beschrieben. Dies zeichnet das Zahntechniker-Handwerk seit jeher aus: Der Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten der Herstellung von Zahnersatz und die Überprüfung der zur Verfügung stehenden Technologien auf den Einsatz im Labor. Dabei geht es auch darum, die Schnittstellen der zahnmedizinischen Behandlungstätigkeiten einerseits und der zahntechnischen Planungs- und Fertigungsleistungen andererseits zu optimieren. Die

IDS in Köln ist hierfür der geeignete Ort. Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen ist mit seinem Messestand in Halle 11.2, Stand S010–S012 wieder für seine Mitgliedsinnungen und die zahntechnischen Meisterlabore in Köln vor Ort. Gleichzeitig ist die Weltleitmesse auch ein Schaufenster für die Zahntechniker von morgen. Beim Nachwuchswettbewerb Gysi-Preis stellen die Auszubildenden im Zahntechniker-Handwerk ihren weltweit anerkannten Leistungsstand unter Beweis. Die feierliche Abschlussveranstaltung ist auf jeder IDS ein Highlight – und für die angehenden Zahntechniker eine Erfahrung, von der sie noch lange profitieren. Wettbewerbe wie der Gysi-Preis, Fort- und Weiterbildungen, aber auch Besuche von Fachmessen wie der Internationalen Dental-Schau vermehren das Wissen und vergrößern die Erfahrung. So sind und bleiben Erfahrung und Wissen im Zahntechniker-Handwerk auch in Zukunft die entscheidende Grundlage für praktische Versorgungslösungen.

INFORMATION

**Verband Deutscher
Zahntechniker-Innungen**
Große Präsidentenstraße 10
10178 Berlin
Tel.: 030 8471087-0
Fax: 030 8471087-29
info@vdzi.de
www.vdzi.de

WIRTSCHAFT

- 6 Zahnarztinsolvenz: Rückforderung an den Zahntechniker?
- 10 Rückgewinnung abgewanderter Zahnarztpraxen – Signale erkennen
- 12 Der größte Schatz in einem Unternehmen sind seine Schätzchen

TECHNIK

- 16 Mit Gold Grenzen überwinden – eine filigrane Teleskopversorgung (Teil 3)
- 24 Konstruieren, drucken, fertig!

SPEZIAL ZUR IDS

- 28 Zehn gute Gründe, die IDS 2017 zu besuchen
- 30 Gebündelte Zahntechnik-Kompetenz in Halle 11.2
- 31 Dental Reality. Kommen, um zu staunen!
- 32 Edelmetall – Eine Generation weiter

FIRMENNEWS

- 34 Fokus

PROTHETIK

- 41 MASTER-Curriculum „Prothetik und Implantatprothetik“

VERANSTALTUNG

- 44 Mit Leben gefüllt: Schnittstelle Praxis und Labor

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 4 Impressum
- 48 Produkte



3-D Prothetik-Modell von Print@Dreve, dem Dienstleistungsangebot für generativ gefertigte Dentalmodelle „made in Germany“.

ZWP ONLINE

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



Impressum

Verlagsanschrift
 OEMUS MEDIA AG
 Holbeinstraße 29
 04229 Leipzig

Verleger
 Torsten R. Oemus

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

Projekt-/Anzeigenleitung
 Stefan Reichardt

Produktionsleitung
 Gernot Meyer

Anzeigendisposition
 Marius Mezger
 Bob Schliebe

Abonnement
 Andreas Grasse

Art Direction
 Alexander Jahn

Grafik
 Nora Sommer

Chefredaktion
 Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
 (V.i.S.d.P.)

Redaktionsleitung
 Georg Isbaner

Redaktion
 Carolin Gersin

Lektorat
 Frank Sperling

Druckerei
 Löhnert Druck
 Handelsstraße 12
 04420 Markranstädt

Tel. 0341 48474-0
 Fax 0341 48474-290
 kontakt@oemus-media.de

Tel. 0341 48474-222
 reichardt@oemus-media.de

Tel. 0341 48474-520
 meyer@oemus-media.de

Tel. 0341 48474-127
 m.mezger@oemus-media.de
 Tel. 0341 48474-124
 b.schliebe@oemus-media.de

Tel. 0341 48474-200
 grasse@oemus-media.de

Tel. 0341 48474-139
 a.jahn@oemus-media.de

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

Tel. 0341 48474-321
 isbaner@oemus-media.de

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

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

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

Erscheinungsweise: ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor erscheint 2017 mit 6 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 20 vom 1.1. 2017. Es gelten die AGB.

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

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



Das Kunststück von **CeraFusion**.

CeraFusion ist eine echte Komet-Innovation für Ihr Labor. Das Kunststück: Einfach und schnell aufgesprüht, diffundiert das transparente Lithiumsilikat beim Brennvorgang in die ZrO₂ Restauration. Das Ergebnis ist ein optimaler Haftverbund, der zuverlässigen

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



Zahnarztinsolvenz: Rückforderung an den Zahntechniker?

RECHT Folgender aktueller Fall: Der Schuldner (Zahnarzt) hat aufgrund einer Vereinbarung Ratenzahlungen an den Gläubiger (Zahntechniker) geleistet. Der Insolvenzverwalter fordert diese zurück. Es geht um einen Betrag von über 50.000 Euro.



Zum Insolvenzverfahren

Die Insolvenzordnung will, dass unberechtigte Vermögensverschiebungen im Vorfeld eines Insolvenzverfahrens rückgängig gemacht werden. Dieses Recht wird durch den Insolvenzverwalter durch Anfechtung von Rechtshandlungen (Zahlungen) ausgeübt mit der Folge der Rückzahlung gezahlter Beträge.

Folgende Anfechtungsgründe sind zu unterscheiden:

1. Anfechtbar ist eine Zahlung, wenn die Zahlungsunfähigkeit in den letzten drei Monaten vor dem Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens vorgenommen wurde und dem Gläubiger bekannt war oder wenn sie nach dem Eröffnungsantrag vorgenommen wurde und dem Gläubiger zur Zeit der Handlung (Zahlung) die Zahlungsunfähigkeit oder der Eröffnungsantrag bekannt war.

2. Anfechtbar ist weiter eine Zahlung, die der Schuldner in den letzten zehn Jahren vor dem Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens oder nach diesem Antrag mit dem Vorsatz, seine Gläubiger zu benachteiligen, vorgenommen hat und wenn in beiden Fällen der andere Teil (Gläubiger) zur Zeit der Handlungen den Vorsatz des Schuldners kannte.

In beiden Fällen muss also dem Zahlungsempfänger (Zahntechniker) zur Zeit der Zahlung bekannt gewesen sein, dass die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners droht und dass die Handlung die (alle) Gläubiger benachteiligt. Dieses Kenntnis wird vermutet, wenn der Zahlungsempfänger wusste, dass die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners drohte und dass die Handlung die Gläubiger benachteiligt.

Wesentlich ist also für die Anfechtung des Insolvenzverwalters, dass der Gläubiger (Zahlungsempfänger) die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners bzw. die Benachteiligungsabsicht des Schuldners kannte. Ob dieses Kenntnis vorlag, kann höchst zweifelhaft sein und bietet die Möglichkeit, sich gegen den Rückzahlungsanspruch des Insolvenzverwalters zu wehren. Diese fechten nämlich auch Sachverhalte an, die keine unberechtigten Vermögensverschiebungen darstellen.

So wird häufig von Insolvenzverwaltern suggeriert, dass bereits einfache Zahlungsstockungen oder der Abschluss einer Ratenzahlungsvereinbarung zur Anfechtbarkeit führten. Der Bundesgerichtshof (BGH) hat in jüngster Zeit klargestellt, dass dies keineswegs der Fall sein muss.

3M Science.
Applied to Life.™



Das erste Zirkoniumoxid
mit inhärenter
Fluoreszenz



3M™ Lava™ Esthetic
Zirkoniumoxid gesintert

Natürlicher Zahn

Ästhetik leicht gemacht. Glasieren und fertig.

Schluss mit Kompromissen: Heute lassen sich maschinell praktisch gebrauchsfertige monolithische Kronen herstellen, die sowohl langlebig als auch hochästhetisch sind. Möglich macht's die neue voreingefärbte Ronde aus 3M™ Lava™ Esthetic Zirkoniumoxid. Dabei handelt es sich um das erste Zirkoniumoxid mit inhärenter Fluoreszenz und gradiertem Farbverlauf. Das Ergebnis: Einfach zu erstellende, wunderschöne Restaurationen, die perfekt mit den VITA® Classical Farben übereinstimmen.

IDS
2017

Besuchen Sie uns auf der IDS
vom 21. – 25.03.2017
in Halle 4.2, Stand G90/91
www.3M.de/IDS

3M.de/Lava-Esthetic

Für den Gläubiger neue günstigere Änderung der Rechtsauffassung

So hat er eine Ratenzahlungsvereinbarung grundsätzlich akzeptiert und entschieden, dass weder von einer Ratenzahlung als solcher (allein) noch vom Nichtbegleichen eines nicht nur relativ geringen, sondern auch erheblichen Forderung trotz mehrerer Mahnungen nicht auf die Kenntnis des Gläubigers von der Zahlungsunfähigkeit und der Benachteiligungsabsicht des Schuldners geschlossen werden kann.

Neuerdings wird die Meinung vertreten:

Es muss nicht auf die Kenntnis des Gläubigers von der schuldnerischen Zahlungsunfähigkeit geschlossen werden, wenn der Schuldner eine geringfügige Verbindlichkeit erst nach mehreren Mahnungen begleicht. Die Zahlungseinstellung kann die verschiedensten Ursachen haben.

Also: Ein Indiz allein führt nicht zur Vermutung der Kenntnis. Es muss noch einiges hinzutreten, wie Gespräche mit dem Schuldner oder des Inkassounternehmens etc.

Folgende Umstände allein reichen regelmäßig nicht als Zurechnungsgrundlage aus: Eine bloße Stundungsbite des Schuldners, begründet mit kurzfristigen Engpässen, eine Kenntnis seiner Überschuldung, weil diese nicht alsbald zur Zahlungsunfähigkeit führen muss, ein Rückstand mit – sei es auch erheblichen – Beträgen oder die Bezahlung einer nicht auffallend hohen Verbindlichkeit erst nach mehreren Mahnungen.

Diese für den Gläubiger positive Entwicklung darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass es zur Vermeidung einer Zurechnungsgrundlage sachlich auf alle konkreten Umstände des Einzelfalles ankommt, also auf eine Zusammenschau der konkreten Umstände, wobei der Insol-

venzverwalter die Kenntnis des Anfechtungsgläubigers (Zahntechniker) von der Zahlungsunfähigkeit zu beweisen hat, also etwa die Erklärung des Schuldners gegenüber dem Gläubiger nicht zahlen zu können, das Ignorieren von Rechnungen und Mahnungen etc.

Vorsicht bei Schuldnererklärung wie etwa:

„Ich erkläre, die vereinbarten Raten von ... zahlen zu können. Ich bin nicht insolvent und befinde mich auch nicht in einem Insolvenzverfahren.“

Solche Erklärungen bieten keine abschließende Sicherheit, weil stets alle konkreten Umstände in der Zusammenschau zu würdigen sind.

Zum an sich vom Insolvenzverwalter zu beweisenden Gläubigerbenachteiligungsvorsatz:

Ein Schuldner handelt ausnahmsweise dann nicht mit Gläubigerbenachteiligungsvorsatz, wenn er Leistungen Zug um Zug gegen eine zur Fortführung seines eigenen Unternehmens unentbehrliche Gegenleistung erbracht hat, die den Gläubigern allgemein nutzt (positive Vermeidung der Betriebseinstellung).

Bevor sich also ein Gläubiger (Zahn-techniker) auf eine Äußerung gegenüber dem Insolvenzverwalter einlässt, sollte er sich eingehend Klarheit verschaffen über die Entwicklung der Kundenbeziehung, den Zahlungsgang und seiner Brüche. Ziel muss es sein, gegenüber dem Insolvenzverwalter die aktuelle, den Gläubiger „entlastende“ Rechtsentwicklung für sich im Insolvenzverfahren nutzbar zu machen, um eine Rückzahlung oder Klage zu vermeiden.

Anfängliche Vorsichtsmaßnahmen vor Konkursfall des Schuldners

Besser ist es freilich, im Vorfeld eine genauere Einschätzung der finanziellen Situation des Schuldners zu ge-

winnen und sich nicht erst der Gefahr eines hohen Anfechtungsrisikos aussetzen.

Beurteilungskriterien sind etwa:

- Kunde zahlt öfters nicht, weder innerhalb des vereinbarten Zahlungszieles noch in voller Höhe
- Kunde zahlt nicht bei Fälligkeit, sondern erst wesentlich später
- Kunde zahlt immer nur Teilbeträge, ohne dass dies vereinbart wurde, oder er hat unberechtigte Einwendungen gegen die Forderung (zahn-technische Leistung ist mangelhaft)
- Kunde hat um Ratenzahlungsvereinbarung oder sonstige Zahlungserleichterung gebeten
- Kunde zeigt übertriebenes Imponiergehabe mit der alsbaldigen Bitte um Zahlungserleichterung, insbesondere der Neukunde.

Die Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ) vom 04.08.2015 schreibt zu dem auch durch das Fernsehen bekannte Insolvenzopfer, Bauingenieur Hirschmüller:

„Wer merkt, dass ein Geschäftspartner Zahlungsprobleme hat, sollte den Kontakt möglichst schnell einstellen. Im Fall einer Insolvenz könnte es sonst teuer werden. Was sich kurios anhört, entwickelt sich zu einem echten Problem für die Wirtschaft.“

Das ist natürlich leichter geschrieben als in der Praxis getan.

Aber: Wenn schon Zahlungserleichterungen, etwa durch vereinbarte Ratenzahlung, dann aber unter schon anfänglicher Beachtung der skizzierten Bewertungskriterien zum „Ausschluss der Kenntnis“ bzw. „Nachweis der Unkenntnis“.

INFORMATION

Zahntechniker-Innung Rhein-Main

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

Infos zum Autor





Besuchen Sie uns!

IDS Köln

21.03. - 25.03.2017

Halle 10.1

Stand J-064

Minimalinvasive Prothesenstabilisierung

Beachten Sie unser Weiterbildungsprogramm!

Patientenzufriedenheit auf höchstem Niveau dank MDI von condent.

Mit einer von MDI Mini-Dental-Implantaten gestützten Prothese können Sie Ihren Patienten eine klinisch bewährte Lösung anbieten – vor allem jenen, die eine Behandlung bisher aus Angst oder Kostengründen abgelehnt haben! Die Implantate werden minimalinvasiv eingebracht und sind in der Regel sofort belastbar.

- Minimalinvasive Vorgehensweise und vergleichsweise simples Protokoll
- Ideale Ergänzung des implantologischen Behandlungsspektrums
- Millionenfach bewährtes System mit FDA-Zertifizierung für Langzeiteinsatz
- Hohe Wirtschaftlichkeit für die Zahnarztpraxis
- Flächendeckendes Vertriebsnetz und Unterstützung in der Praxis

Bestellen Sie jetzt Ihr kostenloses Informationspaket! Der kompetente Außendienst steht Ihnen bei Fragen gern in Ihrer Praxis zur Verfügung.

Profitieren Sie von aktuellen Studienergebnissen und dem umfangreichen Weiterbildungsprogramm.

MDI-Hotline: 0800 / 100 3 70 70

Kurstermine:

25.02.17 Hamburg

04.03.17 Dresden

10.05.17 Stuttgart

20.05.17 München

21.06.17 Freiburg



MDI®

www.original-mdi.de

by condent

Rückgewinnung abgewanderter Zahnarztpraxen – Signale erkennen

LABORALLTAG Es gehört dazu, hin und wieder Kunden zu verlieren. Nicht weil Zahnärzte pleitegehen, sondern einfach weil ein konkurrierendes Labor einen besseren Job macht oder sich mit einem Spezial-Sonderangebot in die bestehende Geschäftsbeziehung drängt.

Für viele zahntechnische Labors ist es normal, sich bei der Neukundengewinnung enorm ins Zeug zu legen. Sobald sie aber eine Zahnarztpraxis als Kunden gewonnen haben, verfallen so manche früher oder später der Routine bzw. tappen in die Stammkundenfalle. Frei nach dem Motto: Ein Zahnarzt wird sich schon von sich aus melden, wenn er unzufrieden ist.

Wenn Labors die Zahnarztwanderung fördern

Manche zahntechnische Unternehmen fördern mit ihrer Strategie regelrecht Kundenabwanderungen. Sie legen den Fokus sehr stark auf Neukundengewinnung, prämiieren diese sogar – und wundern sich (oder auch nicht), dass für die Stammkundenbindung zwangsläufig zu wenig Zeit bleibt. Fühlen sich Zahnarztpraxen nur noch als Nummer und nicht mehr als wertvoller und wichtiger Kunde, sind sie

schnell offen für die Abwerbungsversuche eines anderen Anbieters. Ob dieser seinen neu gewonnenen Kunden und dessen Patienten dann tatsächlich besser umsorgt und somit bindet, sei dahingestellt. Aber ist der Kunde erst einmal weg, dann ist das Geschrei meist groß.

Wunschkunden binden

Die besten Kunden eines Anbieters sind gleichzeitig die Wunschkunden seiner Mitbewerber. Darum ist davon auszugehen, dass diese intensiv von Mitbewerbern angegangen werden. Guten Kunden muss über die exzellente Leistung hinaus extra Aufmerksamkeit geschenkt werden. Ganz besonders gilt dies für Zahnarztpraxen, da sie in ihrer Funktion als Mittler zwischen dem Hersteller (= Dentallabor) und dem Nutzer/Empfänger (= Patient) stehen. Reibungspunkte oder Vernachlässigung gehen schnell zulasten einer vertrauensvollen Zusammenarbeit, die kaum ein Zahnarzt an seine Patienten weiterzugeben bereit ist. Bricht erst einmal eine große Praxis von heute auf morgen als Auftraggeber weg, kann dies das gesamte Labor in die Schieflage bringen.

Kunden wie Zähne pflegen

Die Konkurrenz auf dem zahntechnischen Markt ist

groß. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis ein Mitbewerber seine – zwar nicht bessere – Leistung billiger anbietet. Nun zählt in erster Linie die Qualität. Für Kundenbindung sorgen Labors aber auch, indem sie ihrem Kunden helfen, noch erfolgreicher zu werden. Sie dürfen sich also nicht nur darüber Gedanken machen, wie sie dem Zahnarzt etwas verkaufen, sondern müssen auch Ideen haben, wie sie ihm helfen, diese verkauften Produkte gewinnbringend einzusetzen bzw. weiterzuverkaufen.

ANZEIGE

ANGEBOT 250 ml
BLUE EXTRA + ODER BLUE CLASSIC +
 Galvano Bad nur: **250,00 €**
 inkl. Glanzzusatz*
 Angebot gültig bis 31.03.2017

*
 BLUE GLANZ
 BLUE CLASSIC
 BLUE EXTRA
 FLUSSFISCH

FLUSSFISCH
 www.flussfisch-dental.de



Abwanderungssignale erkennen

Nur selten wechselt eine Zahnarztpraxis von heute auf morgen unerwartet zum Mitbewerber. Häufig gibt es vorab klare Signale, die nur vom Labor nicht ernst genommen worden sind: Weniger Aufträge werden erteilt, die Rechnungen werden schlechter bezahlt, der persönliche Ansprechpartner ist eigenartigerweise nicht mehr greifbar wie bisher. Alles Indizien dafür, dass sich der Kunde zunehmend emotional entfernt. Die treudoofe Frage „Sind sie mit uns noch zufrieden?“ wird nur selten ehrlich beantwortet. Denn um mögliche unangenehme Diskussionen zu vermeiden, wird auch der unzufriedene Kunde meistens Ja sagen. Darum muss der Verkäufer in die Offensive gehen und von sich aus die Geschäftsbeziehung mit Ideen und Impulsen beleben sowie auch kritische Punkte thematisieren.

Entscheidung respektieren

„Warum haben Sie denn nicht eher etwas gesagt?“, „Ich bin enttäuscht – warum tun Sie mir das an?“ oder ähnliche Verbalangriffe sind keine Seltenheit, wenn eine Zahnarztpraxis die Hiobsbotschaft „Ab heute gibt es keine Aufträge mehr für Sie“ überbringt. Doch wenn das Labor einen solchen „Abgang“ hinlegt, warum sollte der Zahnarzt gerne wieder zu ihm zurückkommen, sollte der Konkurrent doch nicht die geweckten Erwartungen erfüllen? Besser ist es, durchaus sein Bedauern auszudrücken, aber gleichzeitig eine gemeinsame Vorgehensweise vereinbaren, wie man nun zukünftig miteinander umgeht, um wenigstens noch den Kontakt aufrechtzuhalten.

Demut statt Trotz

Manche zahntechnische Labors meiden den Kontakt zu verlorenen Kunden. Trotzig denkt so mancher: „Wenn der mich nicht will, dann gehe ich da auch nicht mehr hin.“ Möglicherweise ist dies auch eine Schutzreaktion, um sich nicht selbst mit der durchaus schmerzhaften Frage „Warum haben wir diese Abwanderung eigentlich nicht vermeiden können?“ beschäftigen zu müssen. Doch viele Zahnärzte sagen sich: Das Labor will doch mein Geld, dann soll es sich auch um mich

bemühen. Sollte der nachfolgende Anbieter nicht den Erwartungen entsprechen, kommt schnell der lachende Dritte ins Spiel. Warum? Weil für so manche abgewanderte Zahnarztpraxis eine erneute Zusammenarbeit mit dem Vorgänger eben wegen der emotionalen Zerrüttung nicht erstrebenswert ist.

Reflexion nicht vergessen

Wie jeder andere Anbieter, der etwas verkaufen möchte, sollte auch ein zahntechnisches Labor die Gründe einer Abwanderung kennen. Wie können Abwanderungstendenzen rechtzeitig erkannt und thematisiert werden? Was wären mögliche Mittel, um Kunden zu binden? Wie soll bei ehemaligen Kunden am besten vorgegangen werden? Was sind mögliche Ansätze, um die Tür zum ehemaligen Kunden wenigstens einen Spalt offen zu lassen? Mit welchen Angeboten können ehemalige Kunden überzeugt werden? Wer sich mit diesen Fragen ernsthaft auseinandersetzt, wird

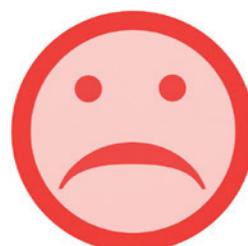
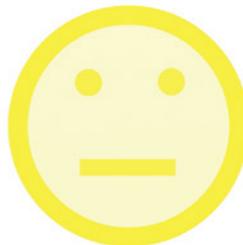
es mit der Bindung und der Rückgewinnung von Kunden leichter haben. Sollten keine klaren Strategien und Verhaltensweisen erarbeitet werden, ist die Gefahr groß, dass Zahnlabors Kundenverlusten nicht engagiert entgegenzutreten wissen bzw. sich aus falscher Eitelkeit zu wenig um Rückgewinnung auf Augenhöhe bemühen.

INFORMATION

Oliver Schumacher, M.A.

Katharinenstraße 3
49809 Lingen (Ems)
Tel.: 0591 6104416
info@oliver-schumacher.de
www.oliver-schumacher.de

Infos zum Autor



Der größte Schatz in einem Unternehmen sind seine Schätzchen

LABORALLTAG Ein Unternehmen steht und fällt mit seinen Mitarbeitern. Die beste Reputation nützt Ihnen nichts, wenn Sie nicht produzieren können. Die schönsten Räume mit den besten Maschinen nützen nichts, wenn sie nicht mit Leben erfüllt werden. Ohne Emotion ist jede Investition umsonst. Ohne Schätzchen keine Schätzchen. Sie brauchen ausreichend Mitstreiter auf Ihrem guten Unternehmerweg. Doch wie finden Sie die richtigen Schätzchen für Ihr Unternehmen? Welche Wege, die nicht schon ausgetreten sind, funktionieren? Und wie erzeugen Sie guten Sog und viel Aufmerksamkeit?

Damit sich möglichst viele potenzielle neue Mitarbeiter bei Ihnen melden, ist es immens wichtig, dass ein Anzeigentext möglichst viele Menschen anspricht. Die Art und Weise, wie Ihre Texte geschrieben sind, sorgt auch dafür, dass sich die Menschen bei Ihnen melden und sich von den Worten angesprochen fühlen. Zusätzlich ist es in der heutigen Zeit angemessen, Ihrem Gegenüber die neuen üblichen Über-

mittlungswege anzubieten. Die Bereitschaft, sich per Chiffre mit einem handgeschriebenen tabellarischen Lebenslauf und allen Zeugnissen bei Ihnen zu bewerben, geht gegen Null. Erstkontakt über Handy oder per E-Mail ist heute der gängige Übermittlungsweg. Mein Tipp für Sie: Machen Sie es einem Bewerber so einfach wie möglich, Sie zu kontaktieren. Hierbei ist eins zu bedenken: Setzen Sie unter Ihre Anzeige

Ihren Unternehmensnamen und Ihre Kontaktdaten, begrenzen Sie im Vorfeld die Zielgruppe. Ist Ihre Marke jedoch so stark, spielt das keine Rolle. Für einen potenziellen Azubi ist es für die tägliche Erreichbarkeit sehr wichtig, den Standort zu kennen.

Möchten Sie anonym bleiben, war es früher üblich, eine Chiffre zu nutzen. Heute ist es manchmal von Vorteil, neben einer Handynummer eine neutrale E-Mail-Adresse anzugeben. Zum Beispiel über die kostenfreien Webmailserver wie zum Beispiel GMX, WEB.DE oder T-Online. Für solche Eventualitäten empfiehlt es sich im Vorfeld, eine Mailadresse zu reservieren, wie zum

„Wer hervorragende Ergebnisse haben will, braucht hervorragende Mitarbeiter mit hervorragendem Einkommen.“



Beispiel: neuermitarbeiter@gmx.de; bewerbung@web.de, tolleslabor@t-online.de. So können Sie sicher anonym suchen.

Nachfolgend finden Sie zwei inspirierende Anzeigentexte als Gedankenstütze für Ihre nächste Stellenausschreibung.

Gesuch Auszubildender

Ich/Wir biete/-n eine Ausbildungsstelle zum Zahn-techniker

Ihr zukunftsicherer Einstieg in die Berufswelt! Be- hutsam führen wir Sie in die Welt der CAD/CAM- gestützten Konstruktion ein. 3-D-Design am Bildschirm für Fräsmaschinen und 3-D-Drucker gehören ge- nau so zum Tagesablauf wie das handwerkliche De- signen von Einzelstücken. Der VR-Modus steht schon (bei uns) in den Startlöchern.

Werden Sie Profi für eine Vielzahl an Materialien und genießen Sie den Rückhalt eines starken Teams. Lassen Sie sich inspirieren für die digitale Welt der Gesundheit. Lachen ist die beste Medizin.

Direktkontakt: 0160 1234567 oder Design@VR-Labor-3D.de

Gesuch Zahntechniker

Ich/Wir biete/-n eine Anstellung für einen Zahn-techniker

Mit unserem/-r neuen Mitarbeiter/-in möchte ich/ wir folgende Projekte verwirklichen:

1. Mein/Unser Einsatz sorgt dafür, dass Sie in kürzester Zeit ein außerordentlich guter Dentaldesigner werden; in allen Bereichen, die für Sie von Interesse sind.
2. Auf Wunsch fördere ich/wir nicht nur die praktische Güte, sondern auch die unternehmerische.



Foto: © Raypixel.com/Shutterstock.com

Moderne Modellherstellung
auf den **PUNKT** gebracht.

IDS 2017
Halle 10.2
Stand M30



passt in jeden Artikulator

Präzision ohne Pins

keine Entlastungsschnitte nötig

wiederverwendbar

bis zu 75% Zeitersparnis

BEL-abrechenbar

DIGITALE MODELLHERSTELLUNG
mit dem profiCAD-System

model-tray GmbH

Julius-Vosseler-Str. 42
22527 Hamburg | Germany

info@model-tray.de | www.model-tray.de

Tel. + 49 (0)40 - 3990366 - 0

Fax + 49 (0)40 - 3990366 - 22

FreeCall 0800 - 3381415



3. Mein/unser Ziel ist es, Sie auf Wunsch zu einer guten und sicheren Führungspersönlichkeit zu machen, sodass Sie sowohl für Mitarbeiter als auch für unsere Kunden ein lebenslang wichtiger Partner sind/werden. Gerne bin ich bereit, Ihre individuellen Arbeitszeitwünsche und Vergütung in einem persönlichen Gespräch zu besprechen. Gemeinsam statt Einsam.
Direktkontakt: 0150 1234567 oder DieWeltderZahnwunder@gmx.de

sönliches Treffen mit den Lehrkörpern oder sogar die Möglichkeit, den Beruf in der Ausbildungseinrichtungen vorzustellen, ist von immensem Vorteil.

6. Internet (wie z. B. jobsuche.zwp-online.info, monster.de, stepstone.de, jobdental.de usw.)
7. Aushänge an öffentlichen Orten (z. B. Cafés)
8. Verbreitung in Sportvereinen
9. Spot im Lokalradio/Lokalfernsehen

18. Die Ansprache von Kollegen ist auch eine nicht zu unterschätzende Maßnahme, um neue Impulse zu bekommen.

19. Die letzte Möglichkeit ist die Rekrutierung eines Headhunters. Hierbei wünsche ich Ihnen eher einen möglichst geringen Grundpreis und eine dementsprechende Erfolgsprämie. Letzteres idealerweise aufgeteilt auf Vertragsabschluss und nach der sechsmonatigen Probezeit.

„Wer heute den Kopf in den Sand steckt, wird morgen mit den Zähnen knirschen.“

Wahl des Kanals

Nachdem Ihr persönlicher Text fertig ist, suchen Sie nun die richtigen Kanäle für die Weiterleitung. Nachfolgend habe ich für Sie etliche Verbreitungswege zu Ihrer Inspiration. Eine Bitte an Sie, suchen Sie sich die für Ihr Unternehmen passenden aus. Wichtig ist hier: Je mehr Sie verwenden, umso größer ist der Erfolg.

1. Sie können sich an das Arbeitsamt wenden und sich digital im Bereich als Arbeitgeber registrieren lassen.
2. Aushang in Ihrem Unternehmen sowie Flyer für Ihre Mitarbeiter zum Verteilen
3. Aushang bei Ihren Kunden im Wartezimmer
4. Anzeige in der örtlichen Tagespresse, am besten am Wochenende
5. Aushang in den Schulen/Berufsschulen/Universitäten; Tipp: Ein per-

10. Mitarbeiter bitten, sich im Freundes- und Bekanntenbereich aktiv umzuhören
11. Soziale Netzwerke nutzen (Facebook, Twitter, XING usw.)
12. Anzeigen in Fachzeitschriften
13. Werbung auf Messen
14. Besuch von Fortbildungen für Techniker und aktive Ansprache
15. Veranstalten einer Fachfortbildung in den eigenen Räumen
16. Initiieren eines Technikerstammes mit mind. zwei Treffen pro Jahr, um einen konstanten Zugang zum Markt zu erhalten
17. Ausrufen einer regionalen Design-Meisterschaft mit anschließender Siegerehrung und Party. So kommen Berufskollegen und ihre Mitarbeiter im Labor zusammen und Sie haben nette Gespräche. Tipp: Lassen Sie sich von der Industrie unterstützen.

Finden Sie Ihren Weg zur erfolgreichen Entwicklung Ihres Unternehmermodells. Wünschen Sie zu dem einen oder anderen Punkt noch mehr Informationen, oder kommen Sie an einen Punkt, der eine Entscheidung bedarf, und Ihnen fehlt eine zweite Meinung, freue ich mich jederzeit auf Ihren Anruf.

INFORMATION

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

Infos zum Autor



SHERA: voll digital und ganz klassisch



Entdecken Sie auf der IDS Neues von SHERA mit
bits and bytes oder für den heißen Ofen!

IDS
2017

Halle 10.2
O 60 / P 61

Mit Gold Grenzen überwinden – eine filigrane Teleskopversorgung (Teil 3)

MATERIALIEN In Teil 2 wurde eingehend auf die Herstellung der Sekundärteile mit Modellgussretentionen eingegangen. Zudem auf die Vorbereitungen zur Einprobe, diese selbst und die Fertigstellung der Kunststoffsätze. In der aktuellen Ausgabe sind das Ausarbeiten, Verblenden und die Politur bis zur Fertigstellung im Fokus. Zudem wird auf Hintergründe und Materialien näher eingegangen.

Teil 1 (Ausgabe 5/2016)



Teil 2 (Ausgabe 6/2016)



Ausarbeiten der Sättel

Das eigentliche Ausarbeiten erfolgt bei abgehobener Prothese. Sehr effizient gelingt dies mit den H251ACR und H251EQ-Dualfräsern (Abb. 1). Die ACR-Serie (orange) ist speziell für den Grobabbtrag bei Prothesenkunststoffen konzipiert und bringt trotz hoher Abtragsleistung ein gutes Schnittbild. Wir verwenden diese z.B. beim Einkürzen der Ränder (Abb. 2). Mit dem EQ-Dualfräser (pink) wird lästiger und zeitintensiver Werkzeugwechsel deutlich gemindert: Die feine, aber schnittfreundige Verzahnung an der Spitze ist für Arbeiten am Zahnfleischsaum vorgesehen, der hintere Bereich für die größeren Arbeiten wie z.B. Pressfahnen und Ausdünnen der Prothesenränder. Im Palatinalbereich ist beim Ausarbeiten besonders auf eine zungenfreundliche Ausführung Wert zu legen. Nachdem sämtliche Bereiche ausgearbeitet sind, schmirgeln wir die Oberfläche (Abb. 3), die Politur erfolgt jedoch erst nach dem Verblenden.

Abb. 1: Ein starkes Duo. Abb. 2: Die Grobbearbeitung. Abb. 3: Sättel nach dem Schmirgeln.

Kompositverblendungen

Vor dem Verblenden sind nochmals sämtliche Gerüstteile sorgfältig zu kontrollieren. Die Retentionsperlen müssen auf den reinen Unterschnitt reduziert sein, punktuell kann auch, wie im Rand- und Interdentalbereich, gänzlich auf Retentionsperlen verzichtet werden. Um die Goldanteile beim Sandstrahlen zu schützen, sollten diese mit einem Silikon-schutzlack abgedeckt werden. Sodann wird mit Aluminiumoxid 50–120 µ bei rund 2 bar Druck gestrahlt (Abb. 4). Verbliebene Strahlmittel sind mittels Druckluft und einem feinen Pinsel zu entfernen, keinesfalls darf das Gerüst nach dem Strahlen abgedampft werden. Folgend wird nach Herstellerangabe der Metallprimer aufgebracht. Hierbei ist auf einen gleichmäßigen Auftrag zu achten, eine Pfützenbildung ist zu vermeiden. Als visuelle Kontrolle dient die gleichmäßige Dunkelfärbung des Gerüsts (Abb. 5). Beim folgenden Opakerauftrag ist die erste Schicht für den Haftverbund besonders wichtig. Diese sollte keinesfalls deckend, sondern entsprechend eines Washopakerauftrages in der Keramik erfolgen (Abb. 6). Um eine gleichmäßige



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5

Abb. 4: Verblendflächen nach dem Abstrahlen. Abb. 5: Der Haftvermittler ist aufgebracht. Abb. 6: „Washopakerauftrag“ ist erfolgt. Abb. 7: Idealisieren der Leichtbauaussparungen. Abb. 8: Das finale Opakern. Abb. 9: Die fertige Dentinschichtung bukkal.

Farbwirkung sicherzustellen, müssen nach dem Zwischenhärten des Opakers mittels Licht nunmehr die „Leichtbauöffnungen“ mit einer hellen Dentinmasse verschlossen bzw. idealisiert werden (Abb. 7). Es ist zu beachten, dass die maximale Schichtstärke für die sichere Lichtdurchhärtung nicht überschritten wird, ggf. sind Zwischenpolymerisationen vorzunehmen. Anschließend erfolgt schrittweise der deckende Opakerauftrag, hierbei ist jede Einzelschicht mit einer geeigneten Lichtquelle (z. B. dem Optilux, Demi LED, Kerr) mindestens 40 Sekunden gewissenhaft auszuhärten. Bei den Rand- und Interdentalbereichen empfiehlt es sich, eine dunklere Opakermasse zu verwenden oder den Opaker mit dem im Set vorhandenen Zervikalintensiv entsprechend abzutönen (Abb. 8). Im vorliegenden Fall erfolgte nur eine leichte Abtönung, keinesfalls sollte ein stark abgegrenzter Halsbereich bestehen. Abschließend erfolgt eine Zwischenhärtung auf dem Modell mit dem Kerr Curing Unit für 10 Minuten bei 140 Grad (ohne Schutzgas), um bereits in diesem Stadium eine sichere Tiefendurchhärtung zu gewährleisten und eine mögliche Schlierenbildung beim Schichten völlig auszuschließen. Keinesfalls darf dies unter Stickstoffatmosphäre geschehen, da ansonsten die für den weiteren Haftverbund notwendige Dispersionsschicht zerstört würde. Gleichfalls würde eine längere Polymerisationszeit als 10 Minuten die Dispersionsschicht schädigen.

Soweit das Gerüst abgekühlt ist, kann mit der eigentlichen Schichtung begonnen werden. Aufgrund der Farbwünsche der Patientin kam keine spezielle Halsmasse zum Einsatz, d. h. im Halsbereich wurde lediglich eine minimal dunklere Dentinmasse appliziert. Nach dem Licht-

härten werden die bukkalen/labialen Flächen mit Dentin geschichtet (Abb. 9). Eine laufende Kontrolle mittels Gegenbiss ist unerlässlich, um Fehlschichtungen zu verhindern. Anschließend, nach dem Zwischenhärten, werden der basale Anteil vom Brückenglied und die übrigen Lingualflächen schrittweise ergänzt (Abb. 10). Abschließend sind noch die okklusalen Anteile zu schichten (Abb. 11). Nach dem Zwischenhärten kann noch, je nach Erfordernissen, farblich individualisiert werden, wobei palatinal durch die zumeist geringen Platzverhältnisse ein weit lebendigeres Ergebnis erreicht wird (Abb. 12). Die im Set vorhandenen Intensivfarben lassen sich sowohl in die bestehenden Massen einmischen als auch direkt in der Maltechnik für farbliche Akzente oder Effekte verwenden. Im bukkalen Bereich hingegen ist lediglich mit hellen, freundlichen Farben individualisiert und ein leichtes Sekundärdentin imitiert (Abb. 13). Vor dem Schneidmassenauftrag ist noch unbedingt anhand vom Gegenbiss zu kontrollieren (Abb. 14). Um bei der weiteren Schichtung Schlierenbildungen sicher zu verhindern, ist bei der Zwischenhärtung darauf zu achten, dass die dunkleren Intensivfarben eine deutlich längere Polymerisationszeit benötigen, um eine vollständige Tiefenaushärtung zu gewährleisten. Die abschließende Schneidmassenschichtung, je nach Erfordernis auch mit unterschiedlichen Massen, erfolgt wie bei der Dentinkernschichtung zuerst nur bukkal und bezüglich der eigentlichen Zahnform etwas überkonturiert (Abb. 15). Nach dem Zwischenhärten sind die lingualen und okklusalen Bereiche zu ergänzen. Um hier übermäßige Bissanhebungen und somit überflüssige bzw. zeitintensive Einschleifarbeiten zu verhindern, muss laufend im Artikulator kontrolliert werden;



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10: Schrittweise Ergänzung lingual. Abb. 11: Die komplette Dentenschichtung. Abb. 12: Farbliche Individualisierungen lingual ... Abb. 13: ... und deutlich dezenter bukkal. Abb. 14: Laufende Kontrolle im Artikulator. Abb. 15: Schneidmassenauftrag bukkal. Abb. 16: Kontrolle mit Gegenbiss. Abb. 17: Endhärtung und Vergütung im Curing Unit.

eine klar definierte Anhebung des Stützstiftes ist vorteilhaft (Abb. 16). Nunmehr kann die Lichthärtung der Schneidenschichtung erfolgen. Letztendlich entscheidend für die besondere Güte des Materials ist aber die 20-minütige Vergütung bzw. Endpolymerisation im Curing Unit (Abb. 17) unter Hitze (140 Grad), Druck (5,5 bar) und Schutzgas (Stickstoffatmosphäre). Hieraus resultieren die wesentlichen Vorzüge von Premise Indirect bezüglich Härte, Polymerisationsrate und Plaqueaffinität.

Ausarbeiten und Politur

Nach dem langsamen Abkühlen kann mit dem Ausarbeiten begonnen werden (Abb. 18). Hierbei verwenden wir nur kreuzverzahnte bzw. schneidende Frä-

ser. Hierbei haben sich besonders die UK-Fräser von Komet, die im Übrigen auch für Keramik konzipiert sind, bewährt. Trotz hoher Abtragsleistung wird eine sehr feine Oberflächengüte erreicht. Grobe, diamantierte Fräser können die Nanofüllstoffe an der Oberfläche zertrümmern und führen zu einem erhöhten Polieraufwand bzw. schlechteren Polierergebnis mit erhöhter Plaqueaffinität. Zum Ausarbeiten verwenden wir Silberpulver (Abb. 19), um losgelöst von der Farbe lediglich die Form und Struktur wahrzunehmen und den Fokus auf das Wesentliche zu lenken. Neben der Zentrik ist beim Einschleifen besonders auch die Laterusion und Protrusion zu beachten, um Fehlbelastungen oder gar Überlastungen wirksam zu verhindern. Nunmehr kann die Endpolitur, wie

gewohnt von grob nach fein, erfolgen. An der Poliereinheit mittels Bürste/Bims, Bürste/Poliermittel und zuletzt Schwabbel/Poliermittel. An den Verblendflächen jedoch ist der scheinbare Glanz nicht ausreichend. Ein langfristig positives Plaqueverhalten kann nur durch die Feinpolitur unter dem Stereomikroskop erzielt werden. Mittels Robinsonbürstchen und Diamantpolierpaste lassen sich feinste Kratzer erkennen und beseitigen, auch die tiefen Stellen von Strukturierungen oder Interdentaltbereiche sind so perfekt zu polieren. Die Endreinigung erfolgt mit Bürsten, Reinigungsmittel und Ultraschall. Keinesfalls aber mittels des Dampfstrahlers, da durch die Hitze die Gefahr der oberflächlichen Schädigung der Kunststoffmatrix besteht.





Abb. 18



Abb. 19

Abb. 18: Ausarbeiten mit kreuzverzahnten UK-Fräsern. Abb. 19: Silberpulver erleichtert die Form- und Oberflächenfindung. Abb. 20: Zur Erinnerung die Größenverhältnisse.

Schlussbetrachtung

Nochmals zur Erinnerung die Größenverhältnisse der Primärteile (Abb. 20). Zwischenzeitlich wurde mit einem Rosenbohrer auch in die Primärteile die Retentionsmulde für einen optionalen TK-Snap-Einsatz entsprechend den Markierungen eingeschliffen. Von basal zeigen sich die makellosen Innenflächen der Sekundärteile und der klar definierte Übergang zu den rosa Kunststoffsätteln (Abb. 21), auch die Auflage des Brückengliedes ist mustergültig poliert. In der Detailansicht gut zu erkennen, der angegossene TK-Snap-Kasten (Abb. 22). Auch die Verstärkungspapille Regio 43/44 ist basal perfekt poliert und putztechnisch bestmöglich gestaltet (Abb. 23). In der Gesamtansicht von Frontal zeigt sich eine harmonische Gesamtgestaltung (Abb. 24), aufgrund der starken Atrophie beim Brückenglied 33 musste mit rosa Kunststoff entsprechend aufgebaut werden. Die Front im Detail: Trotz Doppelkronen im Halsbereich filigran und natürlich, die Schichtung ent-



Abb. 20

„Küssen
Sie Ihre
Liquidität
wach!“

Bei jedem gibt es mal Phasen, in denen die Zahlungsfähigkeit stockt. Wo die Vorfinanzierung bis an die Schmerzgrenze geht. Dann wünscht man sich, man hätte sich schon längst für Factoring entschieden. Denn bei L.V.G.-Factoring verfügt man über sofortige Liquidität, kann geplante Investitionen realisieren und Skonti und andere Einkaufsvorteile optimal nutzen.

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

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

Hauptstr. 20 / 70563 Stuttgart
T 0711 66 67 10 / F 0711 61 77 62
kontakt@lv.g.de / www.lv.g.de





Abb. 21



Abb. 22

Abb. 21: Perfekte Innenflächen. Abb. 22: Homogener Übergang Biolight zu TK-Snap-Kasten. Abb. 23: Gut integrierte Verstärkungspapille. Abb. 24: Ein idealisiertes Gesamtergebnis. Abb. 25: Detailsicht der Schichtung.

sprechend dem Patientenwunsch dezent und ohne große Effekte (Abb. 25). Im Schlussbiss zeigt sich eine normale Verzahnung, auch die Mitte und die Eckzahnbeziehung ist stimmig (Abb. 26). Geöffnet wird die lebendige, gleichmäßige Inzisalgestaltung ersichtlich, lediglich bei Zahn 36 konnte durch den Gegenbiss bei den bukkalen Höckern nicht ideal verfahren werden (Abb. 27). Nur lingual erfolgte eine stärkere Farbakkzentuierung, die sicher von der Patientin nicht wahrgenommen wird, aber uns Zahntechnikern Freude bereitet (Abb. 28). Beim Brückenglied 33 bestand lingual keine Veranlassung für ein rosa Kunststoffschild, die Verstärkungspapille Regio 43/44 wird von der Patientin sicher nicht als störend empfunden. Im Spiegel von lingual mit eingebrachten Primärteilen wird neben der Passung auch die zungenfreundliche, anatomische Ausformung der Sattelanteile deutlich (Abb. 29). Von Frontal zeigen

sich die Goldränder von Primär- und Sekundärteilen, ein Übergang ist praktisch nicht erkennbar (Abb. 30); beachtenswert auch die basale Ausdehnung gegenüber der Gesamtform. In situ zeigt sich ein ansprechendes Ergebnis, gegenüber der Oberkieferfront ist die Farbe wunschgemäß etwas heller und weniger gelblich (Abb. 31). Die Schichtung wirkt natürlich, bei den Frontzähnen sind die Goldränder nicht ersichtlich (Abb. 32). Ein entspanntes, zufriedenes Lächeln (Abb. 33).

Nachwort

In der Teleskoptechnik haben sich im letzten Jahrzehnt sowohl in der Herstellung als auch bei den Materialien neue Wege ergeben. Ob Galvano, NEM, Zirkon, PEEK etc., immer wurde ein Ersatzmaterial für die vermeidlich teuren Goldlegierungen gesucht und anscheinend gefunden. Sicherlich lassen sich mit dem

einen oder anderen Material oder der Fertigungstechnik Teleskopkronen herstellen. Fakt ist aber auch, dass hierbei immer gewisse Nachteile gegenüber einer Goldlegierung in Kauf genommen werden. Aus unserer Sicht können dies sein: das plötzliche Nachlassen der Frikation nach einigen Jahren, eine unkalkulierbare Klemmpassung, ein überhöhtes Platzangebot durch Klebestellen und Suprakonstruktion, weit erhöhte Mindestmaterialstärken, Sprung- und/oder Bruchgefahr, Zementierungsprobleme, Abplatzungen oder Sprünge bei den Verblendungen, erhöhter Abrieb durch unterschiedliche/ungeeignete Materialien etc. Fakt ist aber, dass Versorgungen in der Teleskoptechnik mit Goldlegierungen über viele Jahrzehnte problemlos bestehen können. Noch heute sehen wir im Laboralltag immer wieder sehr alte Versorgungen, die trotz verschiedener Erweiterungen nach wie vor voll funktionsfähig sind. Bezogen auf



Abb. 23



Abb. 25



Abb. 24



Abb. 26



Abb. 27



Abb. 28

die Laufzeit dürfte der Mehrpreis für die Goldlegierung sicher nicht mehr ins Gewicht fallen. Soweit jedoch eine Versorgung mit alternativem Material vielleicht schon nach fünf bis sieben Jahren erneuert werden muss, ist dies für den Patienten doppelt teuer. Nach wie vor entscheidend

für Edelmetalllegierungen sind neben der Langlebigkeit die grazilen Ausführungsmöglichkeiten. Wie im dargestellten Fall aufgezeigt, ist im Frontbereich jeder Zehntelmillimeter für eine kosmetisch befriedigende Lösung ausschlaggebend. Mit keinem anderen Material kann bei Primärteilen derart filigran bei gleichzeitig bestmöglicher Passung gearbeitet werden. Auch die Passung Primärteil zu Sekundärteil ist neben Galvano – jedoch mit den allseits bekannten Nachteilen – unschlagbar. Gerade die spezifischen Eigenschaften der Edelmetalllegierung sind in der Teleskoptechnik ein Garant für problemlose, langjährige Versorgungen. Bei entsprechender Ausführung mit Retentionsperlen und Haftvermittler ist der Haftverbund zur Verblendung bestmöglich. Resümee: Gerade im Grenzbereich bei abnehmbaren Arbeiten sind Edelmetalllegierungen nach wie vor die erste Wahl. Mit keinem anderen Material lässt sich so sicher und filigran arbeiten, bei keinem anderen Material besteht eine derart lange und positive Erfahrung. Durch entsprechende Leichtbauweise und Vollverblendungen lassen sich die Materialkosten erheblich reduzieren und somit bezüglich der Kosten eine wirtschaftliche Lösung herstellen.

Abb. 26: Gute Verzahnung im Schlussbiss. Abb. 27: Harmonische Inzisalkanten. Abb. 28: Sehr lebhaft von lingual.

Materialien

Gerade bei umfangreichen Teleskop- und/oder Implantatarbeiten halten wir nach wie vor eine spezifische Goldlegierung für unverzichtbar. Mit der hochgoldhaltigen Legierung Argenco Bio Light (ARGEN Dental) haben wir die ultimative Legierung gefunden: hochgoldhaltig, palladiumfrei und speziell für den Einsatz bei höchstem Anforderungsprofil. Gerade im Teleskop-, Steg- oder Implantatbereich, gar gaumenfrei, steht der sichere Langzeiterfolg im Vordergrund. Die sattgelbe Goldfarbe wirkt extrem wertig, das E-Modul ist beeindruckend und das Handling beim Fräsen und Polieren überzeugend. Die mechanischen Werte sind ein Garant für filigrane Leichtbaukonstruktionen und eine perfekte Passung.

Mit Premise Indirect (Kerr, Vertrieb über Henry Schein) haben wir nur beste Erfahrungen. Das überschaubare Sortiment überzeugt in der Anwendung, die Farbproduktion ist einfach und sicher. Beim Langzeitverhalten besticht das High-End-Material in Nanotechnologie mit einer enormen Polymerisationsrate von über 98 Prozent, die letztendlich

ausschlaggebend für den Langzeiterfolg ist. Gegenüber reinen lichterhärtenden Produkten wird die dichte, plaque- und verfärbungsresistente Oberfläche durch die Dualhärtung, d. h. die abschließende Vergütung mittels Druck, Hitze und Schutzgas, erreicht. Die zahn-schmelzähnliche Härte bringt ein natürliches, schonendes Abrasionsverhalten.

Seit vielen Jahren sind wir im Teleskop- und Stegbereich erklärte Anhänger der TK-Snap- oder TK-Fric-Elemente (Si-tec). Wir arbeiten die Teile jedoch nur rein prophylaktisch als sog. Schläfer ein. Dies keinesfalls aus Mangel an unserem Können, vielmehr um z. B. bei einem

ANZEIGE

ANGEBOT 250 ml
BLUE EXTRA + ODER BLUE CLASSIC +
 Galvano Bad nur: **250,00 €**
 inkl. Glanzzusatz*
 Angebot gültig bis 31.03.2017

FLUSSFISCH
 www.flussfisch-dental.de



Abb. 29



Abb. 30

eventuellen Ausfall von Teleskopen langfristig eine gesicherte Friktion zu gewährleisten. Der Aufbau ist einfach, der Kosten-Nutzen-Faktor bezogen auf die Gesamtkosten einer Versorgung mehr als überzeugend. Es stehen für sämtliche Bereiche wie Edelmetall, NEM oder Titan geeignete Aufnahmekästen für die Vielzahl der Retentionseinsätze zur Verfügung. Uns liegen hierbei die TK-Snap-Elemente besonders am Herzen. Soweit hier jedoch am Primärteil aufgrund der Materialstärke keine Retentionsmulde eingeschliffen werden kann, bieten die kompatiblen TK-Fric-Einsätze genügend Möglichkeiten.

Bei der Modellherstellung sind besonders zwei Produkte sehr hilfreich. Zum einen die SGFA-Fräser, mit denen sich selbst noch feuchte Gipsmodelle durch die spezielle Ausformung ohne Verschmieren sehr schnell bearbeiten lassen. Zum anderen die 987P Diamant-trennscheibe mit einem Durchmesser von 480mm. Hiermit lassen sich Zahnkränze ohne Absetzen in einem Arbeitsgang trennen. Die Fräser der Komet H364RXE-Serie (Gebr. Brasseler) eignen sich besonders zum schnellen, effizienten Vorfräsen. Für die eigentlichen Fräsarbeiten ist die H364RGE-Serie unser Produkt seit vielen Jahren. Je nach Drehzahl kann eine hohe Schleifleistung oder eine relativ glatte Oberfläche erzielt werden. Beim Ausarbeiten von Goldbereichen oder Kompositverblendungen verwenden wir kreuzverzahnte Fräser der UM- bzw UK-Serie, Abtrag und Schlibfbild sind vorbildlich. Das Ausarbeiten von Prothesenteilen oder gar Totalprothesen geht bei der Verwendung der Fräser aus der H251ACR- und H251EQ-Serie zügig und leicht von der Hand.

zen wir die äußerst geringe Verzugsneigung, auch über längere Zeit, und die einfache, sichere Anwendung. Das Aesthetic Blue Autopolymerisat (CANDULOR) besticht durch diverse Farbtöne mit und ohne Aderung. Die natürliche Farbwirkung mit semiopaker Einfärbung lässt ein natürliches Rosa erscheinen. Bei Bedarf kann jederzeit noch mit erhältlichen Intensivfarben farblich individualisiert werden.

Das Ausarbeiten unter Silberpuder ist für uns obligatorisch. Hier bevorzugen wir den Texturmarker (Benzer Dental/Vertrieb über SW-Dental), der bei dünnen Schichtstärken gut deckt und gleichzeitig exakt zeichnet. Mit fließendem Wasser bzw. Ultraschall lässt er sich leicht und rückstandsfrei entfernen. Bei der Modellherstellung hat sich der schnell trocknende Stumpflack „Goldspacer“ oder „Silberspacer“ von Benzer Dental sehr bewährt.

Danksagung

Herrn Dr. Tomas Angelus und dem gesamten Praxisteam möchte ich an dieser Stelle besonders für die perfekten Unterlagen, die Hintergrundinformationen und die sehr effiziente Zusammenarbeit danken.

INFORMATION

Axel Mühlhäuser
Dentaltechnik GmbH
Ulrichstraße 35
73033 Göppingen
info@muehlhaeuser-dt.de

Infos zum Autor



Abb. 31



Abb. 32



Abb. 33

Abb. 29: Die Passung und Sattelgestaltung.
Abb. 30: Randbereich zur Gesamtform.
Abb. 31: In situ mit Oberkiefer.
Abb. 32: Im Detail.
Abb. 33: Ein zufriedenes Lächeln.

Lassen Sie uns Ihr Labor- Leben vereinfachen.

Bei Solvay sind wir überzeugt, dass wir mit Hochleistungs-Polymeren das Leben verbessern. Wir können es kaum abwarten, Ihnen unsere Innovationen vorzustellen.



Erfahren Sie mehr.

**BESUCHEN SIE SOLVAY AUF DER IDS 2017
HALLE 2.2, STAND A-019**



SOLVAY

asking more from chemistry®

Konstruieren, drucken, fertig!

ADDITIVE VERFAHREN Seit circa eineinhalb Jahren arbeiten die Autoren mit einem 3-D-Drucksystem (dentona) und haben den Fokus derzeit auf den Druck von Schienen gelegt. Die Umstellung vom konventionellen Workflow auf die CAD-Konstruktion und die additive Fertigung war überraschend einfach und brachte erhebliche Vorteile. Mehrwerte liegen für die beiden erfahrenen Zahntechniker in der Wirtschaftlichkeit, dem hohen Arbeitskomfort und dem weitaus abwechslungsreicheren Arbeitstag.

Moderne 3-D-Drucker sind in einem für Dentallabore akzeptablen Preis-Leistungs-Verhältnis seit circa zwei Jahren verfügbar. Nachdem wir in unserem Labor die CAD/CAM-Frästechnologie bis vor einigen Monaten nur über externe Anbieter realisiert haben, hat sich der 3-D-Druck als Inhouse-Fertigungstechnologie sofort etabliert. Die additive Fertigung hat in unserem zahntechnischen Leben eine hohe Relevanz gewonnen. Wir haben uns bereits vor Jahren mit der additiven Fertigung auseinandergesetzt und uns vor eineinhalb Jahren für ein eigenes 3-D-Drucksystem entschieden.

Was bringt mir die 3-D-Drucktechnologie?

Auf der IDS 2015 wurde die zukunftsorientierte Drucktechnologie von mehreren Herstellern zu überschaubaren Anschaffungskosten und mit in einer relativ hohen Materialvielfalt angeboten.

Nach einigen Recherchen und Informationsgesprächen fiel unsere Entscheidung auf einen dentona-Drucker. Dieser Präzisionsdrucker hat sich in den vergangenen Monaten als wertvoller „Kollege“ erwiesen.

Nach zwölf Monaten der regelmäßigen Anwendung haben wir einen großen Vorteil für uns definiert: Wirtschaftlichkeit. Wann immer wir danach gefragt werden, was uns der Drucker im Alltag bringt, ist das unsere Antwort. Die Effizienz, die sich aus dieser Technologie ergibt, ist unschlagbar. Wir sparen Zeit und halten zugleich die Materialkosten gering. Dazu gesellt sich der Arbeitskomfort für uns Techniker. Aufwendige Arbeitsschritte der konventionellen Prozesskette entfallen, wodurch u. a. auch die Fehlerquote sinkt. Wir gewinnen Zeit, die wir für andere zahntechnische Arbeiten nutzen können. Wir arbeiten deutlich sauberer, haben einen gerin-

geren Materialverbrauch und profitieren von einer idealen Passung und hohen Materialgüte.

Umstellung: Schnell. Einfach. Effizient.

Bis zum Kauf des 3-D-Druckers haben wir die CAD/CAM-gestützte Fertigung ausschließlich mit externen Partnern realisiert. Wir haben die Modelle digitalisiert und zum Konstruieren sowie Umsetzen der Restauration versendet. Mit dem Einzug des Druckers in das Labor hat nun die digitale Fertigung unser Labor erreicht. Haupteinsatzgebiet sind Aufbisschienen. Diese haben wir vorher im konventionellen Vorgehen hergestellt und uns nun auf die additive CAD/CAM-Technik „eingelassen“. Mittlerweile haben wir zwischen 450 bis 500 Schienen mittels 3-D-Druck realisiert (Abb. 1). Die Investition in das Gerät hat sich damit längst amortisiert.

Abb. 1: Im 3-D-Drucker (dentona) hergestellte Schiene. Wirtschaftlichkeit und Effizienz überzeugen ebenso wie Materialgüte und Präzision.



Abb. 1

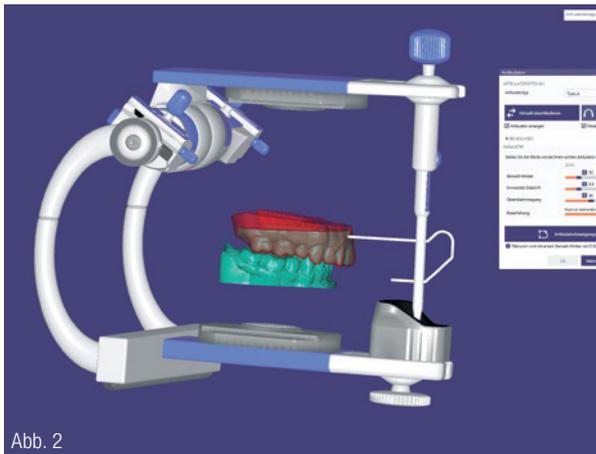


Abb. 2

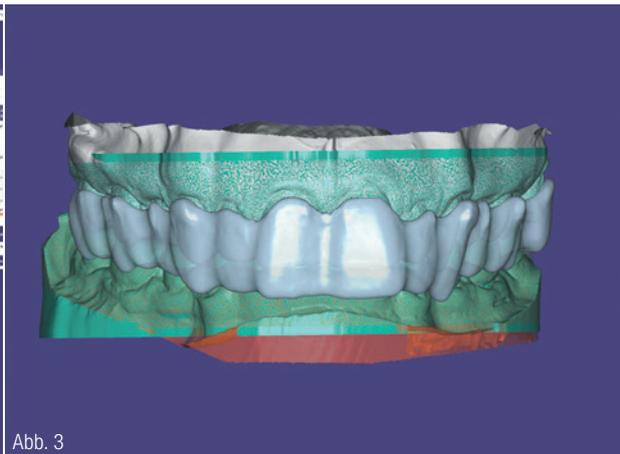


Abb. 3

Abb. 2 und 3: Schienenkonstruktion in der CAD-Software (exocad) mithilfe des virtuellen Artikulators.

Abwechslungsreicher Arbeitsplatz

Einst haben wir manuell Schienen modelliert. Heute agieren wir vor dem Bildschirm mit der Maus. Die Umstellung von der konventionellen Schienenfertigung auf den 3-D-Druck war überraschend einfach, auch ohne vorherige CAD-Erfahrung. Der digitale Prozess bedurfte nur einer kurzen Eingewöhnungszeit. Unser Arbeitsplatz hat sich völlig verändert. Der Alltag ist abwechslungsreicher und angenehmer geworden. Zahntechnik macht jetzt noch mehr Spaß. Aufgrund der hohen Effizienz können interessante Zusatzaufgaben übernommen werden. Aus Sicht des Laborleiters wird damit der Arbeitsplatz wertvoller.

Herstellungsprozess: Schienen

Nach dem Scannen der Arbeitsmodelle wird die Schiene im CAD-Modul konstruiert (Abb. 2 und 3). Die bewährten Grundregeln der Gestaltung von Schienengeometrie und Kauflächen bleiben von der neuen Technologie unberührt. Die Grundsätze der Zahntechnik haben Bestand und dürfen nicht auf Kosten einer neuen Fertigungsart verloren gehen. Um dies zu gewähren, ist z. B. der virtuelle Artikulator ein sinnvolles Softwaremodul. Sowohl die statische als auch die dynamische Okklusion kann im CAD annähernd perfekt gestaltet werden. Bis zu diesem Zeitpunkt sind seit dem Scannen der Modelle circa 15 Minuten vergangen.

Nun wird ein STL-Datensatz der Schienenkonstruktion erstellt, an den Drucker übermittelt (Abb. 4) und der Druckpro-

zess gestartet. Dieser Arbeitsschritt bedarf je nach Situation maximal fünf Minuten. Der Druckprozess bei einem liegenden Positionieren der Objekte dauert – unabhängig von der Anzahl der gedruckten Schienen – etwa 45 Minuten. Danach kann die Schiene entnommen, vom Support abgetrennt und im Ultraschallbad gereinigt werden. Nach einer abschließenden Lichthärtung wird die Schiene auf das Modell aufgepasst und ist innerhalb von circa zehn Minuten fertiggestellt (Abb. 5). Für die gute Passung auf dem Modell haben wir nach einigen Testläufen die optimalen Spaltenmaße in der Software definiert. Letztlich erfolgt das feine Adjustieren der okklusalen Bereiche im physischen Artikulator. Nach der Desinfektion kann die Schiene an die Praxis übergeben werden. Die effektive Arbeitszeit für die Herstellung einer Schiene beträgt durchschnittlich 30 Minuten.

Vorteile: Schienenfertigung

Rufen wir uns den konventionellen Prozess der Schienenherstellung in Erinnerung, können wir unseren neuen „Kollegen“ – den Drucker – einfach nur beglückwünschen. Auf die vielen Arbeitsschritte der herkömmlichen Fertigung, auf die gesundheitsschädlichen Dämpfe beim Anrühren des Kunststoffes und auf die Späne beim Ausarbeiten der Schiene verzichten wir gern. Ergänzend zur Wirtschaftlichkeit und zu dem hohen Arbeitskomfort für uns Zahntechniker ist die spannungsfreie Passung zu betonen. Durch den Druckprozess werden Spannungen verhindert. Außerdem ist der Restmonomergehalt fast auf null reduziert. Beide Faktoren kommen den Patienten zugute. Unsere

Zahnartzkunden sind ausnahmslos hochzufrieden mit den gedruckten Schienen. Die guten Produkteigenschaften und die Passungsqualität sind überzeugend. Keine Brüche oder Verzüge.

Drucktechnologie

Der dentona-Drucker basiert auf dem DLP-Verfahren (Digital Light Processing). Verarbeitet werden können alle offenen STL-Daten. Das gewünschte Bauteil wird in der CAD-Software (z. B. exocad) konstruiert und im STL-Format an den Drucker übergeben. Die Drucker-Software zerlegt das virtuelle Modell automatisch in einzelne Schichten (Slices). Das „zerlegte“ Modell ist nun die Grundlage für den eigentlichen Druckvorgang. Die Schichten werden im flüssigen Kunststoffharz nacheinander

ANZEIGE

ANGEBOT 250 ml
BLUE EXTRA + ODER BLUE CLASSIC +
 Galvano Bad nur: **250,00 €**
 inkl. Glanzzusatz*
 Angebot gültig bis 31.03.2017

*

FLUSSFISCH
 www.flussfisch-dental.de

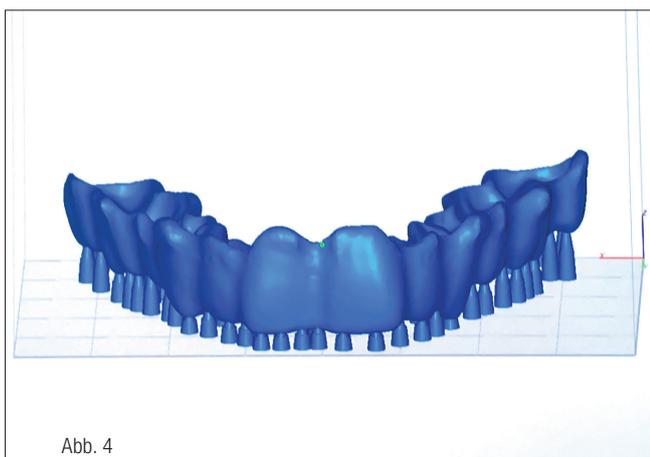


Abb. 4

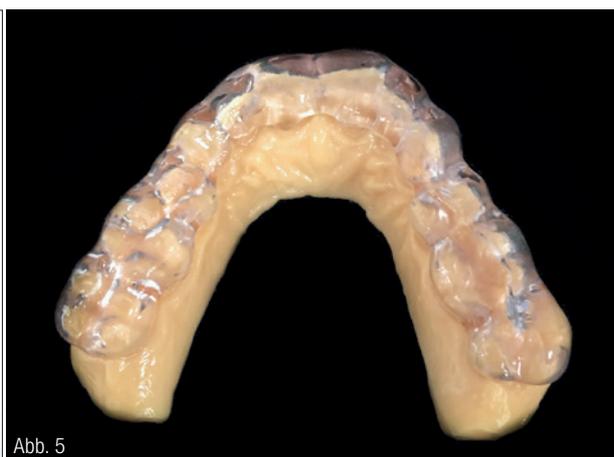


Abb. 5

Abb. 4: CAM-Modul des Druckers (dentona): Anlegen der Supports. Abb. 5: Bis zur fertigen, passgenauen Schiene sind es nur wenige Arbeitsschritte.

der aufgebaut und über eine Lichtprojektion ausgehärtet.

Weitere Indikationen für den 3-D-Druck

Die Indikationsbereiche für den Drucker sind vielfältig und reichen vom Modell (Abb. 6) über Abformlöffel, Schienen und Bohrschablonen bis hin zu ausbrennbaren Wachsgerüsten für die Kronen- und Brücken- bzw. Modellgusstechnik. In unserem Labor lasten die Schienen den Drucker fast vollständig aus. Freie Kapazitäten nutzen wir zum Drucken von Harzgerüsten für das Gießen von Kronen und/oder Brücken. Erneut ist die Wirtschaftlichkeit zu betonen. Wir sind mit der CAD-Konstruktion von Gerüsten schneller als mit der Wachssonde und profitieren gern davon. dentona bietet ein ausbrennfähiges Harz, mit dem das konstruierte Gerüst

gedruckt und anschließend im bekannten Vorgehen gegossen werden kann. Demnächst setzen wir uns mit der digitalen Modellgusstechnik auseinander und möchten auch hier den 3-D-Drucker zu einem hochgeschätzten Helfer werden lassen. Aufgrund der bisher schon hohen Auslastung mit den Schienen könnten wir fast schon über ein weiteres Gerät im Labor nachdenken.

Fazit

Umso mehr Erfahrung wir mit dem dentona-Drucker sammeln, umso überzeugter sind wir von der additiven Technologie. Es ist eine zukunftsorientierte Fertigung für zahntechnische Hilfsstrukturen und – wenn die Materialentwicklung fortgeschritten ist – vielleicht auch für Zahnersatz. Geforscht wird auf dem Gebiet sehr viel. Schon heute ist es möglich, Keramiken zu drucken;

allerdings noch nicht für den Einsatz im Mund. Wir haben mit dem Einstieg in die 3-D-Drucktechnologie den Grundstein für die Zukunft gelegt. Zunächst sind wir gespannt, welche Neuheiten diesbezüglich auf der IDS 2017 vorgestellt werden.

Tipp zur IDS

Am Messestand von dentona (Halle 11.1, Stand H010) werden die neuesten dentona-Drucker sowie die Druckmaterialien vorgestellt. ZT Oliver Schulz – einer der Autoren des Artikels – wird mit seiner praktischen Erfahrung beratend zur Seite stehen und ein wertvoller „Informant“ für interessierte Besucher sein.

[Lassen Sie sich von einem erfahrenen Anwender über die 3-D-Drucktechnologie und das komplette dentona-Portfolio rund um den 3-D-Druck informieren!](#)

Abb. 6: Im Drucker hergestelltes Alveolen-Modell nach dem Druckprozess.



Abb. 6

INFORMATION

Oliver Schulz
Janine Gwozd
 Dentallabor Solident
 Lohbachstraße 12
 58239 Schwerte
 Tel.: 02304 957234
 info@solident.com
 www.solident.com

Infos ZT Oliver Schulz



Infos ZT Janine Gwozd



dental
bauer



dental bauer – kompetent und persönlich

seit 125 Jahren

dental bauer baut als führendes Familienunternehmen im deutschsprachigen Raum auf 125 Jahre Branchenerfahrung. Mit zielgerichteter Expansion und intelligenter Innovation schafft **das dental depot** zukunftssichere, überzeugende Lösungen und Konzepte und erreicht damit höchste Kundenzufriedenheit.

Erfahren Sie mehr über das Komplettsortiment, das Fortbildungsprogramm sowie aktuelle Aktionen unter www.dentalbauer.de

**IDS
2017**

Halle 11.3
Stand A008

**Willkommen auf dem
dental bauer-Messestand:
„digitale Zukunft live erleben“**

- Themeninseln mit jeder Menge Informationen
- moderne Praxisbörse mit sofort verfügbaren Objekten
- Aktion „Innenarchitektur“ mit attraktivem Planungsgutschein
- **PROKONZEPT**®: Unser digitales Dokumentenmanagementsystem
- **INOXKONZEPT**®: Unsere exklusive Aufbereitungszeile aus Edelstahl
- CEREC live erleben
- digitaler dentaler Erlebniscours mit der Chance auf attraktive Preise

dental bauer GmbH & Co. KG
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen

Tel +49 7071 9777-0
Fax+49 7071 9777-50
info@dentalbauer.de



www.dentalbauer.de

Zehn gute Gründe, die IDS 2017 zu besuchen

SPEZIAL ZUR IDS 139.000 Fachbesucher aus 152 Ländern, 2.199 Unternehmen aus 59 Ländern auf insgesamt 157.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche – angesichts dieser Zahlen aus dem Jahr 2015 ist jedem sofort klar: Es gibt eine Vielzahl von Gründen, um die Internationale Dental-Schau (IDS) vom 21. bis zum 25. März 2017 in Köln zu besuchen. Beispielhaft dafür stehen die folgenden zehn.

1. Die IDS ist unter allen Informationsmöglichkeiten zu dentalen Themen das zentrale Forum und ein unvergleichlicher Marktplatz – groß, mit hohem Komfortfaktor und mit Liebe zum Detail gestaltet.
 2. Die IDS hat sich über viele Jahrzehnte als die weltweite Leitmesse für Zahnmedizin und Zahntechnik fest etabliert. So bietet sie den umfassendsten Überblick über den Stand der Technik und aktuelle Innovationen, über interessante Produktweiterentwicklungen und neue Services.
 3. Die IDS liegt aus aller Welt gut erreichbar im Herzen Europas: Alle zwei Jahre ist Köln die Welthauptstadt der Zahnheilkunde.

4. Es ist kinderleicht, dorthin zu kommen, denn die Website ids-cologne.de bietet eine wirksame Unterstützung bei der Anreise mit Auto, Bahn oder Flugzeug und beim Auffinden und der Buchung des Hotels.
 5. Die IDS wird veranstaltet von der GFDI Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, dem Wirtschaftsunternehmen des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI). Er ist selbst eine Industrievereinigung mit langer Tradition und entsprechend großer Erfahrung im Ausstellungs- und Messewesen. In diesem Jahr feiert der VDDI sein 100-jähriges Bestehen. Er wurde am 24. Juni 1916 als Verband der

Deutschen Dental-Fabrikanten gegründet und veranstaltete 1923 die erste Dental-Schau.
 6. Die IDS ist ein idealer Ort für ein erlebnisreiches Event mit dem ganzen Team. Beim gemeinsamen Rundgang durch die Hallen wird Ihnen der Gesprächsstoff nie ausgehen, und auch jeder Einzelne wird sein ganz persönliches Messeerlebnis haben.
 7. Die Besuchsvorbereitungen und die Organisation im Vorfeld fallen leicht. Denn auch dabei hilft die Website ids-cologne.de. Hier finden sich Ausstellerfirmen und Themenfelder, nach denen sich der Besuch der Messe von vornherein sinnvoll gestalten lässt. Die



Foto oben: © Wondervisuals/Shutterstock.com, Foto unten: © Koellmesse GmbH



ANZEIGE

ENTDECKEN SIE DIE KOMMERZIELLEN UND KLINISCHEN VORTEILE, DIE IHNEN DIE DIGITALE ROLAND FRÄSTECHNOLOGIE BIETEN KANN

**IDS
2017****Halle 3.1
Stand
L030 | M029**

neue IDS-App mit vielen Funktionen und das Match-making-Tool nützen bei der Vorbereitung und beim Messerundgang in Köln.

8. Den Rundgang durch die Messehallen gestalten die Fachbesucher je nach Praxis- bzw. Laborschwerpunkt und dem aktuellen Investitionsbedarf. So finden zum Beispiel Endodontologen, Kieferorthopäden oder auf Implantatprothetik spezialisierte Zahntechniker schnell diejenigen Anbieter der Dentalindustrie, die ihnen als Partner weiterhelfen können.

9. Über die Industrieausstellung hinaus bietet die IDS ein reichhaltiges Begleitprogramm, etwa mit dem traditionellen Speaker's Corner, der Generation Lounge oder mit spannenden Preisverleihungen (z. B. dem Gysi-Preis für den zahntechnischen Nachwuchs). Weitere Demonstrationen und Kurzvorträge finden an den Messeständen statt.

10. Die IDS ist spannend und verlangt ein hohes Maß an Aufmerksamkeit, wenn man das Maximum aus ihr herausholen will. Da empfiehlt es sich, mit dem Team nach einem langen Messetag noch eine Runde durch die Domstadt zu machen. Sehenswürdigkeiten und Gelegenheiten zum gemütlichen Beisammensein finden sich in Köln wie kaum an einem anderen Ort.

Die IDS findet alle zwei Jahre in Köln statt und wird veranstaltet von der GFDI Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, dem Wirtschaftsunternehmen des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI), durchgeführt von der Koelnmesse GmbH.

INFORMATION

Koelnmesse GmbH
Messeplatz 1
50679 Köln
Tel.: 0221 821-0
info@koelnmesse.de
www.koelnmesse.de

**DWX-51D** Dry Dental Mill**DWX-4W** Wet Dental Mill

Sie suchen eine Trocken- oder Nassschleifmaschine? Oder nutzen Sie beide Möglichkeiten? Roland DG bietet Ihnen die ideale Lösung mit einer breiten Produktpalette.

Entdecken Sie unser komplettes Portfolio auf der IDS 2017. Reservieren Sie sich schon jetzt den Termin für unsere Standparty Donnerstag, den 23 Februar ab 16:00 Uhr.

Rolandwww.rolanddg.eu

Gebündelte Zahntechnik-Kompetenz in Halle 11.2

SPEZIAL ZUR IDS Die IDS 2017 steht unmittelbar bevor, und die weltgrößte Dentalmesse verspricht, auch bei ihrer 37. Auflage wieder mit zahlreichen Innovationen für den Laboralltag zu begeistern. Ein ganz besonderes Highlight für Zahntechnik-Interessierte dürfte in diesem Zusammenhang der Messeauftritt von Dentsply Sirona darstellen. Denn das Unternehmen bündelt seine gesamte Zahntechnik-Kompetenz in Form eines markenübergreifenden Stands in Halle 11.2. Hier finden Messebesucher sowohl Neuheiten und Bewährtes aus dem Hause Dentsply Sirona CAD/CAM (vormals Sirona Dental) als auch von Dentsply Sirona Prosthetics (vormals DENTSPLY DeguDent) und Dentsply Sirona Implants (vormals DENTSPLY Implants).



Einen umfassenden Überblick über die Neuheiten speziell für das zahntechnische Labor bietet erstmals ein gemeinsamer Messebereich von Dentsply Sirona CAD/CAM, Prosthetics und Implants.

Von spannenden Neuerungen auf dem Gebiet der analogen Fertigung über aktuelle Innovationen für den digitalen Workflow bis hin zu speziell auf die Implantatprothetik ausgerichteten Systemen findet sich hier das gesamte Spektrum der modernen Zahntechnik wieder. So haben Besucher am Stand unter anderem die Möglichkeit, die CAD- und CAM-Softwares inLab SW 16.0 sowie ihre neuen Module und Funktionen im Detail kennenzulernen. Innovatives hat der gemeinsame Messeauftritt auch in puncto Werkstoffe zu bieten: Dentsply Sirona Prosthetics präsentiert mit Celtra Press eine Materialvariante seiner hochfesten Zirkoniumoxid-verstärkten Lithiumsilikat-(ZLS-) Glaskeramik für das Pressverfahren und mit Cercon xt zudem eine noch transluzentere Version des bewährten Zirkonoxids mit True Color Technology. Für die Metallverarbeitung auf der

5-Achs-Fräsmaschine inLab MC X5 hält Dentsply Sirona CAD/CAM wiederum aktuelle Lösungen wie die Fertigung von Titan-Abutments sowie die neue inCoris CCB Sintermetall-Ronde bereit. Die neue inLab CAD Software 16.0 erweitert das breite Einsatzgebiet von inLab. Sie bietet neue Indikationen, Werkzeuge und Funktionen sowie zusätzliche versorgbare Implantatsysteme und einen rundum optimierten Design-Workflow. Die Angebotspalette von ATLANTIS aus dem Hause Dentsply Sirona Implants schließlich vervollständigt das Sortiment um individuell gefertigte CAD/CAM-Abutments. Neu ist die ATLANTIS CustomBase-Lösung: Sie kombiniert ein patientenindividuelles ATLANTIS Abutment mit angelegtem Schraubkanal für eine verschraubte Versorgung. Über einen korrespondierenden CoreFile-Datensatz kann eine präzise Kronengestaltung in

der CAD/CAM-Software des Labors verwendet werden. Die ATLANTIS Brücken und Hybridkonstruktionen aus Titan mit additiver Fertigung stellen verschiedene Arten der Oberflächenretention für die Verblendung zur Verfügung. Dazu gehört auch eine vergrößerte Oberfläche für die Retention bei der Verblendung mit Komposit. Zum Beispiel bietet die neuartige Zellretentions-Oberfläche bis zu 60 Prozent mehr Haftfläche als eine Standard-Oberfläche. Unabhängig von der eigenen Schwerpunktsetzung finden Zahntechniker demnach am Stand von Dentsply Sirona in

Halle 11.2 Antworten auf alle Fragen des Laboralltags – kompetente Vor-Ort-Beratung und Produktdemonstrationen inklusive.

INFORMATION

Dentsply Sirona

Sironastraße 1
5071 Wals bei Salzburg, Österreich
Tel.: +43 662 2450-0
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com
IDS-Stand: 11.2, M049 (inLab),
K040 (Prosthetics), K030 (Implants)

Infos zum Unternehmen



Dental Reality. Kommen, um zu staunen!

SPEZIAL ZUR IDS Das Unternehmen Komet (Lemgo) präsentiert sich auf der IDS 2017 mit einem modernen, großzügigen Standkonzept, welches viel Raum für Dialoge, ausgiebige Produkttests und ein exklusives Virtual-Reality-Game lässt.

Komet, der Spezialist für rotierende Instrumente, hält zur IDS interessante Produktneuheiten bereit. Dennis Huck (Produktmanager Zahntechnik): „Als Laborneuheit präsentieren wir unter anderem ein Polierrad, das speziell für die Bearbeitung von Knirscherschienen entwickelt worden ist. Ebenfalls neu sind die breiten Diamantstreifen, die zur Gestaltung der approximalen Kontaktflächen einer Keramikkrone eingesetzt werden. Und nicht nur für die Keramikabteilung geeignet: Wir stellen die kleine Schwester unserer ‚blumigen‘ Diamantscheibe vor. Selbstverständlich werden wir zusätzlich zu vielen weiteren Neuheiten auch bewährte Produkte präsentieren.“ Eine Besonderheit am Komet-Stand wird die Demothek sein. Hier können Zahntechniker die Produkte direkt ausprobieren.

Smart, kreativ und druckfrisch: Komet präsentiert auf der IDS auch eine neue

Azubi-Broschüre. Konzeption sowie Inhalte stammen von Auszubildenden! Zwei Zahntechnik-Azubis aus gewerblichen Laboren und drei Komet-Azubis haben sich an diesem Projekt beteiligt. Ergebnis: Ein zeitgemäßes, kreatives Journal, das die Leidenschaft am Handwerk mit fundiertem zahntechnischem Basiswissen vereint.

Highlights auf dem Komet-Stand im Überblick

- Entdecken und Erleben: Innovative Produkte für Praxis und Labor.
- Anfassen und Begreifen: Demothek zum Testen und Ausprobieren.
- Dialog auf Augenhöhe: Meinungsaustausch mit Fachberatern und Spezialisten.
- Virtual Reality: Blick in die Zukunft mit einem exklusiven Komet-Game.
- Von Azubis für Azubis: Die neue Azubi-Broschüre von Komet

INFORMATION

Komet Dental Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG

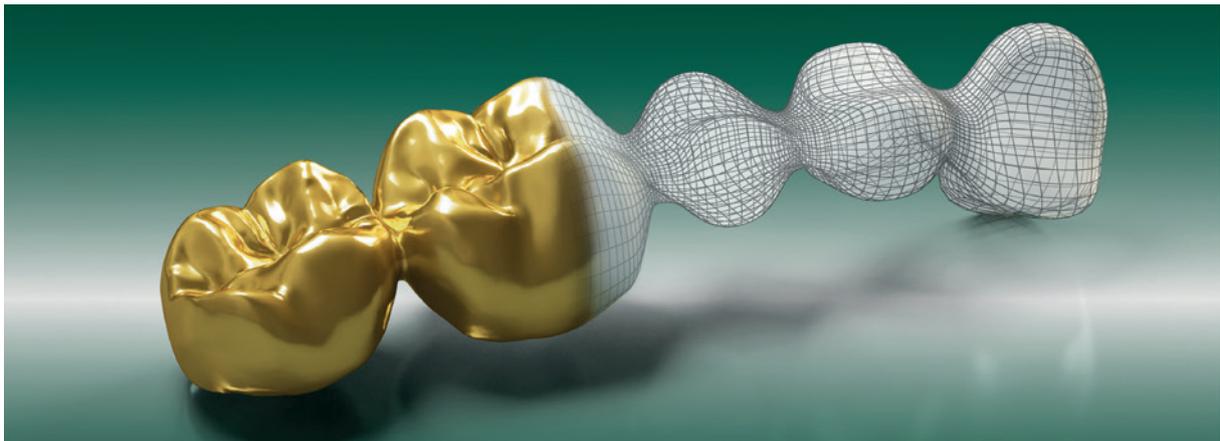
Trophagener Weg 25
32657 Lemgo
Tel.: 05261 701-700
Fax: 05261 701-289
info@kometdental.de
www.kometdental.de
IDS-Stand: 4.1, A080

Infos zum Unternehmen



Edelmetall – eine Generation weiter

SPEZIAL ZUR IDS Auf der IDS 2017 tritt C.HAFNER erneut fokussiert als Edelmetallhersteller auf. Somit steht neben dem Galvanoforming mit HELIOFORM® und den klassischen Edelmetalllegierungen die CAD/CAM-Dienstleistung „cehaGOLD® – Fräsen in Edelmetall“ im Mittelpunkt der Präsentation.



C.HAFNER versteht sich mit dem Angebot „Fräsen in Edelmetall“ nach wie vor als Dienstleister und verlängerte Werkbank des zahntechnischen Betriebes. Neu ist neben den fünf bisher zum Fräsen angebotenen bewährten Edelmetalllegierungen eine palladiumfreie Aufbrennlegierung. ORPLID® Keramik 5 stellt seit vielen Jahren das Highlight in der Gruppe der hochschmelzenden Biogierungen dar. Mit einem Goldgehalt von über 86 Prozent und dem Verzicht auf Palladium, Silber und Kupfer bietet sie eine hervorragende Verträglichkeit und eine goldgelbe Farbe. Eine optimale Farbwiedergabe der Keramik ist somit sichergestellt. Der WAK ist mit 14,1 µm/mK auf hochschmelzende, normalexpandierende Keramiken ausgelegt. ORPLID® Keramik 5 ist für alle Indikationen geeignet, aufgrund ihrer besonders hohen Dehngrenze auch für großspannige Versorgung. Hervorragende Oberflächen sind das Ergebnis der speziell für diese Legierung entwickelten Frässtrategien.

Durch die Vermeidung von fehleranfälligen Gießprozessen im Dentallabor überzeugen die aus dem vollen Blank gefrästen Strukturen mit Poren- und Lunckerfreiheit sowie dem Fehlen jeglicher Verunreinigungen. Zudem sind ge-

fräste Gerüste weitgehend spannungsfrei, sodass sich besonders weitspannige Brücken und Implantatversorgungen schnell und einfach realisieren lassen. C.HAFNER ist überzeugt, mit Fräsen in Edelmetall für jeden Anwender ein wirtschaftlich interessantes Angebot darzustellen, besonders für Betriebe, für die es sich nicht (mehr) lohnt, die Edelmetallverarbeitung im eigenen Haus abzubilden, und für volldigitalisierte Labore ohnehin.

Dabei ist Edelmetallfräsen nicht nur die wirtschaftlichste Art der Edelmetallverarbeitung, sondern auch die einfachste. Mit variablen Abrechnungsmodellen bietet C.HAFNER für jedes Labor das passende Konzept. Im SMART-Service ist die Frätleistung bereits im Legierungspreis inkludiert, im FLEXI-Service besteht die Möglichkeit einer individuellen Preisgestaltung für Legierung und Fräsen.

Mit dem HELIOFORM® HF 700 System zeigt C.HAFNER ein einzigartig innovatives Galvanoformingsystem auf dem Markt. Effizienz und Wirtschaftlichkeit im täglichen Laboreinsatz sind das Hauptmerkmal der neuen Gerätegeneration. Die Bestückung und Entnahme von Teilen im laufenden Betrieb ermöglicht ein flexibles zeitsparendes Arbeiten und Galvanisieren rund um die Uhr.

Auch beim Bedienkomfort punktet das HF 700® mit modernen Standards. Der große Touchscreen mit prozessorientierter Führung sorgt für eine hohe Bedienfreundlichkeit. Kontrollfunktionen wie zum Beispiel Badprotokolle sind jederzeit problemlos ausführbar. Das moderne, ergonomisch optimierte Design besticht durch klare Formen und macht den Arbeitsprozess transparent. Die Oberflächen sind schmutzabweisend und sorgen für eine ästhetische Erscheinung im Laborumfeld.

Die Präsentation am Messestand von C.HAFNER rückt das Handwerk und das Gold in den Fokus, diesmal mit einer sehr ungewöhnlichen Art der Verarbeitung von Gold. Damit verbunden ist ein Gewinnspiel, bei dem es um wertvolle Preise in Form der begehrten Feingoldbarren von C.HAFNER geht.

INFORMATION

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

MESSEGUIDE APP ZUR IDS

So wird die Ausstellersuche zum Kinderspiel

TODAY MESSEGUIDE
ONLINE



www.messeguide.today



© r.classen/Shutterstock.com

today
Messeguide

Der Messeplaner für die Dentalbranche

- Ausstellerverzeichnis
- Messenews
- Produkte
- Schnellsuche
- Unternehmen
- Hallenplan
- Merkliste

News zur IDS

Tägliches Update

Während der 37. Internationalen Dental-Schau in Köln erhalten alle Empfänger der bekannten ZWP online-Newsletter täglich einen Newsletter, der aktuell über das Messegesehen, Messehighlights und Neuigkeiten informiert. Bestandteil des Newsletters sind neben Text- und Videobeiträgen 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.info ist man immer up to date.

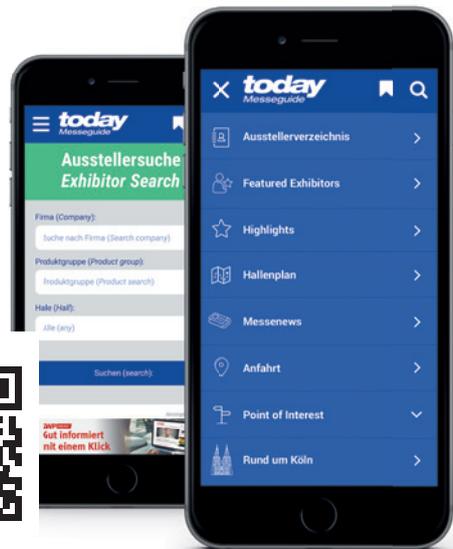
OEMUS MEDIA AG

Tel.: 0341 48474-0

www.oemus.com

IDS-Stand: 4.1, D060–F069

Newsletter-Anmeldung



50 Jahre BIOSTAR®

Tiefziehtechnik feiert Geburtstag

1967 legte SCHEU-DENTAL den Grundstein für die dentale Tiefziehtechnik. Die erste Generation BIOSTAR® verfügte bereits über ein Funktionsprinzip, das bis heute zuverlässig in Laboren und Praxen weltweit zum Einsatz kommt. Viele Anwender sind mit dem BIOSTAR® groß geworden und haben heute noch Modelle der ersten oder zweiten Generation im Einsatz. Kaum ein Produkt ist mit der Geschichte von SCHEU-DENTAL so eng verbunden wie das BIOSTAR®. Die Einführung der BIOSTAR® Tiefziehtechnik setzte Maßstäbe. Seit der ersten Stunde erfüllt das BIOSTAR® mit 6 bar Arbeitsdruck den Anspruch einer präzisen Abformung. Das Funktionsprinzip überzeugt nach wie vor. Neun Jahre später erhielt die Ausstattung ein Upgrade. Bis heute lässt sich der Tiefziehprozess durch das Sichtfenster im Druckopf kontrollieren. Über eine Prozessorsteuerung und die Folientastatur konnten ab 1988

Temperaturen sowie Heiz- und Abkühlzeiten manuell programmiert, überwacht und gesteuert werden. Nach zehn Jahren erhielt das BIOSTAR® ein Facelift und

ein Update der Elektronik. Dank des kurzwelligen und thermostatisch gesteuerten Infrarotstrahlers erreicht das BIOSTAR® seit 2006 seine Arbeitstemperatur innerhalb einer Sekunde. Die Weiterentwicklung zur Scan-Technologie war 2009 ein logischer Schritt. Die Bedienung ist seitdem komfortabler und schneller. Über das LCD-Display der siebten Generation lassen sich Bearbeitungshinweise, Arbeitsschritte und Anwendungsvideos in Form einer Bibliothek abrufen. 50 Jahre konsequente Forschungs- und Entwicklungsarbeit in der Tiefziehtechnik sorgten dafür, dass die Iserlohner bis heute den Puls der Zeit erkennen und sich nicht zuletzt dadurch die Marktführerschaft sichern.

Ein guter Grund, um zu feiern. Jedes im Jahr 2017 gebaute BIOSTAR® wird daher mit einer Jubiläumspaketplatte aus gebürstetem Edelstahl versehen und ausgeliefert. Zusätzlich liegt jedem Gerät eine exklusive Jubiläumsuhr im Vintage-Design bei.

Bei SCHEU-DENTAL sind noch einige Aktionen geplant, die das BIOSTAR® das ganze Jahr über ins rechte Licht setzen. Nicht zuletzt mit starker Ausrichtung auf die sozialen Netzwerke und natürlich der nahenden IDS.

Infos zum Unternehmen



Zum Unternehmen

SCHEU-DENTAL ist seit 90 Jahren Hersteller von Laborprodukten und -geräten aus den Bereichen Kieferorthopädie, Tiefziehtechnik, zahnärztliche Schlafmedizin und CMD-Therapie. Mit 100 Mitarbeitern werden am Standort in Iserlohn zahntechnische Qualitätsprodukte wie z. B. das CA® CLEAR ALIGNER oder das TAP® Schienensystem gefertigt, die in Praxen und Laboren in über 100 Ländern zum Einsatz kommen.

SCHEU-DENTAL GmbH

Tel.: 02374 9288-0

www.scheu-dental.com

IDS-Stand: 10.1, C040–D049

Neue Marke

Digitale Expertise unter einem Dach

Infos zum Unternehmen



Ivoclar Vivadent bringt mit Ivoclar Digital eine Marke mit klarem Fokus auf den Markt. Künftig steht das Label für einen kompetenten digitalen Partner, der Zahnärzte und Zahntechniker entlang der gesamten digitalen Prozesskette begleiten wird. Auf der IDS 2017 wird das Konzept vorgestellt. Mit IPS e.max blickt Ivoclar Vivadent auf eine über 10-jährige erfolgreiche Erfahrung im Bereich der Materialien für digital hergestellte, ästhetische Restaurationen zurück. Mit über 100 Millionen hergestellter Restaurationen gehört das Materialsystem heute zu den meistverwendeten CAD/CAM-Materialien. Zudem hat sich das System klinisch sehr bewährt. Diese Expertise bringt das Unternehmen künftig in die gesamte digitale Prozesskette ein und bündelt sie unter der Marke Ivoclar Digital. Dabei wird insbesondere viel Wert auf einfache und verständliche Abläufe gelegt: Material auswählen, designen und produzieren. Abgerundet wird das Angebot durch ein breites Serviceangebot, auf das Zahnärzte und Zahntechniker zurückgreifen können.

Ivoclar Digital wird erstmals auf der IDS 2017 präsentiert, die vom 21. bis 25. März 2017 in Köln stattfindet. Informationen zu diesem neuen zukunftsweisenden Konzept für Labor und Praxis bekommt der Besucher in Halle 11.3. Vorabinformationen sind unter www.ivoclardigital.com erhältlich.

Ivoclar Digital wird erstmals auf der IDS 2017 präsentiert, die vom 21. bis 25. März 2017 in Köln stattfindet. Informationen zu diesem neuen zukunftsweisenden Konzept für Labor und Praxis bekommt der Besucher in Halle 11.3. Vorabinformationen sind unter www.ivoclardigital.com erhältlich.

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

Ivoclar Vivadent AG

Tel.: +423 2353535

www.ivoclarvivadent.com

IDS-Stand: 11.3, A020-D039



Jahrbuch DDT 2017

Druckfrisches Kompendium

Mit dem Jahrbuch Digitale Dentale Technologien legt die OEMUS MEDIA AG in 8., überarbeiteter Auflage ein Kompendium für die digitale Zahnmedizin und Zahntechnik vor. Der Band wendet sich sowohl an Einsteiger und erfahrene Anwender als auch an all jene, die in der digitalen Zahnmedizin und Zahntechnik eine vielversprechende Möglichkeit sehen, ihr Leistungsspektrum zu vervollständigen und damit in die Zukunft zu investieren.

Auf über 200 Seiten informiert das Jahrbuch Digitale Dentale Technologien mittels Grundlagenbeiträgen, Anwenderberichten, Fallbeispielen, Marktübersichten, Produkt- und Herstellerinformationen darüber, was innerhalb der digitalen Zahnmedizin State of the Art ist. Renommiertere Autoren aus Wissenschaft, Praxis, Labor und Industrie widmen sich im vorliegenden Jahrbuch einem Themenspektrum, das von der 3-D-Diagnostik über die computergestützte Navigation und prothetische Planung bis hin zur digitalen Farbbestimmung und CAD/CAM reicht. Es werden Tipps für den Einstieg in die „digitale Welt“ der Zahnmedizin und Zahntechnik gegeben sowie Wege für die wirtschaftlich sinnvolle Integration des Themas in Praxis und Labor aufgezeigt. Thematische Marktübersichten ermöglichen einen schnellen Überblick über den Digitalmarkt im Allgemeinen und über CAD/CAM-Systeme sowie Materialien, Navigationssysteme, digitale Volumentomografen, Mundscanner, digitale Farbmessgeräte und 3-D-Drucker im Besonderen.

Mit der Spezialrubrik „Zirkon – Ein Werkstoff für alle Fälle“ nimmt das Jahrbuch erneut das aktuelle Tagungsthema des jährlichen DDT-Kongresses in Hagen auf.

Das Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2017 ist zum Preis von 49 € (zzgl. MwSt. + Versand) im Online-shop erhältlich oder bei:

OEMUS MEDIA AG

Tel.: 0341 48474-0

grasse@oemus-media.de

www.oemus.com

IDS-Stand: 4.1, D060-F069

zum Onlineshop



Weltpremiere: Vorstellung des ,(R)Evolution White' Implantats

... das ‚elastisch-zähe‘
Zirkon-Implantat aus dem
patentierten pZircono



17. + 18. März
Future Center, D-55237 Flonheim

Round Tables, u. a.:

Dr. Wolfgang Burger

„Ur-Vater“ des Zirkons

Prof. Itzhak Binderman

Etliche **Live-OPs**
im MIMI®-Flapless-Verfahren!



Teilnahme kostenlos
20 Fortbildungspunkte

Smart Grinder

Aus extrahierten Zähnen erzeugen Sie in
15 min autologes Knochenaugmentat, das
alle Knochenwachstums-Faktoren enthält!



Einbringen des gewonnenen
Augmentats



Das eingebrachte
Knochenersatzmaterial

1.210,- €
mit 1 Kammer + MwSt.

IDS

Halle 4.1 | Stand B71

Wissenschaftliche Studien auf HP

champions implants

Champions-Implants GmbH

Champions Platz 1 · D-55237 Flonheim

fon + 49 (0) 67 34 - 91 40 80

info@champions-implants.com

www.champions-implants.com



www.facebook.com/ChampionsImplants

Neufirmierung

Einen verlässlichen Partner neu entdecken

Der Dentalhersteller Heraeus Kulzer firmiert ab Juli unter dem Namen Kulzer.

Die japanische Mitsui Chemicals Group hatte die Dentalsparte von Heraeus vor dreieinhalb Jahren übernommen. Die starke Mutter eröffnet Heraeus Kulzer neue Marktchancen sowie geografische und technologische Synergien. Mit der Namensänderung positionieren sich die Hanauer künftig unabhängig vom früheren Eigner und richten sich auf Wachstum aus. Mitsui Chemicals unterstützt den neuen Kurs und den Ausbau von Service und Entwicklung. Basis für den Erfolg bleiben die Stärken, die Heraeus Kulzer groß gemacht haben: zuverlässige Partnerschaften mit Anwendern, Händlern und Universitäten sowie effiziente Systemlösungen für Praxis und Labor.

„Wir bleiben der verlässliche Partner, den Zahntechniker, Zahnärzte und Fachhandel schätzen“, betont Novica Savic, Chief Marketing Officer bei Heraeus Kulzer. „Unser Ziel: Anwendern die besten Lösungen an die Hand geben, um Mundgesundheit und Patientenwohl auf sichere, einfache und effiziente Weise wiederherzustellen. Dazu entwickeln wir unser Portfolio laufend weiter. Daneben

liegt unser Augenmerk künftig auf neuen Services für unsere Kunden, auch im Hinblick auf die digitalen Chancen für Praxis und Labor. Nur so können wir gemeinsam wachsen.“

Neuer Auftritt auf der IDS

Auf der IDS stellt Heraeus Kulzer neue Materialien, Technologien und Serviceleistungen für effiziente Arbeitsabläufe vor und präsentiert den neuen Unternehmensauftritt. Ein Detail zeigen die Hanauer schon jetzt: Das runde Zahnsymbol wird Teil des Firmenlogos sein. Für die Kunden ändert sich durch die Umfirmierung nichts in der Zusammenarbeit. Sie erhalten weiter das gesamte Portfolio der bewährten Dentalprodukte und erreichen ihre Ansprechpartner wie gewohnt.



Heraeus Kulzer GmbH

Tel.: 0800 4372522
www.heraeus-kulzer.de
IDS-Stand: 10.1, A008 – C019

Infos zum Unternehmen



AG Keramik

Stabwechsel

Seit der Gründung der Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde (AG Keramik) im Jahre 1999 führte Frau Iris Neuweiler die Geschäftsstelle. Zu ihren vielfältigen Aufgaben zählte besonders die Vorbereitung der alljährlichen Keramiksymposien in Kooperation mit den Kongressen wissenschaftlicher Fachgesellschaften, die Kontaktpflege zu Referenten, Hochschullehrern, Dentalindustriellen und Fachverbänden sowie die Mitgliederverwaltung. Aufgrund ihrer umsichtigen, empathisch geprägten Arbeitsweise entwickelte sich Frau Neuweiler zu einem „Bindeglied“ zwischen der Arbeitsgemeinschaft,

universitären Meinungsbildnern, zahnärztlichen und zahntechnischen Ständesvertretern und zu den Kuratoriumsmitgliedern in der AG Keramik.

Frau Neuweiler übergibt auf eigenen Wunsch ihre Tätigkeit an eine Nachfolgerin, um sich im Ruhestand ihrer Familie und ehrenamtlichen Aufgaben in Karlsruhe zu widmen. Dr. Bernd Reiss, 1. Vorsitzender der AG Keramik, der DGCZ und Vorstandsmitglied der DGZMK, dankte Frau Neuweiler auf der Mitgliederversammlung anlässlich des 16. Keramiksymposiums für ihre langjährige Arbeit.

Nachfolgerin in der Geschäftsstelle ist Frau Andrea Adrian, Malsch bei Ettlingen. Mit diesem Domizil ist die Zusammenarbeit mit Dr. Bernd Reiss perfekt geregelt, der in Malsch als niedergelassener Zahnarzt tätig ist. Vorstand, Kuratorium, wissenschaftlicher Beirat und die Mitglieder der AG Keramik danken Frau Neuweiler sehr herzlich für die fruchtbare Tätigkeit sowie für das Engagement in der Arbeitsgemeinschaft und wünschen ihr weiterhin alles Gute.



Bei der Verabschiedung dankte Dr. Bernd Reiss der Geschäftsstellenleiterin, Frau Iris Neuweiler, für ihre 17-jährige Tätigkeit in der AG Keramik.

Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V.

Tel.: 0721 9452929
www.ag-keramik.de
IDS-Stand: 10/11, V004

IDS 2017

Fresh Up!

Bewährtes sehen, Neues entdecken, Trends nachspüren – dies alles bietet die Internationale Dental-Schau (IDS), die vom 21. bis 25. März 2017 zum Besuch nach Köln einlädt. Auch die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH präsentiert sich auf dieser IDS, die ihre Fläche jetzt auf sechs Hallen erweitert hat. Der Superlative an Fläche, Ausstellern und sicher auch Besuchern wird das Hamburger Dentalunternehmen in der Domstadt mit einem ganz besonders kundenorientierten Standkonzept gerecht.

So können IDS-Besucher auf dem FLUSSFISCH-Stand C101 in Halle 4.1 den Trubel der Messe neben sich lassen und sich vitaminreich erfrischen oder isotonisch mobilisieren. Hier, inmitten des IDS-Geschehens, bietet das Unternehmen seinen Gästen eine kleine Insel der Regeneration. Darüber hinaus informieren dort FLUSSFISCH-Mitarbeiter über News und Highlights der IDS und stehen für fachliche Gespräche zum hauseigenen Produktangebot zur Verfügung. Sehr gerne begleiten sie die Kunden auch zu den FLUSSFISCH Friends – den Industriepartnern des Unternehmens –, um dort gemeinsam mit deren Fachberatern über den kundenindividuellen Nutzen von Geräten und Werkstoffen zu beraten.

In entspannter Atmosphäre für die Kunden da sein und deren Wünsche wahrnehmen – unter dieser IDS-Maxime informiert das Unternehmen in seiner Lounge über die Must-haves analoger sowie digitaler Zahntechnik. Und mit Tim-Frederic und Charleen Flussfisch stellt sich dort auch die „FLUSSFISCH-Generation 4.0“ vor. Das Team des Hamburger Dentalunternehmens FLUSSFISCH freut sich auf viele Kontakte.

Fresh Up!



FLUSSFISCH

MICHAEL FLUSSFISCH GmbH

Tel.: 040 860766

www.flussfisch-dental.de

IDS-Stand: 4.1, C101

Events

Kostenfreies Symposium



Kurz bevor die weltgrößte Dental-Schau ihre Tore öffnet, lädt Champions-Implants zu einem weiteren Jahres-Highlight ein: das kostenfreie Champions® Symposium am 17. und 18. März 2017 im Future Center in Flonheim. Zwei Tage lang können sich die Teilnehmer hier mit Sofortimplantationen, der CNIP-navigierten Implantologie, dem MIMI®-Flapless-Verfahren und dem Smart Grinder vertraut machen. Letzterer ermöglicht eine Socket Preservation mit autologem KEM, gewonnen aus patienteneigenen Zähnen. Neben dem Bewährten erwartet Zahnärzte und Zahntechniker auch eine echte Neuheit: Mit Champions® (R)Evolution White präsentiert das Unternehmen eine neue Generation der Zirkonimplantate aus zähelastischem pZircono.

Gemeinsam mit einem Expertenteam, bestehend aus dem Entwickler des Smart Grinder-Verfahrens Prof. Itzhak Binderman aus Tel Aviv, Amit Binderman, CEO von KometBio aus den USA, Dr. Manuel Waldmeyer, Oralchirurg und erster Anwender des Smart Grinder in Deutschland, sowie

einer der Zirkon-Entwickler Dr. Wolfgang Burger, führt Priv.-Doz. Dr. Armin Nedjat durch das Programm. Nach einer wissenschaftlich fundierten Einführung steht das Symposium vor allem im Zeichen der praktischen Anwendung.

Jeder Teilnehmer erhält 20 Fortbildungspunkte.

Champions-Implants GmbH

Tel.: 06734 914080

www.championsimplants.com

IDS-Stand: 4.1, B071

Infos zum Unternehmen





© Hotel Schloss Leopoldskron

Prothetik Night

Save the Date

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.

CANDULOR AG

Tel.: +41 44 8059000
www.candulor.com
IDS-Stand: 11.3, C010–D019

Broschüre für Auszubildende

Von Azubis für Azubis

Smart, kreativ, informativ und druckfrisch: Komet präsentiert auf der IDS eine Azubi-Broschüre für das Zahntechniker-Handwerk. Die Idee dahinter ist ausgefallen und ausgesprochen sympathisch: denn Konzeption sowie Inhalte stammen von Auszubildenden. Zwei Zahntechniker-Azubis aus gewerblichen Laboren und drei Komet-Azubis waren bei diesem Projekt mit federführend. Skye Thurlow aus dem Labor Dentaltechnik

Lutz Tamaschke, Berlin, sagt: „Ein tolles Projekt. Es hat Spaß gemacht und mir gezeigt, wie erfolgreich eine gute Zusammenarbeit im Team sein kann. Ich freue mich schon darauf, das Ergebnis in den Händen zu halten.“ Der angehende Zahntechniker Roman Schömer, Hürth, ergänzt: „Diese Aktion finde ich super, denn sie zeigt uns Azubis auch, dass die Zahntechnik Zukunft hat.“

Die Broschüre enthält wertvolle Tipps und konkrete Anwendungshinweise für den zahntechnischen Laboralltag. Das zeitgemäße, kreative Journal, das die Leidenschaft am Handwerk mit fundiertem zahntechnischen Basiswissen vereint, wird auf der IDS 2017 am Stand von Komet vorgestellt.

Komet Dental Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG

Tel.: 05261 701-700
www.kometdental.de
IDS-Stand: 4.1, A080

Infos zum Unternehmen





Meisterkurs M42 vom 12.06.2017–24.11.2017

Tag der offenen Tür am 01.04.2017 von 10.00–15.00 Uhr

MEISTERSCHULE FÜR ZAHNTECHNIK IN RONNEBURG

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

- Splittingvariante (Teilzeit) möglich

Deutliche Verbesserung beim Meister-BAföG seit 01.08.2016

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

ideale Voraussetzungen. An der 1995 gegründeten ersten privaten Vollzeit-Meisterschule für Zahntechnik in Deutschland wurden bisher über 480 Meisterschüler in Intensivausbildung erfolgreich zum Meisterabschluss geführt.

WAS SPRICHT FÜR UNS:

- 22 Jahre Erfahrung bei der erfolgreichen Begleitung von über 480 Meisterabschlüssen
- Seit Juni 2010 zertifizierte Meisterschule nach DIN EN ISO 9001:2008
- Vollzeitausbildung Teil I und II mit 1.200 Unterrichtsstunden in nur sechs Monaten (keine Ferienzeiten)
- Splitting, d.h. Unterrichtstrennung Theorie und Praxis, wochenweise wechselnd Schule bzw. Heimatlabor (Kundenkontakt bleibt erhalten), Ausbildungsdauer 1 Jahr
- Belegung nur Teil I bzw. Teil II möglich
- Hohe Erfolgsquote in den Meisterprüfungen
- Praxis maximal 15 Teilnehmer (intensives Arbeiten in kleinen Gruppen möglich)
- Kontinuierliche Arbeit am Meistermodell bis zur Fertigstellung aller Arbeiten in Vorbereitung auf die Prüfung mit anschließender Auswertung durch die Referenten
- Praktische prüfungsvorbereitende Wochenkurse durch Absolventen der Meisterschule und Schulleiterin
- Zusätzliche Spezialkurse (Rhetorik, Fotografie, Marketing und Management, Laborabrechnung, QM etc.)
- Modernster Laborausstattungsstandard
- Ausgewogenes Preis-Leistungs-Verhältnis, Grundmaterialien und Skripte kostenfrei
- Sonderkonditionen durch Preisrecherchen und Sammelbestellungen sowie bei der Teilnahme an Kursen außerhalb der Meisterausbildung
- Exkursion in ein Dentalunternehmen mit lehrplanintegrierten Fachvorträgen
- Kurzfristige Prüfungstermine vor der HWK
- Lehrgangsgebühren in Raten zahlbar – Beratung in Vorbereitung der Beantragung des Meister-BAföG
- Preiswerte Unterkünfte in Schulpnähe

LEHRGANGSZEITEN

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

LEHRGANGSGEBÜHREN

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

Lehrgangsgebühr in Raten zahlbar

VORAUSSETZUNGEN

- Gesellenabschluss im ZT-Handwerk

LEHRGANGSINHALTE

TEIL II – Fachtheorie (ca. 450 Stunden)

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

TEIL I – Fachpraxis (ca. 750 Stunden)

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

Bei allen 4 Teilaufgaben sind Planungs- und Dokumentationsarbeiten integriert.

FOLGEKURS

Meisterkurs M43 Teil I und Teil II vom 04.12.2017 bis 08.06.2018
Informationen zu den zwei Ausbildungsvarianten Vollzeit und Splitting finden Sie auf dieser Seite unter LEHRGANGSZEITEN.

STATEMENTS VON ABSOLVENTEN ÜBER DIE WEITERBILDUNG

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

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

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

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

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

Rückblickend war es ein schönes halbes Jahr.

ZTM KRISTIN SCHÜTZ,
ERGOLDING

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

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

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

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

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

ZTM MARIO HERZOG,
LINDENBERG

TRÄGER DER MEISTERSCHULE RONNEBURG



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

KONTAKT

MEISTERSCHULE FÜR ZAHNTECHNIK
Bahnhofstraße 2
07580 Ronneburg

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

Schulleiterin:
ZTM/BdH Cornelia Gräfe



Annett Kieschnick

MASTER-Curriculum „Prothetik und Implantatprothetik“

PROTHETIK Seit dem Jahr 2016 bietet Ivoclar Vivadent das MASTER-Curriculum „Prothetik und Implantatprothetik“ an. In vier Modulen vermitteln drei Experten theoretisches und praktisches Wissen für die zahntechnischen Arbeitsschritte bei der Versorgung des zahnlosen Kiefers.



Abb. 1

Abb. 1: Das Ziel des MASTER-Curriculum: Konventioneller Zahnersatz im zahnlosen Oberkiefer und implantatgetragener Zahnersatz im Unterkiefer. (Bild: von Hajmasy) **Abb. 2:** ZTM Jürg Stuck leitet das Modul 1 des MASTER-Curriculum.

Vier Termine. Drei Referenten. Eine Herausforderung. Das MASTER-Curriculum „Prothetik und Implantatprothetik“ beschäftigt sich mit der prothetischen Versorgung des zahnlosen Kiefers. Um diese Königsdisziplin der Zahntechnik sicher bewältigen zu können, haben drei hochqualifizierte Spezialisten ihre Themen systematisch ausgearbeitet und vier inhaltsreiche Module entwickelt. Initiator des Curriculums ist das Unternehmen Ivoclar Vivadent, das sich seit Jahren aktiv der Weiterbildung widmet. Zusätzlich zu deutschlandweiten Symposien werden im Fortbildungszentrum International Center for Dental Education (ICDE) Hands-on-Fortbildungen und zahntechnische Curricula angeboten. Im Zeitraum 2016/2017 haben die ersten Zahntechniker das MASTER-Curriculum „Prothetik und Implantatprothetik“ absolviert. Der Erfolg begeisterte sowohl Teilnehmer als auch Referenten und Organisatoren. Michael Donhauser (Leiter zahntechnische Fortbildung Ivoclar Vivadent, Ellwangen)

spricht über die Idee hinter dem Curriculum: „Gerade im zahnlosen Kiefer ist eine individuell auf den Patienten angepasste Funktion und Ästhetik unerlässlich. Doch die Herausforderung ist groß und das Vorgehen ist komplex. Diagnostik, Analyse, Phonetik, funktionelle Aufstellung, Implantatprothetik, Totalprothetik, CAD/CAM-gestützte Ferti-

gung, kunstfertige Verblendung etc. bedürfen einer fundierten Wissensgrundlage. Unsere drei Referenten sind Experten auf diesem Gebiet und vermitteln ebenso eingängig wie leidenschaftlich ihr Thema.“

Referenten, Module und Inhalte

ZTM Annette von Hajmasy, ZTM Jürg Stuck und ZTM Andreas Kunz führen durch das MASTER-Curriculum „Prothetik und Implantatprothetik“. Die drei Referenten haben die Kursinhalte systematisch aufbereitet, sodass die Teilnehmer ein Komplettpaket für die zahntechnischen Arbeitsschritte bei der Versorgung des zahnlosen Kiefers erhalten. Gearbeitet wird an ein und demselben Modellpaar. Während der Oberkiefer mit einer abnehmbaren Totalprothese versorgt wird, erhält der Unterkiefer eine bedingt abnehmbare implantatgetragene Versorgung. ZTM Jürg Stuck widmet sich im Modul 1 der differenzierten Betrachtung von Analyse, Planung, Gestaltung und Umsetzung. Im Modul 2 wird ZTM Andreas Kunz mit den Teilnehmern die implantatprothetische Planung erörtern. Kon-



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 3 und 4: Bestandteil der diagnostischen Betrachtung ist die Sprechmotorik. Auf dem oberen Bild wird die Lautbildung beim Buchstaben „e“ bewertet und im unteren beim Buchstaben „i“.

struktionsprinzipien werden dargelegt, Möglichkeiten der Ausformung vom periimplantären Weichgewebe veranschaulicht und analoge sowie digitale Herstellungsschritte abgearbeitet. Das Modul 3 wird von ZTM Stuck und ZTM Kunz begleitet. Dabei werden die Oberkieferversorgung unter funktionalen Kriterien in Kunststoff umgesetzt und die Mesostruktur der implantatprothetischen Versorgung für die Fertigstellung vorbereitet. Das Modul 4 gehört ZTM Annette von Hajmasy. Sie wird mit den Teilnehmern theoretische Basics zu Composite erarbeiten. Danach erfolgt die effiziente Fertigstellung der implantatprothetischen Versorgung mittels der Überpresstechnik (Kompress).

Einblicke in das Modul 1 mit ZTM Jürg Stuck

Zu einem guten Ende gehört ein solider Anfang! ZTM Jürg Stuck arbeitet seit Jahrzehnten erfolgreich nach diesem Credo. Er fokussiert im ersten Modul des Curriculum die zahntechnische Analyse und Diagnostik, die Kommunikation mit dem Patienten und die zahntechnische Planung bei der Versorgung eines zahnlosen Kiefers. Vom Foto- bzw. Videostatus über die Gesichts-, Sprach- und Modellanalyse bis hin zur Zahnaufstellung und Auswahl möglicher Konstruktionselemente werden zahlreiche Aspekte diskutiert.

Konzept

Ob konventionelle Totalprothese oder implantatprothetische Versorgung – Analyse und Diagnostik sind für Jürg Stuck essenzielle Bestandteile der Arbeit. Um die Ausgangssituation realistisch einschätzen zu können, muss die angestrebte Situation physisch erarbeitet und vom Patienten sensorisch getestet werden. ZTM Jürg Stuck: „Nur so erhalten wir individuelle Informationen dazu, wo sich die orale Heimat befindet und welche Dimensionsveränderungen für den Zahnersatz möglich sind.“ Mit bewusster Redundanz wird der Referent die Teilnehmer dafür sensibilisieren, dass die Mundregion die meisten Sinnesorgane „beheimatet“ und insbesondere das taktile Vermögen der Zunge zu den Palatinalflächen der oberen mittleren Schneidezähne beachtet werden muss. Bestandteil seiner diagnostischen Betrachtung ist die Sprechmotorik. Anhand von Videoaufzeichnungen wird z. B. dargelegt, wie wichtig die Berücksichtigung der Lautbildung ist und erläutert, warum das Mock-up zur Kontrolle des Sprachmusters unentbehrlich ist.

Orale Heimat

Die intensive Auseinandersetzung mit Physiognomie, Mimik und Phonetik lassen die Herstellung eines Zahnersatzes für den zahnlosen Kiefer in einem neuen Blickwinkel erscheinen. Die Teilnehmer werden in diesem Modul die Relevanz einer ganzheitlichen Betrachtung erfassen und den Begriff „orale Heimat“ verstehen lernen. Die orale Heimat ist von der Wahrnehmung des Menschen abhängig. Wird ein Zahnersatz in seiner Stellung und Morphologie nicht den natürlichen Zähnen nachgeahmt, ist der kyberne-

tische Regelkreis gestört. Eindringlich wird ZTM Stuck darauf aufmerksam machen, dass bei der Vielzahl ästhetischer Analysen die skelettale Klasse des Patienten nicht vergessen werden darf. Insbesondere bei der Versorgung eines zahnlosen Kiefers mit Implantaten könnte diese Missachtung zu nachhaltigen Störungen führen. ZTM Stuck zeigt, wie aus individuellen Gesichtsproportionen (aufsteigender Ast, Kieferwinkel etc) wertvolle Informationen zur dentalen Klasse des Patienten abgelesen werden können.

Zahnaufstellung

Die Teilnehmer werden mit ZTM Stuck die Zähne auf den zahnlosen Modellen aufstellen. Grundlage ist das praxisorientierte Aufstellkonzept nach Stuck, das basierend auf der Diagnostik einer klaren Linie folgt. Zunächst werden die mittleren Frontzähne im Oberkiefer nach Physiognomie (Lippenposition und Mimik), muskulärem Gleichgewicht (Zusammenspiel innerer und äußerer Muskulatur) und phonetischen Aspekten positioniert. Danach kommen die seitlichen Schneidezähne hinzu, die auch unter Berücksichtigung der Physiognomie, des muskulären Gleichgewichtes und der Lachlinie aufgestellt werden. Die Position der mittleren Frontzähne im Unterkiefer hängt von der skelettalen Klasse und der Phonetik ab. Hieraus ergeben sich die sagittale Distanz und der Überbiss. In Harmonie zu den Oberkieferfrontzähnen können nun die seitlichen Schneidezähne sowie die Eckzähne zugeordnet werden. Es folgt die Modellanalyse, die ZTM Stuck ebenso mit den Teilnehmern erarbeitet wie die Umsetzung von Okklusionskonzepten. Mit der kompletten Aufstellung von Ober- und Unterkiefer enden die beiden intensiven Fortbildungstage.

Abb. 5 und 6: Die intensive Auseinandersetzung mit Physiognomie, Mimik und Phonetik lassen die Herstellung eines Zahnersatzes in einem neuen Blickwinkel erscheinen.



Abb. 5 und 6

BESTELLSERVICE

Digitale Dentale Technologien 2017

Interdisziplinär und nah am Markt



Abb. 7

Abb. 7: Gemeinsame Erarbeitung der korrekten Zahnstellung.

Ergebnis

Im ersten Modul werden „Werkzeuge“ erarbeitet, die davor schützen, dass der mit hohem Aufwand hergestellte Zahnersatz die Sensorik, Mimik und Phonetik des Patienten beeinträchtigt. Auf Grundlage der diagnostischen Aufstellung werden mögliche Konstruktionselemente für die Verankerung des Zahnersatzes diskutiert. Dies ist die perfekte Vorlage für das zweite Modul, in dem sich ZTM Andreas Kunz der implantatprothetischen Planung widmet.

Was machts?

Ziel des MASTER-Curriculum „Prothetik und Implantatprothetik“ ist es, Zusammenhänge zu verstehen, Schnittstellen zu definieren und die praktische Umsetzung zu beherrschen. Ebendies wird von allen drei Referenten mit einem systematischen Modulaufbau hervorragend realisiert. Nach jedem Modul erhalten die Teilnehmer eine Hausaufgabe, die beim nächsten Treffen ausgewertet wird. Zwar bedarf das MASTER-Curriculum „Prothetik und Implantatprothetik“ hoher Disziplin, lässt aber zugleich den Spaß untereinander und die Inspiration für den Alltag nicht missen. Zur fachlichen Wissensvermittlung gesellt sich der soziale Aspekt. Während der Weiterbildung bilden sich enge Kontakte zwischen den Teilnehmern, die sicherlich darüber hinaus erhalten bleiben. Nachdem der erste Durchgang

im Januar 2017 beendet ist, steht der nächste in den Startlöchern.

Das zweite zahntechnische MASTER-Curriculum „Prothetik und Implantatprothetik“ mit ZTM Annette von Hajmasy, ZTM Jürg Stuck und ZTM Andreas Kunz beginnt im April 2017. Informationen sind unter www.ivoclarvivadent.de/fortbildung oder bei Andrea Vetter, Tel.: 07961 889-219, E-Mail: andrea.vetter@ivoclarvivadent.com erhältlich.

INFORMATION

Ivoclar Vivadent GmbH

Dr.-Adolf-Schneider-Straße 2
73479 Ellwangen, Jagst
Tel.: 07961 889-0
Fax: 07961 6326
info@ivoclarvivadent.de
www.ivoclarvivadent.de
IDS-Stand: 11.3, A020 – D039

Infos zum Unternehmen



Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2017

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH

49€*

www.oemus-shop.de

Faxantwort an 0341 48474-290

Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:

Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen.

<input type="text"/>	Digitale Dentale Technologien 2017	49,- Euro*
<input type="text"/>	Laserzahnmedizin 2017	49,- Euro*
<input type="text"/>	Endodontie 2017	49,- Euro*
<input type="text"/>	Prävention & Mundhygiene 2016	49,- Euro*
<input type="text"/>	Implantologie 2016	69,- Euro*

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

Titel, Name, Vorname

Telefon / E-Mail

Praxisstempel / Laborstempel

ZWL 1/17

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Tel.: 0341 48474-201 · grasse@oemus-media.de



Annett Kieschnick

Mit Leben gefüllt: Schnittstelle Praxis und Labor

VERANSTALTUNG In den vergangenen Jahren hat sich im Norden Deutschlands eine erstklassige interdisziplinäre Fortbildungsveranstaltung etabliert: der Dental-Gipfel von Dental Balance (Potsdam). Am 6. und 7. Januar 2017 fand der Kongress zum sechsten Mal statt. Mehr als 300 Teilnehmer besuchten in diesem Jahr die Veranstaltung.

„Der Dental-Gipfel ist erwachsen geworden!“ – Dieses Statement von ZTM Hans-Joachim Lotz (Weikersheim) bringt es auf den Punkt. Der Dental-Gipfel hat sich in den vergangenen Jahren zu einer Veranstaltung entwickelt, die fester Fortbildungsbestandteil vieler Zahnärzte und Zahntechniker ist. Die 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. In diesem Jahr begeisterten 19 Referenten mit fachspezifischen sowie fachübergreifenden Vorträgen.

Als Moderatoren führte das Duo Prof. Klaus-Peter Lange (Berlin) und ZTM Carsten Müller (Leipzig) durch zwei intensive Tage.

Implantologie

Prof. Hartmut Lode (Berlin) referierte über infektiologische Probleme bei dentalen Implantationen und ging auf die perioperative Antibiotikagabe ein. Er sensibilisierte für den rationalen Einsatz und empfahl eine einmalige präoperative antibiotische Prophylaxe. Priv.-Doz. Dr. Frank Peter Strietzel (Universität Berlin) sprach über Implantationen bei Patienten mit oralen Manifestationen von Allgemeinerkrankungen. Das zunächst sperrig klingende Thema vermittelte er steckbriefartig und praxisorientiert anhand einiger Erkrankungen. „Interdisziplinär“ war das Stichwort von Dr. Karl-Ludwig Ackermann (Filderstadt), der sich als Fan des Dental-Gipfels „outete“. In seinem Vortrag plädierte er für die fachübergreifende Zusammenarbeit in der Implantatprothetik und für die enge

Kooperation zwischen Zahnarzt und Zahntechniker. Teamgedanke, Teamapproach und Teamwork sind für ihn die entscheidenden Erfolgskriterien.

Funktion und die ganzheitliche Betrachtung des Körpers

Der funktionellen Betrachtung des Kiefers im Zusammenhang mit dem Körper widmeten sich mehrere Referenten. ZTM Max Bosshart (Einsiedeln, Schweiz) sprach über die elektronische Stützstiftregistrierung (Pfeilwinkelregistrator). Hauptargument sei die hohe Sicherheit bei prothetischen Restaurationen. Das Stützstiftregistrator 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, die feine Auflösung und die



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 1: ZTM Hans-Joachim Lotz. Abb. 2: ZTM Vincent Fehmer. Abb. 3: Helge Vollbrecht.

Kontrolle des individuellen Kaudrucks. Beim IPR-System wird die Stützstiftaufzeichnung elektronisch vorgenommen. Computergestützt und kraftkontrollierend (Biofeedback) erfolgt die Darstellung als monitorfüllendes Registrat. Das starke Interesse der Kongressteilnehmer an diesem Thema zeigte den Bedarf nach validen und praxisgerechten Methoden zur Bestimmung der korrekten Kieferrelationen. Didaktisch hervorragend konnte ZTM Eckhard Burdach (Parow) in seinem Workshop darstellen, wie das Zusammenspiel zwischen Praxis und Labor bei der IPR-Diagnostik funktionieren kann. Von der wissenschaftlichen Seite beleuchtete Prof. Rainer Bader (Universität Rostock) den Zusammenhang von orthopädischen und dentalen Erkrankungen. Er empfahl, bei unklaren und persistierenden muskuloskelettalen Beschwerden eine Funktionsdiagnostik vorzunehmen. In einem abschließenden Statement forderte er eine breitere wissenschaftliche Datenlage mit hoher Evidenz. Die Abbildung eines funktionellen interdisziplinären Therapieansatzes im Leistungskatalog der GKV erfordere einen Wirksamkeitsnachweis in Studien. 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. Hierbei entscheide die Interkuspitation über die Kondylenlage. Es zähle nicht die dentale Mitte, sondern die knöchernen Mitte. 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 – geätzt. Wo stehen wir heute?“ Der Referent ist bekannt als leidenschaftlicher Zahntechniker, der durch sein virtuos Spiel mit Keramikmassen hochästhetische Restaurationen erstellt. In seinem vollkeramischen Arbeitsalltag kombiniert er verschiedene Herstellungstechnologien. So erachtet er im Frontzahngelände die manuelle Schichttechnik als unverzichtbar. Im Seitenzahngelände setzt er auf die Presstechnik. „Ich schichte keine Molaren mehr.“ Pressen sei präziser und biete eine bessere Materialqualität. Auch die Frästechnik hat er zu schätzen gelernt, z. B. für Brückengerüste oder Langzeitprovisorien. Zudem stellte Oliver Brix 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“. Mit einer Mischung aus humoristischen Einlagen, fachlich fundierten Aussagen und lebendig erzählten Erfahrungsberichten war dieser Vortrag

eine Hommage an eine Arbeitsphilosophie, die auf Kommunikation basiert. „Die Arbeit auf Distanz ist immer ein Kompromiss“, so ZTM Lotz. 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 Konstruktionselemente in der Implantatprothetik waren Themen von ZTM Andreas Kunz (Berlin). Mit guter Didaktik und faktischer Darstellung sprach er über Materialien und Konstruktionen (Steg, Teleskope etc.). Grundsätzlich erfordere es einer rigiden Abstützung mit guter statischer Basis. Zudem schilderte ZTM Kunz die Sinterverbundtechnik. Hierbei werden Zirkonoxid (Gerüst) und Lithiumdisilikat (Verblendung) dauerhaft und stoffschlüssig vereint. Als Füge-mittel verwendet auch er DCM hotbond fusio (Dental Balance) und zeigte dessen Anwendung am praktischen Beispiel. 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. Daten,



Klinische Überprüfung der Beanspruchungsdifferenz in Entkopplung der Okklusion
 DERBOLOWSKY-Test in Kombination mit Wattenrollen im Seitenzahnbereich (MEERSSEMAU-Test)

Ausgleich mögl. okklusaler Störungen
 (z.B. Frühkontakte, Gelenkkompressionen, Höhendifferenzen im Seitenzahnbereich etc.)

Kontroverse & Cave: Patienten entwickeln BEIDE Läsionsketten
 Primär erst SIB-Läsionen behandeln →
 Rezidiv und KEINE Kompensation, dann okklusale Störungen angehen!

Dr. Stephan Gutthöwe



Abb. 4



Abb. 5

Abb. 4: ZT Oliver Brix. Abb. 5: ZTM Andreas Kunz.

Zahlen und Fakten aus der modernen Prothetik bereite er spannend auf. Wie einige seiner Vorredner betonte er, dass monolithische Restaurationen stabiler seien als verblendete. Und auch wenn es viele Zahntechniker mit Bedauern hinnehmen, der Vortrag zeigte deutlich: Das Hoheitsgebiet des Zahntechnikers – die „geliebte“ manuelle Verblendung – ist die Schwachstelle im System. Die Chance liegt für den Referenten in monolithischen Versorgung, die im ästhetischen Bereich (rote und weiße Ästhetik) mit einer Verblendung kombiniert werden.

eine Kooperation unter Kollegen plädierte. Mit interessanten statistischen Zahlen zum Prothetikumsatz in Deutschland machte er darauf aufmerksam, dass neben dem gewerblichen Labor, dem Praxislabor und dem Auslandszahnersatz die Industrieproduktion einen steigenden Anteil hat. In diesem Zusammenhang stellte er die „Dentaltheke“ vor. Dieses Netzwerk von zahn-technischen Laboren ähnelt einem Marktplatz, auf dem diverse Leistungen angeboten werden können. Dieser moderne Netzwerkgedanke ist allerdings nur Innungslaboren vorbehalten. ZT

Unternehmensführung

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 gesetzlichen Rahmenbedingungen. Er machte auf besondere „Gefahren“ in der Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor aufmerksam und sprach Empfehlungen für eine erfolgreiche Kooperation aus. Zusammenarbeit war das Thema von ZTM Alfred Schiller (Salzgitter), der für

Emanuel Wundke (Brandenburg) präsentierte eine Software für die Auftrags- und Rechnungsabwicklung zwischen Labor und Praxis. Ingrid Honold (Weidenstetten) gab Denkanstöße zur Abrechnung, z.B. in der Funktionsdiagnostik und -therapie. Welche steuerlichen Veränderungen das Jahr 2017 mitbringt, darüber klärte StB Frank Pfeilsticker (Potsdam) auf. Er ging z.B. auf die Anstellung von Zahnärzten und auf MVZ-Gründungen ein.

Fazit

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 (12. bis 14. Januar) in Warnemünde durchführen.

INFORMATION

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

ABOSERVICE

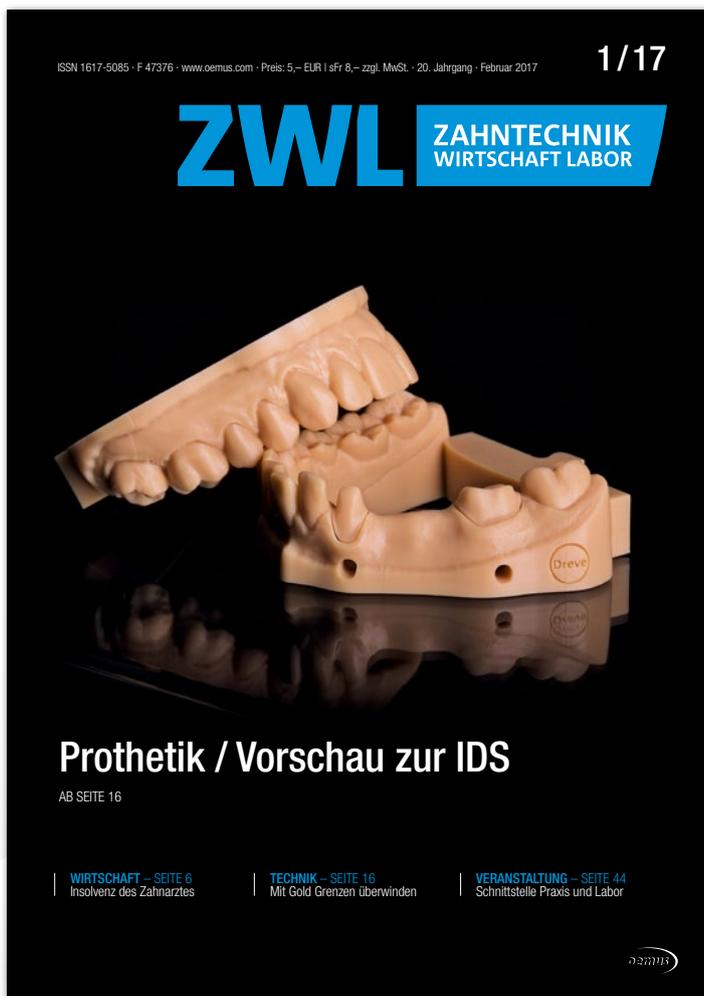
Zahntechnische Medien

Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus.com/abo



Fax an **0341 48474-290**

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

- ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor 6x jährlich 36,- Euro*
- digital dentistry 4x jährlich 44,- Euro*
- ZT Zahntechnik Zeitung 12x jährlich 55,- Euro*

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

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

Name/Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Praxisstempel / Laborstempel

ZWL 1/17

Keramik

Monolithisches Zirkoniumoxid mit inhärenter Fluoreszenz



Mit 3M Lava Esthetic Vollzirkoniumoxid steht ein Material zur Verfügung, das höchste ästhetische Ansprüche erfüllt und eine hohe Festigkeit sowie effiziente Verarbeitbarkeit bietet. Es ist hochtransluzent, fluoreszent und weist einen gradierten Farbverlauf mit auf die VITA classical A1 – D4 Skala abgestimmten Zahnfarben auf. Ab März 2017 – pünktlich zur IDS – sind die Ronden aus Lava Esthetic Vollzirkoniumoxid bestellbar. Voraussetzung für die Verarbeitung ist eine Fräsmaschine mit offenen Schnittstellen, die heute zum Standard-Equipment vieler zahntechnischer Labore und nahezu aller Fräszentren gehört. Im Vergleich zu Lithiumdisilikat und anderen führenden kubischen ZrO_2 -Materialien weist Lava Esthetic eine höhere Festigkeit von 800 MPa¹ auf. Diese ermöglicht die Fertigung von Kronen und dreigliedrigen Brücken mit Mindestwandstärken von lediglich 0,8 mm, sodass substanzschonend präpariert werden kann und kaum gesunde Zahnhartsubstanz zu opfern ist. Schonend ist das Material einer aktuellen Studie² zufolge auch gegenüber dem antagonistischen Schmelz – ein erhöhter Verschleiß ist nach Politur und Glasur nicht zu befürchten.

Zeitsparende Verarbeitung

Ein weiterer Vorteil liegt in der effizienten Verarbeitung von Lava Esthetic: Im Labor wird die Versorgung computergestützt konstruiert und gefertigt sowie anschließend gesintert, ausgearbeitet und glasiert. Zeitaufwendige Arbeitsschritte wie das Einfärben, Auftragen fluoreszierender Flüssigkeit und Trocknen der Restaurationen entfallen dank der inhärenten Farbe und Fluoreszenz. Auch der Aufwand für ein Einschleifen in der Praxis ist gering – der Vorgang erfolgt mit Feinkorndiamanten unter Wasserkühlung. Wichtig ist eine abschließende Politur, um die positiven Verschleißigenschaften zu erhalten.

Für die Befestigung von Kronen und Brücken aus Lava Esthetic Zirkoniumoxid wird die Verwendung von 3M RelyX Unicem Selbstadhäsiver Composite-Befestigungszement empfohlen. Dieses in verschiedenen Farben erhältliche Befestigungsmaterial unterstützt die ästhetischen Eigenschaften der Keramik, erzielt eine hohe Haftkraft und ermöglicht eine effiziente Arbeitsweise, da Arbeitsschritte wie das Ätzen und Primern der Restauration entfallen. Weitere Informationen zum Material erhalten Interessenten am IDS-Messestand von 3M.

- 1 3-Punkt-Biegefestigkeit nach ISO 6872:2015; geeignet für Typ II, Klasse 4
Indikationen: Kronen, Brücken mit einem Pontik zwischen zwei Pfeilern, Inlays, Onlays und Veneers.
- 2 Dr. J. O. Burgess, Dr. N. Lawson, University of Alabama at Birmingham-School of Dentistry, U.S.A., Internal Report to 3M Oral Care, 2016.

Infos zum Unternehmen



3M Deutschland GmbH

Tel.: 0800 2753773
www.3mespe.de
IDS-Stand: 4.2, G090 – J099

Modellherstellung

Präzision ohne Pins – ideal für Implantatmodelle

Moderne Modellherstellung auf den Punkt gebracht! Das model-tray®-System bietet Präzisionsmodelle in nur vier einfachen Arbeitsschritten. Lästiges Pinsetzen, -bohren und -kleben entfällt. Das bedeutet eine Zeitersparnis von bis zu 75 Prozent. Die Gipsexpansion wird optimal genutzt, Entlastungsschnitte sind nicht nötig. Die hochwertigen model-trays® sind wiederverwendbar



und BEL-abrechenbar. Implantatarbeiten lassen sich auf dem pinlosen Modell mit integriertem Sockel besonders gut herstellen und passen in jeden Artikulator. Alle weiteren Systemkomponenten, wie z.B. zum Herstellen von Teilmodellen, zum Sägen, Doublieren und Scannen, sind aufeinander abgestimmt.

Mit dem profiCAD-System können die Modelle auch nach digitalen Datensätzen hergestellt werden, entweder im eigenen Labor oder bei einem der profiCAD-Fräspartner. Pinlose, bereits gesockelte Blanks aus speziellem Fräsgips gewährleisten hohe Präzision und ein vertrautes Handling. Es gibt weder Schrumpfungen noch Expansionen. Das Einartikulieren erfolgt wie gewohnt. Ob Kronen und Brücken, Implantate, Teilabformungen oder kombinierter Zahnersatz – klassisch oder digital – model-tray® liefert das Modell für hohe Ansprüche.

model-tray GmbH für rationalen Dental-Bedarf

Tel.: 040 3990366-0
www.model-tray.de
IDS-Stand: 10.2, M030

Steuergerät

Benutzerfreundlicher Mikromotor

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



Infos zum Unternehmen



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

NSK Europe GmbH
Tel.: 06196 77606-0
www.nsk-europe.de
IDS-Stand: 11.1, D030–F039

Primer

Starke Bindung ohne Retentionen

Zur IDS 2017 präsentiert SHOFU den innovativen SHOFU MZ Primer Plus. Er schafft einen sicheren und beständigen Verbund – auch ohne Retentionsperlen.

Der Primer kann direkt im Mund angewendet werden und sorgt in Kombination mit den lichthärtenden SHOFU Universal Opakern jederzeit für permanente Haftung.

Das breit gefächerte Anwendungsspektrum vom Haftverbund zu allen Edelmetallen, zu Nichtedelmetallen und zu Zirkon in Verbindung mit der schnellen und einfachen Verarbeitung ohne weiteres Zubehör oder Hitzebehandlungen machen den Nachfolger des bewährten M.L. Primers zur universellen Lösung im Bereich Befestigung für CAD/CAM-gefertigte Metall- und Zirkongerüste.

Für die intra- wie extraorale Anwendung gleichermaßen geeignet, besticht der SHOFU MZ Primer Plus durch ein schnelles und einfaches Verarbeitungsprozedere, das kein zusätzliches Equipment erforderlich macht.

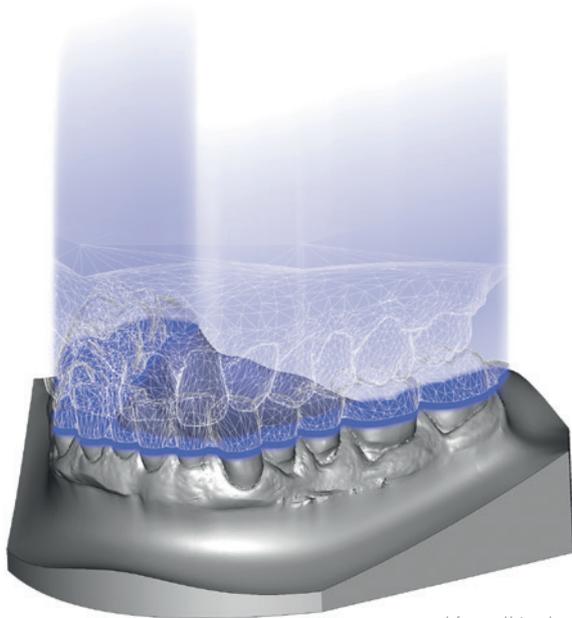
Besuchen Sie SHOFU in Halle 4.1 an Stand A040–B049 und lassen Sie sich vom „Ende der Perlen“ überzeugen.

Infos zum Unternehmen



SHOFU Dental GmbH
info@shofu.de
www.shofu.de
IDS-Stand: 4.1, Stand A040–B049





3-D-Druck

Modelle auf Knopfdruck

Die wichtigste Vorgabe: Stückmengen auf Industrieniveau produzieren, und das für einen akzeptablen Preis. Gleichzeitig benötigen Labore und Praxen verlässlich präzise und dimensionstreue Modelle auf absolutem Topniveau. Aus diesem Grund beschränkt sich der Modelldruck bei Dreve auch nicht nur auf den Fertigungsprozess. Wenn elementare Bestandteile der Modellproduktionskette nicht beachtet werden, leidet die Qualität enorm! Mit dem Scan-LED Verfahren kommt jetzt zudem eine verbesserte Form der Stereolithografie während des gesamten Modell-Aufbauprozesses zum Einsatz. So gebaute Werkstücke müssen aufwendig gereinigt und anschließend mit energiestarken Blitzlampen endgehärtet werden – bei einer Bestellung über Print@Dreve ist diese wichtige Dienstleistung selbstverständlich inklusive. Optisch detailgenau und haptisch ansprechend produziert, gehen die Modelle umgehend auf die Reise – spätestens 48 Stunden nach Onlinebestellung.

Die komplette Dienstleistung des Bestellportals Print@Dreve wird komfortabel über ausgesuchte, autorisierte Fachhändler abgerechnet. Fachspezifische Fragen des technischen Supports werden von den Druck-Spezialisten der Dreve Dentamid GmbH beantwortet.

Das Dentalmodell ist nach wie vor eine wichtige Arbeitsgrundlage vieler Restaurationen, weil zwar immer mehr digitale Daten zur Verfügung stehen, aber zum Prozessende reale Werkstücke oft passgenau übertragen werden müssen. Aus diesem Grund haben sich die Spezialisten der Dreve Dentamid GmbH mit dem Thema bereits seit über fünf Jahren eingehend befasst. Großer Aufwand in der Forschungs- und Entwicklungsabteilung ist hierfür nötig.



Dreve Dentamid GmbH

Tel.: 02303 8807-40
www.print.dreve.de
IDS-Stand: 10.2, T030-U031

Laborstation

Der beste Freund

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



Infos zum Unternehmen



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

Bien-Air Deutschland GmbH

Tel.: 0761 45574-0
www.bienair.com
IDS-Stand: 10.1, H050-J051

ANZEIGE

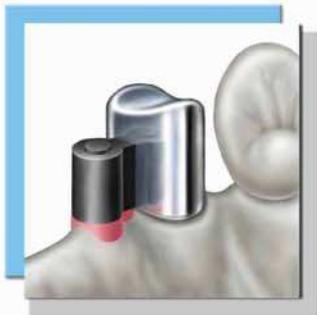
OEMUS MEDIA AG

WERDEN SIE AUTOR

für ZWL Zahnarzt Wirtschaft Labor

Kontakt: Carolin Gersin · Tel.: 0341 48474-129 · c.gersin@oemus-media.de

TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen



platzieren



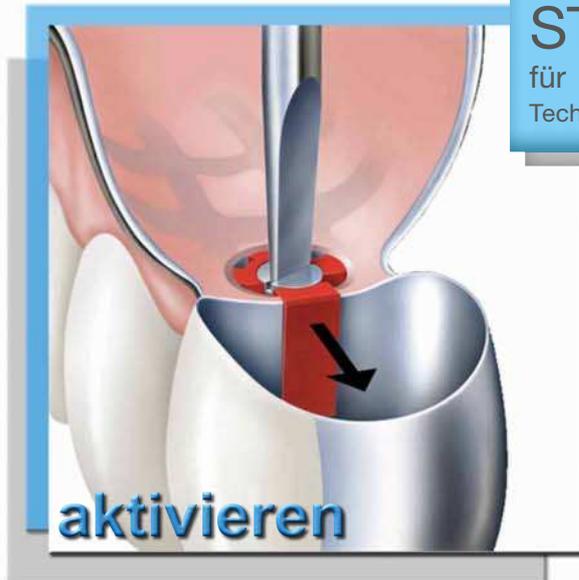
modellieren



Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

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

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



aktivieren

Ab sofort auch als
STL-File
für CAD/CAM-
Technik verfügbar!

Stempel

Bitte kreuzen Sie an:

Bitte senden Sie mir ein kostenloses Funktionsmuster*

*Nur einmal pro Labor/Praxis.

Bitte senden Sie mir das TK1 Starter-Set zum
Sonderpreis von 156,00 €**.

Inhalt des Starter-Sets: 12 komplette Friktionselemente + Werkzeuge

**Nur einmal pro Labor/Praxis. / zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei.
Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880



PRIME TIME

Starke Bindung ohne Retentionen



MZ
Primer Plus

Der neue SHOFU MZ Primer Plus schafft einen sicheren und beständigen Verbund – auch ohne Retentionsperlen! In Kombination mit den lichthärtenden SHOFU Universal Opakern bietet der Nachfolger des bewährten M.L. Primer ein weites Anwendungsspektrum mit starker Haftung zu allen CAD/CAM gefertigten Metall- und Zirkongerüsten.



www.shofu.de