

ÄSTHETIK UND FESTIGKEIT
IN PERFEKTER SYMBIOSE.

ceramill® zolid ht+

AMANGIRRBACH

NEU

WWW.AMANGIRRBACH.COM

ANZEIGE

Partnerfactoring unzulässig

Landgericht Hamburg sorgt für Klarheit
beim Partnerfactoring.

Das Landgericht Hamburg hat in seinem am 30. Mai 2017 verkündeten Urteil für mehr Klarheit bei Zahnarztpraxen, Dentallaboren und Abrechnungsdienstleistern bezüglich Partnerabrechnungsmodellen gesorgt. Das Landgericht Hamburg sieht das Partnerfactoring als unzulässig an. Das Urteil ist noch nicht rechtskräftig, die schriftliche Urteilsbegründung wird in Kürze vorliegen.

Anlässlich des am 04.06.2016 in Kraft getretenen „Gesetz zur Bekämpfung von Korruption im Gesundheitswesen“ kamen langjährig eingeübte Formen der Kooperation und Incentivierung erneut auf den Prüfstand. Davon war auch das Modell des Partnerfactoring im Dentalbereich betroffen, bei dem die für das Factoring der Honorarforderungen des Zahnarztes entstehenden Gebühren partnerschaftlich zwischen Zahnarzt und Fremdlabor geteilt werden sollen. Das von der DZR – Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH angestrebte Verfahren



ANZEIGE

und das in diesem Zusammenhang nun ergangene Urteil im Tagesgeschäft der Zahnarztpraxen, Dentallabore und Abrechnungsdienstleister in Deutschland. „Die Entscheidung des Landgerichts Hamburg bestätigt die Aussagen der im letzten Jahr erstellen Rechtsgutachten, die zur Einstellung unseres Partnerfactoring geführt haben“, so der bei DZR für Recht zuständige Geschäftsführer Konrad Bommas. **ZT**

Quelle: DZR – Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH

ANZEIGE

ZT Aktuell

Mehr als oberflächliches Geplauder

Oliver Schumacher zeigt vier Schritte zum perfekten Small Talker auf.

Wirtschaft
» Seite 6

NEM-Fräsrohling für herausnehmbaren Zahnersatz

Über seine Erfahrungen mit der Anwendung von NEM berichtet ZTM Thomas Jobst.

Technik
» Seite 10

Expertentipp für den Vertrieb

Wie bringt man einen Kunden zum erfolgreichen Abschluss?

Service
» Seite 20

„Gesundheitshandwerke leisten Herausragendes“

Gesundheitsminister Gröhe zu Gast bei den Gesundheitshandwerken.

Ende Mai 2017 fand in der Deutschen Parlamentarischen Gesellschaft in Berlin der vierte Parlamentarische Abend der Arbeitsgemeinschaft Gesundheitshandwerke statt, der der VDZI angehört. In diesem Jahr war erneut der Bundesminister für Gesundheit, Hermann Gröhe, Ehrengast der Veranstaltung. Neben Gröhe nahm auch ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer an der Veranstaltung teil. Unter Führung des Präsidenten Uwe Breuer war der VDZI mit seinen Vorstandskollegen und Generalsekretär Walter Winkler beteiligt. In seiner Eingangsrede betonte ZDH-Präsident Wollseifer die Bedeutung der Leistungen der Gesundheitshandwerke, dies nicht nur im medizinisch-technischen Versorgungsgeschehen am und



Hermann Gröhe, Bundesminister für Gesundheit.

für den Patienten, sondern auch als Treiber des technischen Fortschritts und als Garant für überproportionale Ausbildungsleistungen. Daher seien aus seiner Sicht vor allem faire, qualitätsorientierte Wettbewerbs- und Vertragsstrukturen für die Gesundheitshandwerke zu gestalten.

» Seite 2

Abschaffung von Mono-MVZ gefordert

Delegiertentagung des VDZI lehnt Mono-MVZ im zahnärztlichen Bereich ab.

Im Rahmen des diesjährigen Verbandstages in Kassel haben die Delegierten der Mitgliedsinnungen im VDZI am ersten Juni-Wochenende die seit Inkrafttreten des GKV-Versorgungsstärkungsgesetzes (GKV-VSG) möglich gewordene Gründung von fachgruppengleichen medizinischen Versorgungszentren (MVZ), sogenannten Mono-MVZ, erneut abgelehnt. Ihre

Abschaffung, insbesondere für den zahnärztlichen Bereich, wird gefordert. Die damit verbundenen ökonomischen Anreize zu Wachstum und Gewinnorientierung, wie sie Zahnärzten in diesem Zusammenhang bereits von Unternehmensberatern vermittelt werden, trügen unvermeidlich zur Auflösung des Berufsbildes des freien Heilberufes mit dem prägenden

Prinzip der persönlichen Leistungserbringung bei. Im Gegensatz zu der ursprünglichen Absicht der Gesundheitspolitik, mit fachübergreifenden Versorgungszentren die interdisziplinäre Zusammenarbeit medizinischer Heilberufe weiter zu stärken, wird das zahnärztliche Mono-MVZ nach Ansicht des

» Seite 2

Verlieren Sie nicht den Anschluss



Individuelles Abutment
inklusive 2 Schrauben

Einführungsangebot* **32,50 €**

Mehr erfahren unter:
05225 86319-0 | info@dentaldirekt.de

Made
in Germany

* Angebot gilt einmalig pro Kunde. Alle Preise verstehen sich netto zzgl. MwSt. Preisänderungen und Liefermöglichkeiten vorbehalten. Das Angebot ist bis zum 31.07.2017 und nur in Deutschland gültig. Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Dental Direkt GmbH. Dental Direkt GmbH | Industriezentrum 106-108 | 32139 Spenge | Tel: +49 5225 86319-0 | E-Mail: info@dentaldirekt.de | www.dentaldirekt.de

ANZEIGE

Ist es möglich ab
7,50 €
je Einheit zu fräsen?
Ja, testen Sie jetzt unseren
revolutionären Ansatz zur Fertigung von
Chrom Kobalt Sintermetall

Testblank 120,-€*

Julia
CrCo Sintermetall
für

*Dieses Sonderangebot ist auf
einen Blank je Labor begrenzt.

Ganz bequem bestellen in unserem Onlineshop - juliagreensetting.de, oder
bestellen Sie eine Fräseinheit zum Vorzugspreis von 7,50 Euro je Fräseinheit
und Datensatz über die Hotline des Julia-Facility Fräszentrum.

Support CAM NEM: Tel. 03504 62999-32

juliagreensetting.de
Juliagreensetting Partner von Julia-Facility

**ZT Fortsetzung von Seite 1 –
„Gesundheitshandwerke
leisten Herausragendes“**

Bei Zahntechnikern gebe es zudem immer noch Klarstellungsbedarf, was das Betreiben von Praxislaboren angeht, so Wollseifer. Gesundheitsminister Gröhe fasste in seiner Rede zusammen: „Die Gesundheitshandwerke leisten Herausragendes!“ Daher sei die Forderung richtig, dass es verlässliche Rahmenbedingungen für die Zukunft brauche. Das jüngste klare Bekenntnis der Bundesregierung zum Meister und dem dualen Ausbildungssystem habe dem Deutschen Handwerk den Rücken gegenüber falschen Deregulierungsbestrebungen der Europäischen Union gestärkt. Die Vertreter der Gesundheitshandwerke bedankten sich beim Gesundheitsminister für die wichtigen Regelungen, die in dieser Legislaturperiode zur Verbesserung der Versorgungsqualität und Rechtssicherheit verabschiedet wurden. Dazu gehört unter anderen die vom VDZI vorgeschlagene Klarstellung, dass bei den Vergütungsverhandlungen für Zahntechniker auf Landesebene die strikte Bindung an den Paragraphen 71 SGB V (Einnahmentwicklung der GKV) nicht gilt. Die Gesund-



heitshandwerke nutzen die Gelegenheit aber auch, um ihre Anliegen zur Weiterentwicklung des Gesundheitswesens für die kommende Bundesregierung zu formulieren, wie sie im jüngst vorgestellten Positionspapier 2017 zu finden sind. „Fairer Vertragswettbewerb“ steht dabei an oberster Stelle. So werden die Organisations- und Marktmacht einzelner Krankenkassen mitunter zulasten der kleinen und mittleren Unternehmen im Gesundheitswesen ausgenutzt. Auch die Informationsparität und Beteiligung der Gesundheitshandwerke in der gemeinsamen Selbstverwaltung müsse sich nach Ansicht der fünf Gesundheitshandwerke verbessern. Wenn wesentliche Elemente des Leistungsrechts, wie etwa das Hilfsmittelverzeichnis oder die

Festlegung von Festbeträgen oder den Festzuschüssen beim Zahnersatz, angepasst werden, müssten auch die Vertreter der Gesundheitshandwerke von Beginn des Verfahrens an echte Mitwirkungsrechte erhalten. Ebenso bleibe man bei der Digitalisierung des Gesundheitswesens, insbesondere der elektronischen Gesundheitskarte und dem elektronischen Datenaustausch, insgesamt noch weit hinter den Möglichkeiten zurück. Entstehende Datenmonopole seien ein Machtproblem, das es im Gesundheitswesen nicht geben dürfe. Diese und weitere Themen wurden in intensiven wie entspannten Gesprächen im Verlauf des Abends aufgegriffen und diskutiert. **ZT**

Quelle: Verband Deutscher
Zahntechniker-Innungen

**ZT Fortsetzung von Seite 1 –
Abschaffung von
Mono-MVZ gefordert**

VDZI stattdessen als ökonomischer Hebel wirken, der die bisherigen Versorgungsstrukturen – vor allem in Ballungszentren – schon bald massiv negativ einträchtigen wird. Der VDZI erläutert in seinem verabschiedeten Leitpapier seine Grundsatzposition: „Medizinische Versorgungszentren (MVZ) bzw. die fachgleiche Organisationsform nur für Zahnärzte, sogenannten Mono-MVZ, verstärken unzweifelhaft die Zentralisierung und die ohnehin mit wachsenden Zahnarztketten verbundenen Kommerzialisierungstendenzen in der Zahnmedizin. Darüber hinaus werden die neuen Mono-MVZ, da größtmäßig unlimitiert, auch ihre „Praxislaborkonstruktionen“ in freiberuflicher Zahnarztthand organisieren und damit den bereits mit der Zunahme von Gemeinschaftspraxen und Praxisgemeinschaften beobachteten Trend weiter forcieren. Das klassische Praxislabor muss bei dieser Form endgültig als Profitcenter mit Auslastungskalkül benannt werden. Es widerspricht allen berufsrechtlichen Prinzipien des Zahnarztes. Der ordnungspolitische Kollateralschaden für Zahntechniker ergibt sich, weil damit gleichzeitig und ohne Not die privatwirtschaftlichen und wettbe-

Ausrichtung der Betreiber und Fehlanreize bei den angestellten Zahnärzten ebenso wenig aufhalten, wie hierdurch der Einzug von Fremdinvestoren verhindert wird. Vielmehr werden diese mithilfe erfahrener Wirtschaftsjuristen jede renditeorientierte Rechtskonstruktion entwickeln. Erst implementiert, wird dies politisch nicht mehr umkehrbar sein. Damit wird ein MVZ, eine Idee der Gesundheitspolitik zur Stärkung der fachübergreifenden medizinischen Zusammenarbeit, als Mono-MVZ zu einem strukturpolitischen Hebel, der

ANZEIGE

Gold Ankauf/Verkauf

Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de

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

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

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

die bewährten Praxis- und Handwerksstrukturen in Patientennähe zerstören wird. Dass dies insbesondere in den Ballungsräumen geschieht, darauf deutet nicht nur die rapide zunehmende Zahl der Mono-MVZ hin, sondern gerade ihre regionale Konzentration in verdichteten Räumen. Ein medizinischer oder versorgungspolitischer Fort-



Der diesjährige Verbandstag in Kassel.

werbsorientierten Anstrengungen der zahntechnischen Meisterbetriebe bei Sachinvestitionen in technologische Innovation sowie in qualifizierte Aus- und Fortbildung entwertet werden. Privatwirtschaftliche Unternehmertätigkeit wird durch die neue Organisationsform in Zahnarztthand im unfairen Wettbewerb verdrängt. Damit schwächen die MVZ-Strukturen nicht nur die wohnortnahen Einzelpraxen der Zahnärzte, sondern auch die spezialisierten zahntechnischen Meisterbetriebe erheblich. Die derzeitige Beschränkung des Kreises der MVZ-Träger ist dabei als temporäres Feigenblatt einzuschätzen. Diese wird eine gewinnorientierte

schrift ist mit dem MVZ nicht verbunden. Mono-MVZ-Strukturen bei Zahnärzten sind angesichts der bestehenden und unstrittig erfolgreichen wohnortnahen Versorgungsstrukturen nicht nur überflüssig, sondern schädlich. Deshalb und weil die damit eingeleitete Entwicklung grundlegenden berufsrechtlichen Grundsätzen des Zahnarztes widerspricht, sind zahnmedizinische Versorgungszentren als Mono-MVZ abzulehnen, mindestens aber ist das dabei mögliche Besitzen und Betreiben eines zahntechnischen Labors zu untersagen.“ **ZT**

Quelle: Verband Deutscher
Zahntechniker-Innungen

**ZT ZAHNTECHNIK
ZEITUNG**

IMPRESSUM

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

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

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

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

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

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

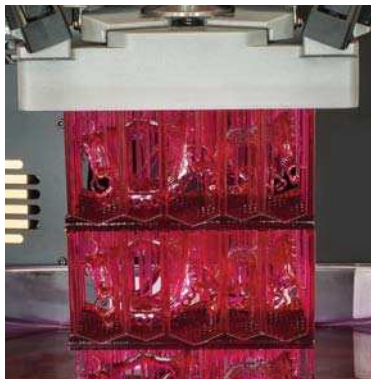
Abonnement
Andreas Grasse (Aboverwaltung)
Tel.: 0341 48474-201
grasse@oemus-media.de

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

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

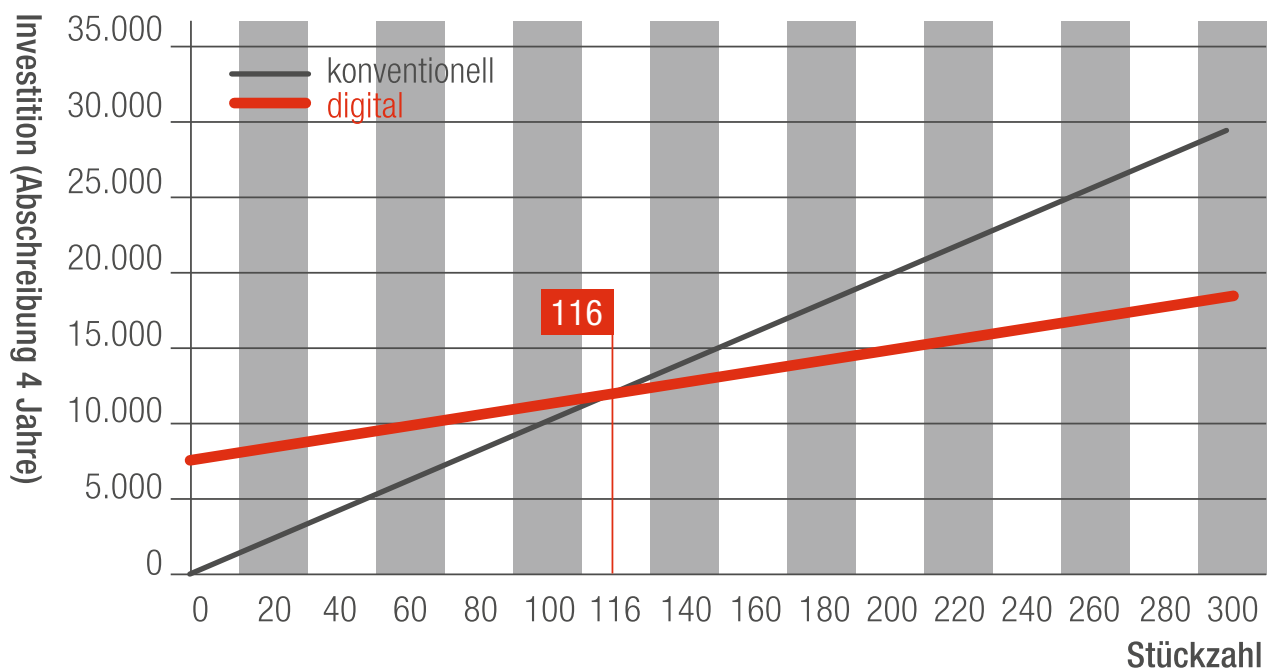
Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzel exemplar: 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland: 55,- € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 0341 48474-0. Die Beiträge in der „Zahntechnik Zeitung“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

new
way
dental
technology



3D - Printing
Die Zukunft beginnt heute.

Neue Herausforderungen erfordern neue Lösungen



> Rentabilität schon bei niedriger Auslastung
Wirtschaftlichkeitsvorteil ab 116 Arbeiten p. a. bei ausschließlicher Schienenfertigung

(Ausgehend von der konventionellen Fertigung, siehe Whitepaper dentona AG unter www.dentona.de/Services/Downloads/Whitepaper)

> Schnelle Integration in den Alltag



„ Die digitale Fertigung unserer Schienen erledigt die gleiche Mitarbeiterin, die vorher die Schienen konventionell hergestellt hat. Sie war ohne jegliche CAD/CAM- Erfahrung, dennoch hat die Umstellung nur einen Tag gedauert.

ZTM Oliver Schulz, Solident GmbH, Schwerte

> Hohe Qualität und Wirtschaftlichkeit



„ Für uns hat sich das Anfertigen von Aufbisschienen mit dem 3D-Drucker sehr gut bewährt! Wir konnten schnell eine gute Passung einstellen und durch das parallele Anfertigen von mehreren Schienen ist die Technik auch noch wirtschaftlich!

Martin Volkmer, Dentallabor Volkmer GmbH & Co KG, Rheine

Deutsche Zahnersatz-Preise im europäischen Mittelfeld

IDZ-Studie zum Ländervergleich zur zahnärztlichen und zahntechnischen Vergütung bei Zahnersatz in Europa. Von Jürgen Pischel.

Vergleicht man die (wechselkursbereinigten) Preise, die für Zahnersatz in Europa gefordert werden, so zeigen sich erhebliche Preisunterschiede zwischen den einzelnen Ländern. Dies wird an fünf repräsentativen Behandlungsanlässen deutlich, unterteilt in zahnärztlichen und zahntechnischen Preisanteil.

Das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) hat dazu eine empirische Studie „Zahnärztliche und zahntechnische Vergütung beim Zahnersatz – Ergebnisse aus einem europäischen Ländervergleich“ veröffentlicht.

Das Ergebnis zeigt, dass Deutschland beim Preisniveau zahntechnischer Leistungen einen mittleren Rang einnimmt: Beim zahnärztlichen Honorar liegen die Schweiz, Dänemark und die Niederlande zum Teil deutlich über den deutschen Preisen. Bei zahntechnischen Leistungen



© fototaler/shutterstock.com

(Material- und Laborkosten) hingegen ist lediglich die Schweiz teurer, während in den Vergleichsländern zum Teil deutlich niedrigere Preisniveaus ermittelt wurden. Auffällig ist, dass der durchschnittliche Anteil der Material- und Laborkosten am Gesamtpreis in Deutschland mit 61,3 Prozent mehr als zehn Prozentpunkte über dem durchschnittlichen Anteilswert der europäischen Nachbarn liegt (50,7 Prozent). Die Zahntechnik

erweist sich in Deutschland ebenfalls höher als in den Nachbarstaaten. Die Studie zeigt, dass die Versorgung mit Zahnersatz in der Regel vollständig vom Patienten getragen werden muss, nur in Deutschland werden die Kosten für Zahnersatz je nach Befund von den gesetzlichen Krankenkassen mit Festbeträgen bezuschusst. **ZT**

Quelle: Institut der Deutschen Zahnärzte

Berufsanerkennung mit Qualifikationsanalyse

SZI führt erstmalig Qualifikationsanalyse im Rahmen eines Anerkennungsverfahrens bei syrischem Flüchtling durch.

Auch wenn es die Südbayerische Innung seit mehr als 80 Jahren gibt, so war es für die Innung wie auch die Handwerkskammer für München und Oberbayern die erste Qualifikationsanalyse zur Feststellung der beruflichen Kompetenzen im Rahmen eines Anerkennungsverfahrens.

Gerade die letzte Flüchtlingswelle hat gezeigt, dass Menschen aufgrund der menschenunwürdigen Umstände ihre Heimatländer von einer auf die andere Sekunde verlassen müssen, um zu überleben. Es ist nur allzu verständlich, wenn Dokumente, wie etwa der Nachweis von Berufsqualifikationen dabei auf der Strecke bleiben. So auch im konkreten Fall eines jungen Flüchtlings aus Syrien. Herr Sarwat S. hatte den Antrag auf Anerkennung seiner in Syrien erworbenen Qualifikation bei der Handwerkskammer für München und Oberbayern gestellt. In seinem

zeichnet: Sie bietet Anerkennungsstellen, Antragstellenden sowie Arbeitgebern eine fachlich optimale Einschätzung über die vorhandenen und fehlenden Kompetenzen. Qualifikationsanalysen werden längst noch nicht flächendeckend angeboten. Aus diesem Grund fördert das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) das Projekt „Prototyping Transfer – Berufsankennung mit Qualifikationsanalysen“.

Ziel des Projekts ist es, die Anzahl der durchgeführten Qualifikationsanalysen bundesweit zu erhöhen sowie zuständige Stellen bei der Vorbereitung und Durchführung von Qualifikationsanalysen gezielt zu unterstützen – zum Beispiel durch dezentrale Schulungen, individuelle Beratung, Arbeitshilfen und durch den Sonderfonds Qualifikationsanalysen zur finanziellen Unterstützung der

ANZEIGE



Hedent Prothesenkunststoffe





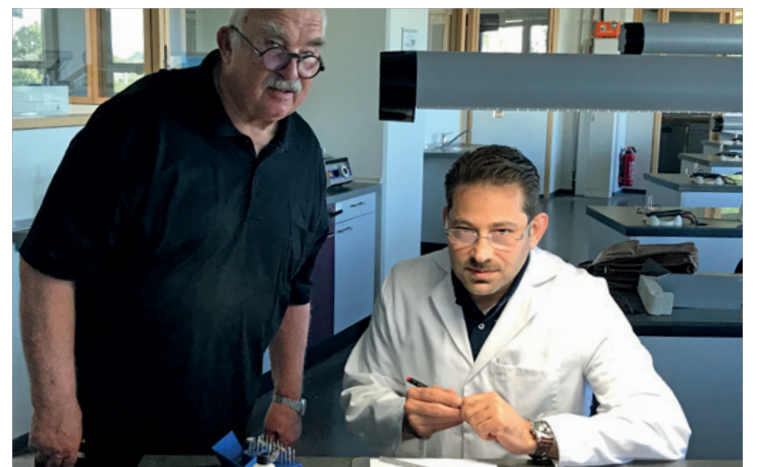
Inkothem 85 Gießkunststoff
Kunststoff-Warmpolymerisat für Prothesen im PERform-Inkovac-Polymerisationssystem und in der Modellgusstechnik.
Inkothem 85 ist speziell für die Gießtechnik entwickelt worden und zeichnet sich durch besonders gute Fließeigenschaften aus.
Es ist ein farbstabiles Polymethylmethacrylat mit Barbitursäure-Katalysatorsystem.
Inkothem 85 kann durch die individuellen Einsatzmöglichkeiten besonders wirtschaftlich als Universalkunststoff auch bei Erweiterungen und Reparaturen eingesetzt werden.

Inkothem press
Kaltpolymerisat für Prothesen in der Modellgusstechnik.
Inkothem press ist ein farbstabiles Methylmethacrylat mit normaler Verarbeitungsbreite für Komplettierungen (Sattelanpressungen) von Modellgussprothesen mit Gipsvorguss oder wirtschaftlich mit Silikonvorguss, fixiert in der Hedent-Fixette.
Für Unterfütterungen von Kunststoffprothesen mit dem Hedent-Inkolator ist Inkothem press besonders gut geeignet.
Druckpolymerisation garantiert große Dichte und optimale mechanische und chemische Werte. Das Barbitursäure-Katalysatorsystem baut Restmonomer bis unter 1 % ab.
Der Kunststoff ist mundbeständig und hat eine gute Verträglichkeit!

Inkothem press extra
Kaltpolymerisat für Prothesen in der Modellgusstechnik.
Inkothem press extra ist ein farbstabiles Methylmethacrylat mit extrem langer Verarbeitungsbreite. Die extrem lange, plastisch modellierfähige Phase und der bei Raumtemperatur verzögerte Polymerisationsbeginn ermöglichen eine rationelle Verarbeitung, speziell in der Modellgusstechnik.
Druckpolymerisation garantiert große Dichte und optimale mechanische und chemische Werte. Das Barbitursäure-Katalysatorsystem baut Restmonomer bis unter 1 % ab.
Der Kunststoff ist mundbeständig und hat eine gute Verträglichkeit!

Hedent GmbH
Obere Zeil 6 – 8
D-61440 Oberursel/Taunus
Germany
Telefon 06171-52036
Telefax 06171-52090
info@hedent.de
www.hedent.de

Alle Prothesenkunststoffe sind in 10 verschiedenen Farben erhältlich!
Weitere Produkte und Informationen finden Sie auf unserer Homepage!



Heimatland Syrien hatte er zunächst Zahntechnik studiert und anschließend zehn Jahre in diesem Beruf gearbeitet, bevor er sein Heimatland verlassen musste. In der kurzen Zeit in Deutschland hat er sich bereits gute Deutschkenntnisse angeeignet, sodass der Durchführung einer Qualifikationsanalyse nichts im Wege stand. Die Verfahren zur Anerkennung im Ausland erworbener Berufsqualifikationen basieren in der Regel auf einer Dokumentenanalyse. Wenn Abschluss-, Arbeitszeugnisse oder Informationen zu Inhalten der ausländischen Qualifikation fehlen, die für die Gleichwertigkeitsfeststellung relevant sind, können die Antragstellenden ihre beruflichen Kompetenzen über sogenannte „sonstige geeignete Verfahren“ (vgl. § 14 BQFG und § 50b HwO) nachweisen – zum Beispiel mittels Fachgespräch oder Arbeitsprobe. Soweit es sich um Berufe handelt, die durch die Bundesländer geregelt werden, gibt es auch dort entsprechende rechtliche Regelungen. Dieses Verfahren im Rahmen der Berufsanerkennung wird als „Qualifikationsanalyse“ be-

Antragstellerinnen und Antragsteller. Der Nachweis der beruflichen Kompetenzen von Sarwat S. umfasste ein Fachgespräch sowie eine Arbeitsprobe und dauerte insgesamt zwei Arbeitstage. Die Ausarbeitung der Qualifikationsanalyse sowie die praktische Durchführung erfolgten durch den Vorsitzenden des Zwischen- und Gesellenprüfungsausschusses der Innung, Herrn Gerd Lehmann. Herr Lehmann hatte im Vorfeld dieser Qualifikationsanalyse viel Zeit und Mühe investiert, um einen reibungslosen Ablauf zu gewährleisten. Unter Aufsicht einer Vertreterin der Handwerkskammer für München und Oberbayern konnte Herr Sarwat S. sein Können mit Erfolg unter Beweis stellen. Mit der Qualifikationsanalyse hat Herr Sarwat S. nun einen praktischen Nachweis, der sowohl ihm wie auch potenziellen zukünftigen Arbeitgebern den Nachweis seiner fachlichen Kompetenz bescheinigt. Wir wünschen ihm auf seinem beruflichen Weg weiterhin viel Erfolg! **ZT**

Quelle: Südbayerische Zahntechniker-Innung



Lucitone® HIPA
Hochleistungs-Kaltpolymerisat

Prothesenkunststoff neu definiert

Lucitone HIPA ist das erste Kaltpolymerisat, das die DIN EN ISO Norm hinsichtlich erhöhter Schlagzähigkeit übertrifft. Es hat damit eine um 200 % höhere Festigkeit als herkömmliche Kaltpolymerisate und verfügt über herausragende Form- und Farbstabilität*.

Die gesteigerte Festigkeit senkt das Bruchrisiko und spart somit Zeit und Kosten durch weniger Neuanfertigungen und Reparaturen.

dentsplysirona.de

*Basierend auf Tests von Dentsply Sirona.

Mehr als oberflächliches Geplauder – In vier Schritten zum routinierten Small Talker

Viele Zahntechniker halten Small Talk für ein oberflächliches Geplauder oder gar sinnloses Geplänkel. Doch es hat zu Unrecht keinen guten Ruf. Auch wenn Zahntechniker gerade im beruflichen Umfeld viel lieber über fachliche Dinge sprechen, weil sie sich darin sicherer fühlen – wer Small Talk beherrscht, hat einige Vorteile.



© Pressmaster/shutterstock.com

Ein Beispiel: Ein Zahntechniker befindet sich auf einer Veranstaltung mit potenziellen Kunden. Wie kann man jetzt mit dem einen oder anderen Zahnarzt geschickt Kontakt knüpfen und ein Gespräch anfangen? Eher ungeschickt wäre es, direkt auf einen am Stehtisch Kaffee trinkenden Menschen zuzugehen und zu sagen: „Ich bin Herr XY vom Labor ABC und wir machen die besten Aufbiss-schienen. Soll ich Ihnen gleich ein Muster zeigen oder wollen wir lieber einen Termin machen?“ Selbst wenn der Angesprochene gerade auf der Suche nach einem zahntechnischen Labor wäre, würde er ihn in diesem Moment wohl eher zurückschrecken. Viel zu direkt und massiv war der „Überfall“. Vielleicht hatte er gerade nur keine Lust zu reden. Durch das eher ungeschickte Verhalten des Zahntechnikers ist diese sicherlich auch nicht geweckt worden. Genau hier kommt der berühmte, wenn auch oft unbeliebte, weil nicht gewohnte Small Talk ins Spiel. Er kann – gut gemacht – eine wertvolle Brücke zwischen zwei unbekanntem Menschen bauen. Man fällt sozusagen nicht mit der Tür ins Haus, sondern schafft erst einmal eine Vertrauensbasis.

Die Lust des „kleinen Gesprächs“

Doch wie bekommt man nun heraus, wer zum Gespräch auf-

gelegt ist bzw. aus der Reserve gelockt werden kann? Hier bildet ein Small Talk den optimalen Einstieg. Small Talk heißt übersetzt „kleines Gespräch“ und dient dazu, die Atmosphäre aufzulockern. Das gelingt nur mit harmlosen, oberflächlichen Themen als Einstieg, die zu einem guten Verkaufsgespräch führen können – wohlgemerkt KÖNNEN (nicht müssen!) In folgenden vier Schritten werden Zahntechniker bald zu routinierten Small Talkern:

1. Erst einmal in Ruhe umsehen

Bei der Ankunft im Veranstaltungsraum ist es wichtig, sich einen Moment Zeit zu nehmen und sich umzuschauen, in Ruhe einen Kaffee zu holen und die Umgebung zu scannen: Wo steht jemand alleine und schaut sich vielleicht ebenfalls im Raum um? Wo stehen Grüppchen locker zusammen? Es ist

ANZEIGE

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

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

eine gute Strategie, sich hier von Sympathie leiten zu lassen und das erste Gespräch mit jemandem anzufangen, der einem angenehm auffällt. Das sollte allerdings nicht der Kollege sein, mit dem man ständig auf Achse ist. Von ihm ist kein Auftrag zu erwarten. Jemand, den man ab und zu bereits auf Veranstaltungen gesehen hat, aber noch nicht näher kennt, ist sicher eine gute Wahl.

2. Vom Begrüßen und Weiterreden

Ist die Entscheidung über den zukünftigen Gesprächspartner gefallen, sollte man ersten Blickkontakt aufnehmen, mit offener Körperhaltung auf ihn zugehen, ihn direkt anschauen, begrüßen und sich selbst vorstellen. Das ist schon der erste Satz (noch nicht der Sieg) zum Small Talk. Gute Themen zum Weiterreden sind:

- Die Veranstaltung selbst. Menschen lieben es, nach ihrer Meinung gefragt zu werden. Warum also nicht fragen, wie die Person auf die Veranstaltung aufmerksam geworden ist, was ihr Motiv ist, dabei zu sein, oder wie sie bei ihr insgesamt ankommt.
- Die Anfahrt. Gemeinsamkeiten sind immer eine gute Basis: „Ich habe gerade im Stau gestanden und bin jetzt wirklich froh, rechtzeitig hier zu sein. Sind Sie schon länger

hier?/Sind Sie auch mit dem Auto gekommen?“

- Die Bekanntschaft aus der Ferne: „Hallo, Herr/Frau XY! Bisher haben wir uns immer nur aus der Ferne gesehen/telefonisch gehört. Schön, dass sich jetzt die Gelegenheit zum Gespräch ergibt. Meine Name ist ...“

ANZEIGE

AUGEN AUF BEIM GOLDVERKAUF! Exklusiv Gold

- Wenn auch Sie mehr erwarten -

Vertrauen ist gut! Dabei sein ist wertvoller! Seit über 30 Jahren der
Exklusiv-Partner
an Ihrer Seite!

(Seien Sie live beim Schmelzen Ihrer Altgoldposition dabei)

Hanns-Hoerbiger-Str.11 • 29664 Walsrode • www.exklusivgold.de • Tel: 05161 - 98 58 0

Mit diesen drei Klassikern kommt man mit den allermeisten Menschen gut ins Gespräch. Das Gegenüber wird antworten und die Unterhaltung sich von ganz alleine weiterentwickeln. Irgendwann ist man dann plötzlich beim sogenannten „Big Talk“ – beispielsweise dem Verkaufsgespräch – angekommen, ohne es zu merken. Ohne smarten Einstieg über den Small Talk wäre dies nicht so leicht und vor allem in den meisten Fällen wesentlich weniger erfolgreich gelungen.

3. Keine Kritik – es sei denn über das Wetter

Wichtig beim Small Talk ist, nichts und niemanden zu kri-

tisieren – im privaten Umfeld beispielweise schon gar nicht den Gastgeber oder das Bufett. Einzig über das Wetter und den Verkehr darf mäßig geschimpft werden. Denn hier sind sich die Gesprächspartner normalerweise einig. Logisch aber auch: Für die Atmosphäre einer Unterhaltung ist Kritik – an was oder wem auch immer – nicht wirklich förderlich. Besser ist es, beim Gegenüber mit positiven Impulsen zu punkten.

4. Manche Themen sind tabu

Beim Small Talk gibt es einige Themen, die absolut tabu sind: Dazu gehören Politik, Religion, Gesundheit, Geld, Krankheit, Lästern, Jammern. Da man nie weiß, welche Meinung oder Erfahrung der Gesprächspartner gerade mit diesem Thema gemacht hat, macht man selbst am besten einen großen Bogen darum.

Small Talk kann richtig Spaß machen. Vorausgesetzt man sieht ihn nicht als Mittel zum Zweck oder mit dem Ziel, baldmöglichst tiefschürfende Gespräche zu führen. Darum geht es hier nicht! Small Talk ist ein Mittel, um mit Menschen ins

Gespräch und dann vielleicht auf ein Thema zu kommen, das beide interessiert. Ob Small Talk also nur aus zwei kurzen Sätzen besteht oder eine Viertelstunde dauert – je nach Umgebung, Zeit und persönlicher Sympathie – kann aus einer zunächst oberflächlichen Unterhaltung plötzlich so viel mehr werden und für den Zahntechniker in vielerlei Hinsicht Sinnvolles entstehen. **ZT**

ZT Adresse

Oliver Schumacher, M.A.
Katharinenstraße 3
49809 Lingen (Ems)
Tel.: 0591 6104416
info@oliver-schumacher.de
www.oliver-schumacher.de

COMBIFLEX PLUS ... DIE ALTERNATIVE!

ALLE COMBIFLEX PLUS
KOMPONENTEN SIND
VOLL KOMPATIBEL MIT
DEM GIROFORM* SYSTEM



PINMASTER C1 PINBOHRGERÄT

mit Laservisierung, automatischem
Vorschub und elektromagnetischer
Fixierung der Plattenaufnahme.
Inklusive komplettem Zubehör.

COMBIFLEX PLUS STARTERKIT

bestehend aus: Basisplatten,
Splitcastplatten, Abdruckträger,
Pins, Putty, Modellhammer,
Positionierungsplatten,
Schleifbandträger,
Schleifbandröllchen.
Im Wert von € 279,-

PAKETPREIS € 1950,- Pinbohrgerät & Combiflex plus

Angebot gilt bis zum 30.06.2017, bzw. solange der
Vorrat reicht / *Giroform ist eine eingetragene
Marke der AmannGirrbach GmbH, 75177 Pforzheim

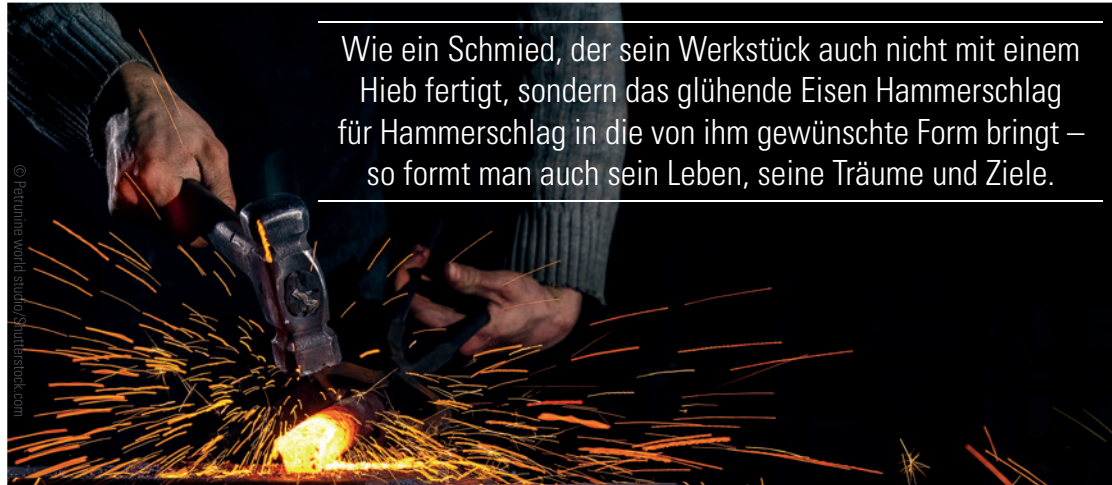


Glücklich ist ... wer sich dazu entschließt!

Bereits seit der Antike spielt das Streben nach Glück eine große Rolle im Leben der Menschen. Doch welche Faktoren führen zum Glück und wie wird man glücklich? Marc M. Galal gibt Aufschluss und erteilt Tipps auf dem Weg zum Glück.

Das Glück hat Hochkonjunktur oder präziser ausgedrückt: Die Suche nach dem Glück. Eigentlich nichts wirklich Neues, denn seit jeher gilt das Bestreben der Menschen eben diesem Quäntchen Zustand, der im Leben Erfüllung bringen soll. Doch Wunschdenken und Sehnen, das war einmal. Heute beschäftigen sich seriöse Wissenschaft und Forschung mit dem Glück. Und doch ist die entscheidende Größe für das Eintreten desselben immer noch das Individuum.

„Glücklich ist, wer vergisst, was nicht zu ändern ist“, lautet eine Operettenweisheit, wenn ein Fehler für den Betroffenen nicht mehr rückgängig zu machen ist. Also zufrieden sein, mit dem was man hat. Ganz anders als diese eher fatalistische Haltung will es das Sprichwort „Ein jeglicher ist seines Glückes Schmied“. Jeder



Wie ein Schmied, der sein Werkstück auch nicht mit einem Hieb fertigt, sondern das glühende Eisen Hammerschlag für Hammerschlag in die von ihm gewünschte Form bringt – so formt man auch sein Leben, seine Träume und Ziele.

ist demzufolge nicht nur selbst verantwortlich, dass er in seinem Leben glücklich und erfolgreich ist, man muss auch aktiv werden und – wie der Schmied – Tag für Tag mit vollem Einsatz daran arbeiten, damit das Glück zum

Begleiter wird. So mancher aber, der vergeblich auf das große Glück gewartet hat, hat es vielleicht nur nicht erkannt, weil seine Vorstellung von ihm zu gewaltig war, seine Erscheinung aber nur wohllosiert angeklöpft

hat und womöglich abgewiesen wurde. Eines ist klar: Auch auf den Sechser im Lotto genügt es nicht, zu hoffen – es muss zumindest der Tipp abgegeben werden.

Entscheidungen als Grundlage

Glück ist kein Zufall. Im privaten Leben nicht und noch viel weniger im Beruf. Doch viele trauen sich nicht, dafür nötige Entscheidungen zu treffen. Die meisten Menschen verbringen viel Zeit am Arbeitsplatz. Schon deshalb ist es von Bedeutung, dass sie auch dort glücklich sind, und nicht erst oder nur nach Feierabend. Umso wichtiger ist es, sich mit dem Thema Glück am Arbeitsplatz auseinanderzusetzen. Auch wenn mancher es nicht so sieht: Wir entscheiden selbstbestimmt, dass wir arbeiten und auch, was wir arbeiten. Niemand zwingt uns dazu! Es gibt immer eine Wahl und eine Entscheidung, die getroffen wird. Natürlich werden mit einer solchen Entscheidung für eine Arbeit oft Rahmenbedingungen akzeptiert, welche die persönliche Entwicklung einschränken. Aber auch hier gibt es zwei Möglichkeiten: Resigniert abwarten oder aktiv eine Veränderung herbeiführen. Wer beispielsweise immer nur einen Teil eines Projektes bearbeitet, hat nie das gute Gefühl, etwas zu Ende zu bringen. Hier kann es helfen, um Rotation zu bitten, und so etappenweise mal am Anfang und mal am Ende eines Vorgangs zu arbeiten, um letztendlich alle Phasen kennenzulernen. Wer dagegen nur der Dinge harret, die da kommen (sollen), wird nie herausfinden, was ihm wirklich Spaß (also was ihn glücklich) macht, und auch nicht die Gelegenheit bekommen, mehr davon zu tun. Stattdessen wird er bei weniger geliebten Tätigkeiten „versauern“. Nur mit eigenem Zutun lässt sich das Glück auf den Menschen ein.

Zeit bewahren. Oft scheitert es allein daran, dass zu sehr einem Ideal nachgeiebert oder ein fremdbestimmtes Ziel ohne Rücksicht auf Verluste angestreut wird. Wer Designer seines Lebens, also der Schmied seines Glückes, werden will, muss sich zunächst ganz auf sich konzentrieren. Auf sein Leben, auf seine Träume, auf seine Ziele. Sind diese erst einmal visualisiert, kann man ganz praktisch an die Sache herangehen und mit der Arbeit beginnen. Wie ein Schmied eben, der sein Werkstück auch nicht mit einem Hieb fertigt, sondern das glühende Eisen Hammerschlag für Hammerschlag in die von ihm gewünschte Form bringt. Wer das Glück wie einen Stier bei den Hörnern packt, ergreift die Chance und wird systematisch in allen Lebensbereichen erfolgreicher, zufriedener und glücklicher werden.

Drei Tipps auf dem Weg zum Glück!

Konsequent entscheiden

Das Geheimnis von Erfolg und Glück liegt darin, gute Leistungen zu erzielen und zugleich auf sich zu achten. Dabei helfen konsequente Entscheidungen wie zum Beispiel: „Ich arbeite diesen Samstag von 9.00 bis 11.30 Uhr. Nicht länger.“ Kommunizieren Sie das – und vor allem: Genießen Sie die wohlverdiente Freizeit.

Belohnungen nicht aufschieben

Während sie das eine Projekt bearbeiten, schieben viele bereits nach der nächsten Herausforderung und stoßen neue Prozesse an. Sie sind immer mittendrin und genießen keinen Abschluss. Belohnungen werden auf später verschoben. Doch das Gehirn braucht den Moment des Innehaltens und die Anerkennung jetzt. Sonst kann es in Zukunft keine Höchstleistungen erbringen.

Achtsam sein

Wer gerade mittendrin in einem Projekt ist, tut sich oft schwer mit der Achtsamkeit. Doch jeder Mensch braucht kleine Erholungen. Schon eine halbe Stunde Pause, eine Tasse Kaffee, ein Small Talk wirken inspirierend. Gehen Sie mit Ihren Ressourcen respektvoll um. So verlieren Sie nicht wertvolle Zeit, sondern holen sich Power zurück. **ZT**

ZT Adresse

Marc M. Galal
Lyoner Straße 44–48
60528 Frankfurt am Main
Tel.: 069 7409327-0
Fax: 069 7409327-27
info@marcgalal.com
www.marcgalal.com



ANZEIGE

ZAHNTECHNISCHE FORTBILDUNG MIT KONZEPT

Curriculum „Zahntechnische Implantatprothetik – DGZI“

Die besondere Qualifizierung für Mitarbeiter zahntechnischer Labore, welche sich auf die Implantatprothetik spezialisiert haben.

- 4 Wochenenden (jeweils Fr./Sa.)
- für Zahntechniker (Zahnärzte & Zahntechniker im Team möglich)
- Starttermin: 1./2. September 2017
- im Raum Köln/Bonn
- Kursgebühr: 1.999 €*

* Für DGZI-Mitglieder (kann bei Buchung des Kurses beantragt werden) und mindestens 2 Jahre dauernde Mitgliedschaft in der DGZI. Für Nichtmitglieder 2.500 Euro Kursgebühr.

Das aktuelle Fortbildungsprogramm mit allen Details zum Curriculum anfordern oder unter www.DGZI.de anschauen.

DGZI
Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.

Fortbildungsprogramm für Zahntechniker
der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.

- Curriculum Implantatprothetik
- Tätigkeitsschwerpunkt Zahntechnische Implantatprothetik
- Spezialist für zahntechnische Implantatprothetik

Zahnärzte & Zahntechniker im Team möglich

Alle Informationen im aktuellen Fortbildungsprogramm der DGZI und unter www.DGZI.de



Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
Geschäftsstelle: Paulusstraße 1, 40237 Düsseldorf
Tel.: 0211 16970-77 | Fax: 0211 16970-66 | sekretariat@dgzi-info.de | www.dgzi.de



ceraMotion® One Touch Concept.



Foto: © Christian Ferrari®

Mit **Nacera®** und **ceraMotion®** verbinden sich zwei starke Marken zu einem einzigartigen Produktspektrum für alle Indikationen und Verarbeitungstechniken zur Herstellung von vollkeramischen Versorgungungen aus Zirkonoxid. Sie sind individuell zugeschnitten auf die Bedürfnisse und Anforderungen des Anwenders.



Genießen Sie 2017 spannende ceraMotion® Momente...

Hamburg 27. April 2017 | **Dortmund** 11. Mai 2017

Wien 19. Oktober 2017

➤ Mehr Infos: Telefon +49 72 31/803-470 | kurse@dentaurum.com

* Nacera® ist eine eingetragene Marke der DOCERAM Medical Ceramics GmbH.



NEM-Fräsröhring für herausnehmbaren Zahnersatz in der Anwendung

Ich war auf der Suche nach einem fräsbaren NEM-Material, das speziell für herausnehmbaren Zahnersatz ausgelegt ist. Jedoch fanden sich nur Rondenhersteller, die Kobalt-Chrom-Ronden anbieten, welche für keramische Verblendungen ausgelegt sind. Es sollte aber ein Material gefräst werden, das in Sachen Fräsbarkeit, Biegefestigkeit, aber auch Wirtschaftlichkeit für herausnehmbare Arbeiten optimiert ist.



Abb. 1: NEM-Fräsröhring. (© Firma S&S Scheftner)

NEM-Legierungen für Modellguss sind in der Regel Typ 4- oder Typ 5-Legierungen. Jedoch lassen sich Typ 5-Legierungen schwer zerspanen. Somit standen wir vor der Herausforderung, eine NEM-Ronde zu entwickeln, die alle eingangs genannten Eigenschaften aufweist und effizient zu zerspanen ist. Zusätzlich sollte diese selbstverständlich auch ein Maß an Wirtschaftlichkeit aufweisen. Die Wirtschaftlichkeit hängt natürlich davon ab, wie diese berechnet wird und welche Grundlagen zur Be-

rechnung herangezogen werden.

In meinem kleinen Labor mit fünf Mitarbeitern ist es unser Ziel, möglichst viele Arbeitsschritte mithilfe digitaler Komponenten zu erledigen. Dies dient keinem Selbstzweck, sondern als Hilfe für den Zahntechniker, einfache Arbeiten, wie zum Beispiel Gerüste zu gießen, zu erledigen. So können sich alle Mitarbeiter verstärkt der Betreuung der Zahnärzte und Patienten widmen und haben genügend Zeit, sich um das Wesentliche in der Zahntechnik zu kümmern.

NEM fräsen

Unser Labor ist auf die Verarbeitung von Zirkon und NEM als

Ersatz von Gold spezialisiert. Viele hochwertige ästhetische Teleskoparbeiten fertigen wir aus NEM. Nicht immer sind es jedoch komplette Brückenrestorationen, die hergestellt werden müssen, sondern häufig werden auch transversale oder sublinguale Bügel notwendig oder auch ein klassischer Klammermodellguss. In diesen Fällen steht man vor der Entscheidung: Outsourcen oder selbst fertigen? Der digitalen Konstruktion von Modellgussarbeiten stehe ich sehr positiv gegenüber, da die Konstruktionen sowohl reproduzierbar sind als auch die Unterschnitte der Klammerarme exakt definiert werden können. In bestimmten Fällen ist es sogar möglich, sog. Einstückgerüste zu fertigen. Bisher gab es lediglich die Möglichkeit, die digitale Konstruktion mithilfe des Laser-Melting-Verfahrens umzusetzen oder den Umweg zu wählen und den Modellguss zu drucken oder aus ausbrennbarem Material zu

ANZEIGE

AUGEN AUF BEIM GOLDVERKAUF! Exklusiv Gold

- Wenn auch Sie mehr erwarten - Seit über 30 Jahren der

Vertrauen ist gut! Dabei sein ist wertvoller! Exklusiv-Partner

(Seien Sie live beim Schmelzen Ihrer Altgoldposition dabei) an Ihrer Seite!

Hanns-Hoerbiger-Str.11 • 29664 Walsrode • www.exklusivgold.de • Tel: 05161 - 98 58 0

fräsen und dann konventionell zu gießen. Diese Methoden betrachte ich für mich als relativ unbefriedigend, besonders da die Popularität unter den Zahnärzten, mit dem Scanner optische Abdrücke auch für Klammermodellguss herzustellen, immer mehr zunimmt. Wir haben für uns entschieden, so viel wie möglich selber zu machen, um die volle Kontrolle über Termine, Qualität und Preis zu haben. In unserem Labor fließen neben den reinen Material-, Werkzeug- und Maschinenkosten auch Personalkosten und der Punkt mit ein, dass der

von uns hergestellte NEM-Zahnersatz aus industriell gefertigten Metallrohlingen gefräst ist und damit – im Gegensatz zu vergossenem Material – so gut wie lunkerfrei ist. Dadurch entsteht in unserer speziellen Laborsituation eine sehr gute Wirtschaftlichkeit. Selbstverständlich kann das aber von Labor zu Labor variieren. Beachten sollte man jedenfalls, dass das Herstellen von Klammergussprothesen nicht in jedem Fall gelingen kann. Dies ist von verschiedenen Faktoren abhängig. Bei Klammerprothesen kann es schnell zu einer Höhendifferenz von über 25mm



Abb. 2



Abb. 3

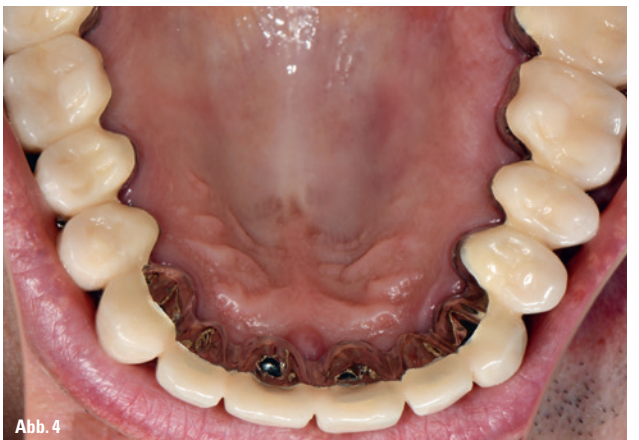


Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

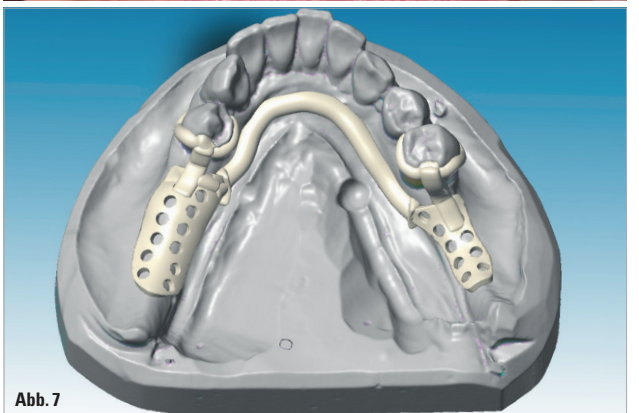


Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9

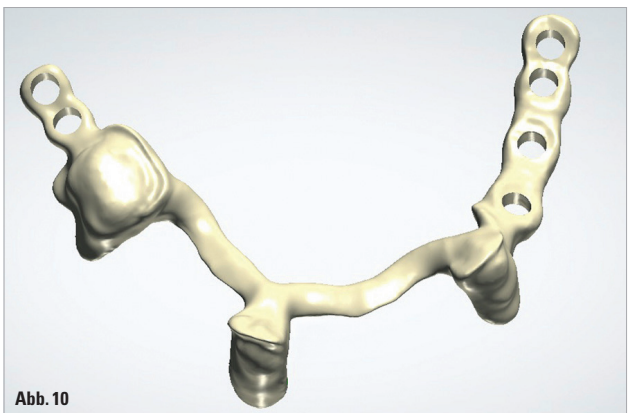


Abb. 10

Abb. 2: Oberkiefer mit Primärteleskopen. – Abb. 3: Oberkiefer-Sekundärteleskopbrücke im Rohling. – Abb. 4: Fertige Teleskopbrücke im Oberkiefer. – Abb. 5: Oberkiefer-Teleskoparbeit mit Transversalbügel. – Abb. 6: Oberkiefer-Teleskoparbeit im Mund. – Abb. 7: CAD-Konstruktion des UK-Modellguss. – Abb. 8: Unterkiefer-Modellguss im Rohling. – Abb. 9: Unterkiefer-Modellguss auf dem Modell. – Abb. 10: Gerüst in der CAD-Software.

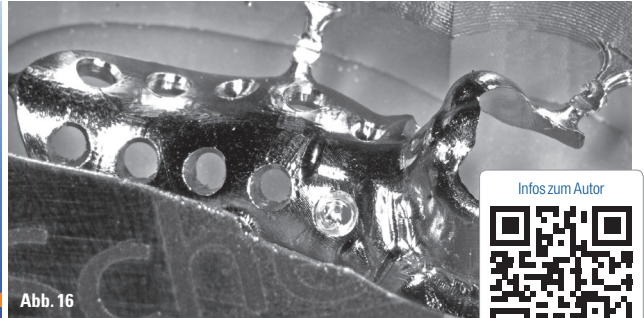
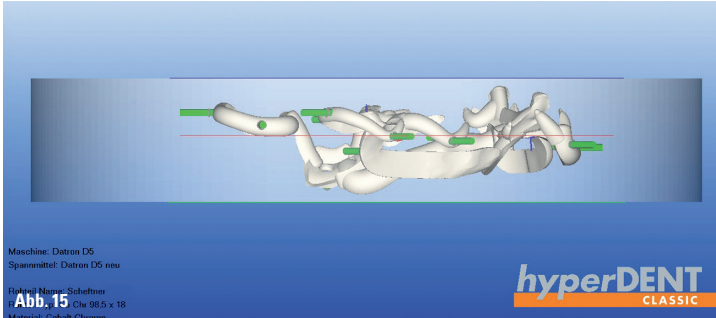
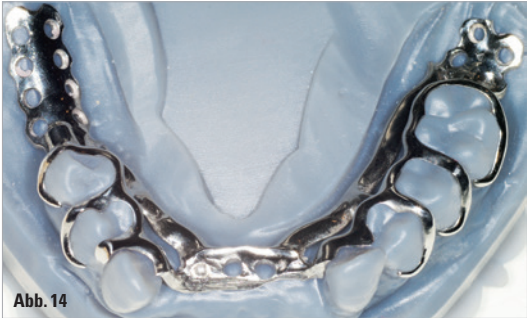
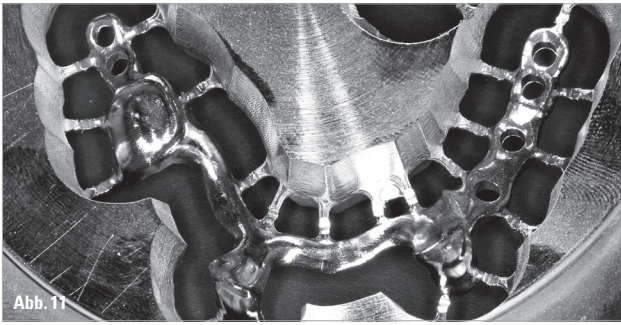


Abb. 11: Unterkiefer-Einstückarbeit im Fräsrohling. – Abb. 12: Unterkiefer-Primärteleskope auf dem Modell. – Abb. 13: Unterkiefer-Einstückgerüst auf dem Modell. – Abb. 14: Unterkiefer-Modellguss auf einem gedruckten Modell. – Abb. 15: Modellguss in der CAM-Software. – Abb. 16: Linguale Fahne in Unterkiefer-Modellguss.



kommen. Somit passt eine solche CAD-Konstruktion nicht in eine Ronde. Dieses Problem kann auch mit einem sehr tiefen Gaumendach auftreten. Aus diesem Grund wird die Fusionis Disc nur in den Höhen 18mm und 25mm angeboten. Zusätzlich sollte bei allen Retentionen mit gefrästen Löchern oder Klebeverbindungen darauf geachtet werden, dass die Löcher so groß sind, dass das Werkzeug sauber, ohne abbrechen eintauchen kann. Durch

die Konstruktion anderer Retentionsarten kann der Alltag jedoch erleichtert und die Bearbeitungszeit deutlich verkürzt werden. Außerdem kommt es bei der Verwendung von anatomischen Kronen- und Brücken-Template bei lingualen bzw. palatinalen Klammerarmen zu einer Art „Pressfahne“. Dies entsteht aufgrund des nicht ausreichenden maximalen Anstellwinkels in Kombination mit dem für diesen Zweck ungeeigneten Werkzeugtyp. Diese

dünne Fahne muss dann manuell beim Herausstrennen des Werkstückes entfernt werden. Abhilfe kann hier durch die Verwendung von anderen Werkzeugtypen und dem eigenen Ändern der Templates geschaffen werden, wobei dies aus meiner Sicht nicht zwingend nötig ist, da diese sogenannte Fahne sehr dünn ist und klar abgegrenzt von der Klammer verläuft. Zusätzlich ist der palatinale Klammerarm meist ein Stützelement und kein Halteelement.

Fazit

Ob man Modellguss aus dem vollen Blank fräsen möchte, muss jedes Labor individuell für sich entscheiden. In meiner Laborsituation empfinde ich das als eine mögliche Alternative zum rein analogen Herstellungsverfahren. Durch den industriell gefertigten Rohling und der daraus resultierenden Lunkerfreiheit in Kombination mit Reproduzierbarkeit und Steigerung der Attraktivität

von NEM-Arbeiten für Zahn-techniker im Labor, sollte man sich mit der Thematik „NEM aus dem Vollen fräsen“ deutlich mehr auseinandersetzen. ZT

ZT Adresse

ZTM Thomas Jobst
Form for Function GmbH
Wilhelminenstraße 25
64283 Darmstadt
mail@form-for-function.de
www.form-for-function.de

ANZEIGE

...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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

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

platzieren

modellieren

Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

aktivieren

Auch als STL-File für CAD/CAM-Technik verfügbar
Compatible with **exocad**

Bitte kreuzen Sie an:

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

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

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Stempel

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

ZT PRODUKTE

Mit zwei Scheiben zur ästhetischen Totalprothese

Ab jetzt können Anwender schnell und sicher monolithische Prothesen digital herstellen, die gleichwohl ästhetisch und hochwertig sind.

Digital Denture ist ein Herstellungsprozess zur schnellen digitalen Fertigung abnehmbarer Prothesen. Er verknüpft die digitale Fertigung im Labor mit den etablierten zahnärztlichen Behandlungsschritten. Eine exklusive Design-Software und aufeinander abgestimmte Materialien in Kombination mit speziellen Fertigungsstrategien bis hin zur modernen Fräsmaschinen-Plattform PrograMill versprechen vorhersehbare, konstante Ergebnisse. SR Vivodent CAD ist das Material für die digital herzustellenden Zahnsegmente sowie Zähne, Zahnreihen und Einzelzähne wer-

den aus dieser DCL-Scheibe gefertigt. Sie besticht durch ihre transluzente Einfärbung und natürliche Fluoreszenz. In Kombination mit der anatomischen Form und natürlichem Oberflächendesign wird eine hohe Ästhetik erzielt. Die Scheiben sind in vielen Farben verfügbar. IvoBase CAD ist das Prothesenbasismaterial. Die PMMA-

Scheibe steht für hohe Bruch-sicherheit und Tragedauer sowie für homogene Qualität ohne Porosität oder Lufteinschlüsse. In einem Schritt wird aus ihr die Prothesenbasis digital ausgefräst. Die Scheiben sind in vier Basisfarben verfügbar. Das Farbkonzept ist auf das Prothesenbasismaterial von Ivoclar Vivadent abgestimmt. Dadurch

werden die gängigsten Farbwünsche abgedeckt.

Neben der Basisvariante kann auch ein Upgrade auf die Premium-Variante „Digital Denture Professional“ erfolgen. Auf Wunsch können Anwender damit besonders hochwertige Prothesen – zum Beispiel mit Konfektionszähnen – herstellen. **ZT**

SR Vivodent® und IvoBase® sind eingetragene Warenzeichen der Ivoclar Vivadent AG.

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent AG
Bendererstraße 2
9494 Schaan, Lichtenstein
Tel.: +423 2353535
Fax: +423 2353360
info@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com

Fräsen der Prothesenbasis/
Vestibuläres Fräsen



Fräsen des
Zahnkranzes



Verkleben der Prothesenbasis
mit dem Zahnkranz



Feinfräsen



Polieren der digital
hergestellten Prothese



Infos zum Unternehmen



Erweitertes Implantatprothetik-Portfolio Königsblaue Einbettmasse

Amann Girschbach geht Kooperationen mit Implantatherstellern ein.

Dentaurum stellt nochmals verbesserte Einbettmasse vor.



ten aus dem Hause Straumann vorerst um Produkte der Implantatlinie BEGO Semados® ergänzt. Titanbasen für Abutments und mehrgliedrige Konstruktionen auf Implantaten gehören hier ebenso dazu wie Titanabutmentrohlinge. Analog der Auswahl an Multi Platform Solutions profitiert der Kunde von einer lückenlosen und vollständigen Einbindung in das Ceramill System bei uneingeschränkter Herstellergarantie. Eine individuelle Integration von Implantatbibliotheken bildet die Basis für die Verwendung von „Authorized Implant Components“. Bibliotheksdaten wie Implantatteile werden in diesem Fall direkt vom Original-Hersteller bezogen und können im Anschluss mit Ceramill CAD/CAM verarbeitet werden.

Das Ceramill Implantatprothetik-Portfolio wird kontinuierlich erweitert. Der ganzheitlichen Philosophie von Amann Girschbach entsprechend, erfolgt die Integration von Implantatkomponenten in das Ceramill CAD/CAM-System stets unter der Voraussetzung, höchste Prozesssicherheit, maximale Präzision und Effizienz sicherzustellen. **ZT**

Dentaurum erweitert mit der neuen Einbettmasse rema® blue seine Kompetenz für alle Materialien, die passgenaue und leicht zu verarbeitende Modellgussstrukturen ermöglichen. Sie zeichnet sich durch eine hohe Gasdurchlässigkeit aus. Mit nied-

tiert auch hier optimale Passungen.

Wie kaum ein anderer Dentalhersteller liefert Dentaurum ein vollständiges Programm mit hochwertigen Materialien zur Herstellung elastischer und passgenauer Modellgussgerüste. **ZT**

ANZEIGE

AUGEN AUF BEIM GOLDVERKAUF!
Exklusiv Gold

- Wenn auch Sie mehr erwarten -
Vertrauen ist gut! Dabei sein ist wertvoller!
(Seien Sie live beim Schmelzen Ihrer Altgoldposition dabei)

Seit über 30 Jahren der
Exklusiv-Partner
an Ihrer Seite!

Hanns-Hoerbiger-Str.11 • 29664 Walsrode • www.exklusivgold.de • Tel: 05161 - 98 58 0

In Kooperation mit den Firmen Medentika, Bego und MIS erweitert Amann Girschbach sein Angebot an Implantatprothetik-Komponenten für das Ceramill CAD/CAM-System. Für die Realisierung einer Vielzahl an Implantatversorgungen können Ceramill Kunden zukünftig auf insgesamt drei Produktlinien zurückgreifen. Die Sparte „Multi Platform Solutions“ umfasst nicht nur die bewährten Amann Girschbach Ti-Forms (1. Generation), sondern jetzt auch neu eine große Vielfalt an Prothetikkomponenten von Medentika. Das Sortiment ermöglicht die Umsetzung von innovativen Versorgungssystemen mit allen gängigen Implantatsystemen und beinhaltet neben den Titanabut-

mentrohlingen „Ceramill Ti-Forms“ auch Titanbasen (2. Generation gerade und einteilig rotierend) und Klebekappen der Marke „MedentiBase“. Der Bereich „Original System Partner“ wird nach der Integration von Originalkomponen-

ANZEIGE

Gold Ankauf/Verkauf

Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de

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

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

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

ZT Adresse

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

ZT Adresse

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

rigen Vorwärmtemperaturen können damit sehr glatte Güsse erzielt werden. Die Vorteile dieser Eigenschaften liegen auf der Hand: eine Schonung der Vorwärmöfen sowie ein erleichtertes Ausbetten. Dabei ist die Einbettmasse selbstverständlich für alle Dublierverfahren ausgelegt. Auch einer Speedvorwärmung steht nichts im Wege. Neu ist die spezielle Konzeption für den Einsatzbereich des CAD/Vest-Verfahrens. Ob gedruckte oder gefräste Gerüste aus Kunststoff oder Wachs – eine spezielle Anmischflüssigkeit garan-



Stabiles Knetsilikon

Vorteilsangebot: Fifty-Fifty Knetsilikon im Set mit High-End Teufel BT Lautsprecher.

Fifty-Fifty ist ein 1:1-Knetsilikon mit einem deutlich verringerten Anteil an Füllstoffen. Der Anwender bemerkt die hohe Qualität des additionsvernetzten Silikons bereits beim sehr angenehmen Verkneten. Fifty-Fifty bildet detailgetreu ab und bietet mit einer Shore-Härte von 85 den idealen Kompromiss zwischen Elastizität beim Entformen und hoher Dimensionsstabilität. Der gesteigerte Anteil an Reinsilikon wird besonders beim Beschneiden von Fifty-Fifty an den superglatten Schnittflächen sichtbar. Doch auch der Geldbeutel profitiert vom geringeren Füllstoffanteil. Aufgrund des niedrigen spezifischen Gewichts von 1,56g/cm³ erhält man beim Kauf von Fifty-Fifty bis zu 25 Prozent mehr Volumen/kg als bei bisherigen Silikonknetsmassen. Aktuell gibt es 5,51 Fifty-Fifty im Set mit dem High-End-Bluetooth-Lautsprecher Rockster XS von Teufel zu einem attraktiven Preis. Mehr Infos auf www.klasse4.de



reich der Modellherstellung und der Gusstechnik. Den Schwerpunkt bilden hochwertige Dentalgipse, Einbettmassen und Silikone. Zahlreiche Entwicklungen und Produktverbesserungen, die zu besseren Arbeitsergebnissen, Zeit- und Kostenersparnis und auch mehr Freude bei der Arbeit führen, haben hat Klasse 4 aufgrund der Anregungen und in Zusammenarbeit mit seinen Kunden umgesetzt. Das Sortiment ist so abgestimmt und optimiert, dass mit

nur wenigen Materialien ein weites Spektrum an Anforderungen in Labor abgedeckt werden kann – und das auch einem hohen Qualitätsniveau. **ZT**

ZT Adresse

Klasse 4 Dental GmbH
Bismarckstraße 21
86159 Augsburg
Tel.: 0821 608914-0
Fax: 0821 608914-10
info@klasse4.de
www.klasse4.de

Über Klasse 4

Die Klasse 4 Dental GmbH mit Sitz in Augsburg, bietet bereits seit 1996 hochwertige Materialien für die Herstellung von handgefertigtem Zahnersatz. Das Unternehmen führt im Programm zahlreiche Produkte aus dem Be-

Zweikomponentenkleber

Der Si-tec Kleber sorgt für Verbindungssicherheit in der Zahntechnik.



Der Si-tec Kleber ist ein selbsthärtender Zweikomponentenkleber zur Verbindung von zahntechnischen Halte- und Friktionselementen sowie Teleskopkronen mit Modellgussbasen und Galvanokronen in Modellgussarbeiten. Durch die

Verwendung der mitgelieferten Mischkanülen entfällt ein zusätzliches manuelles Mischen. Dadurch werden Mischfehler und Fehldosierungen ausgeschlossen. Ein großer Anteil von anorganischen Füllstoffen verhindert das Schrumpfen bei

der Polymerisation und führt zu einer hohen Endhärte, sodass

Kleberüberschüsse durch Fräsen leicht zu entfernen sind. Die Verarbeitungszeit beträgt drei Minuten bei 22 Grad. Höhere Temperaturen verkürzen die Verarbeitungszeit, niedrige Temperaturen verlängern die Verarbeitungszeit. Während der Abbindezeit, ca. 4,5 bis 8 Minuten nach Klebebeginn, muss die Arbeit spannungsfrei auf dem Arbeitsmodell fixiert sein und darf nicht bewegt werden. Nach der Aushärtung können Kleberüberschüsse mit einem Fräser entfernt werden. Der Kleber ist bis 120°C formstabil. Durch Erhitzen auf über 200°C kann die Klebeverbindung wieder gelöst werden. **ZT**

ZT Adresse

Si-tec GmbH Dental-Spezialartikel
Leharweg 2
58313 Herdecke
Tel.: 02330 80694-0
Fax: 02330 80694-20
info@si-tec.de
www.si-tec.de



Print@Dreve

Wir drucken das.

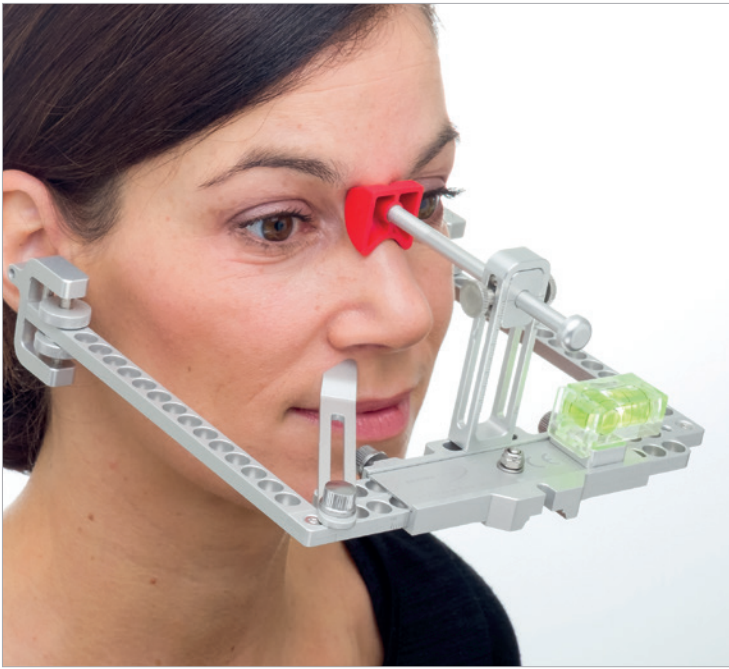


- Qualitativstes Druckverfahren
- Effizientester Bestellvorgang
- Komfortabelste Logistik

www.print.dreve.de

Individuelle Präzision und Ästhetik

Zusammen mit ZTM Walter Böthel und Dr. med. habil. Volker Ulrici entwickelte Baumann Dental einen neuen Gesichtsbogen.



Die Fixierung eines Standard-Gesichtsbogens über die Gehörgänge setzt voraus, dass diese transversal verlaufen und eine symmetrische Ausformung sowie Anordnung im Schädel aufweisen. Neuere Anatomiestudien zeigten teilweise erhebliche Abweichungen in der Symmetrie des Schädels auf. Der neue 3-D-Ästhetik-Gesichtsbogen der Baumann Dental GmbH besitzt unabhängig voneinander höhenverstellbare Ohrpelotten. Die transversale Ebene kann über die Bipupillarebene harmonisiert werden.

Die Abstützung des Bogens über die Glabella ist ebenso problematisch, da ein Standard-Gesichtsbogen von einem symmetrischen Mittelwertschädel ausgeht. Weicht der Patient von der Norm ab, kann das zur Verfälschung der zu registrierenden Bezugsebene oder der Mittsagittalen führen. Um diesen Umständen gerecht zu werden, verfügt der 3-D-Ästhetik-Gesichtsbogen über weitere Einstellmöglichkeiten. Neben der transversalen Verstellmöglichkeit der Glabellastütze kann diese auch in der Höhe justiert werden.

Die Höhenjustierung ermöglicht in Verbindung mit dem Abgreifen der klassischen Referenzpunkte am Gesichtsschädel ein präzises Festlegen der zu registrierenden Bezugsebene. Indikationsabhängig kann so die jeweils notwendige Bezugsebene präzise ermittelt und registriert werden. Der stufenlose Verstellbereich erlaubt diverse Anpassungen, abgedeckt wird der Bereich von der Camper'schen Ebene bis zur Frankfurter Horizontalen.

Die symmetrische Parallelverstellung dieses neuartigen Registriergerätes ermöglicht eine sichere und zeitsparende Bestimmung der Schädel-Achsen-Relation. Mit dem praktischen 3-D-Gelenksupport sind die Registrare mit einem Handgriff fixierbar. Ein Ebenenindikator und eine aufsteckbare Wasserwaage gehören ebenso zum Lieferumfang des Gerätes wie die autoklavierbaren Bissgabeln aus langlebigem Edelstahl. Der Bogen wird in einem praktischen und robusten Kunststoffkoffer ausgeliefert. **ZT**

ZT Adresse

Baumann-Dental GmbH
Frankenstraße 25
75210 Kelttern-Elmendingen
Tel.: 07236 93369-0
Fax: 07236 93369-99
info@baumann-dental.de
www.baumann-dental.de

Qualität auf Knopfdruck

Print@Dreve bietet ein umfangreiches Portfolio mit höchster Präzision.



Print@Dreve ist ein Dienstleistungsangebot für generativ gefertigte Dentalmodelle „made in Germany“. Absolut detailpräzise in der Fertigung und dabei maximal flexibel: Hochleistungs-Druckanlagen ermöglichen hohen Industriestandard in Bezug auf Präzision, Bauvolumen, Material und Prozessflexibilität. Alles aus einer Hand: Der gesamte Workflow, von der Datenprüfung über die Fertigung bis zu Reinigung und Endhärtung der Modelle, wird konsequent weiterentwickelt. In der firmeneigenen Forschungs- und Entwicklungsabteilung wird laufend an Innovationen gearbeitet, sodass Print@Dreve durchgehend die geforderte Detailpräzision der Dentalmodelle zu einem akzeptablen Stückmen-

genpreis anbieten kann. Der reibungslose Ablauf wird vom qualifizierten technischen Support der Dreve Dentamid GmbH garantiert. Das offene System bietet hohe Flexibilität bei der Auswahl des Intraoralscanners und der dazugehörigen Software. Durch die komplette Abwicklung des Prozesses im Werk Unna werden die Modelle innerhalb von 48 Stunden versandt. **ZT**

ZT Adresse

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

ANZEIGE

Zirkonzahn®

METALLTELESKOPE OHNE TAKTILEN SCANNER

NEUER SPEZIALISIERUNGSKURS FÜR FRIKTIVE TELESKOPPROTHESEN



Neue Diamantschleifer

Für die umfassende Präparation bietet BUSCH die COOL DIAMANT Schleifer an.

In der modernen Zahnarztpraxis werden Instrumente präferiert, mit denen man Patienten vorteilhaft behandeln kann. Die besondere Konstruktion der Diamantschleifer unterbricht den Schleifvorgang bis zu siebenmal pro Umdrehung. Dadurch wird die Zerspanung zusätz-



lich unterstützt und die Spanabfuhr außerdem erleichtert. Die Schleifer sind mit zahlreichen diagonal angeordneten rhombenförmigen Schleiffeldern ausgestattet.

Zur leichten Identifikation sind die Original COOL DIAMANT Schleifer feingoldbeschichtet, was sie zusätzlich gewebeverträglicher macht.

Die durchgängig übergangslose Diamantierung, also auch in den tiefer liegenden Kanälen, bewirkt ein brillantes und leichtes Schleifverhalten und optimiert die Lebensdauer. Die Kantenwirkung

an den Kühlkanälen begünstigt die Abtragsleistung positiv. Das COOL DIAMANT Schleifer Programm umfasst 124 anwendungsorientierte Varianten in grober, mittlerer und feiner Diamantkörnung. **ZT**

ZT Adresse

BUSCH & CO. GmbH & Co. KG
Unterkaltenbach 17-27
51766 Engelskirchen
Tel.: 02263 86-0
Fax: 02263 20741
service@busch-dentalshop.de
www.busch-dentalshop.de

Prothesenkunststoff neu definiert

Lucitone HIPA von Dentsply Sirona Prosthetics: coole Verarbeitung, hoch schlagfest wie ein Heißpolymerisat.

Auf der Internationalen Dental-Schau 2017 hat Dentsply Sirona Prosthetics mit der weltweiten Einführung des Prothesenkunststoffes Lucitone HIPA (High Impact Pour Acrylic) bei den Besuchern großes Interesse ausgelöst.

Es handelt sich bei Lucitone HIPA um das erste Kaltpolymerisat zur Anfertigung von Prothesenbasen, das sowohl in puncto Bruchzähigkeit als auch Brucharbeit die erforderliche ISO-Norm für eine erhöhte Schlagfestigkeit erfüllt. Das Ergebnis ist ein deutlich vermindertes Risiko für Brüche im Labor oder später beim Patienten.

Damit lautet die Alternative nicht mehr: Entweder für ein qualitativ hochwertiges zahn-technisches Werkstück aufwendig ein Heißpolymerisat



verarbeiten oder schnell und komfortabel unter Verwendung eines Kaltpolymerisats zu einem weniger schlagfesten Produkt gelangen und häufiger eine Neuanfertigung in Kauf nehmen. Stattdessen heißt es:

Lucitone HIPA einsetzen, Schlagzahl erhöhen und dennoch Eigenschaften erzielen wie bei einem Heißpolymerisat. Die Prothesenbasis liegt direkt nach Auslieferung passgenau am Gaumen an – unabhängig

davon, ob es sich um eine Neuanfertigung, eine Reparatur oder eine Unterfütterung, um eine Voll- oder Teilprothese, um eine schleimhaut- oder implantatgetragene Arbeit handelt. Darüber hinaus weist

Lucitone HIPA eine exzellente Farbstabilität auf. Für hohe ästhetische Ansprüche lässt sich durch Zumischung intensiv pigmentierter Pulver aus dem Lucitone Intensive Color Kit eine große Vielzahl an Farbtönen erzielen.

Nicht zuletzt nimmt der neue Prothesenkunststoff Lucitone HIPA eine Menge Zeitdruck aus dem Laboralltag. Die gewünschten Qualitätsprodukte lassen sich in entspannter Atmosphäre fertigen. **ZT**

ZT Adresse

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

Vielseitig und zeitsparend

Mit Octa-Rock® Royal bietet Kulzer Zahntechnikern einen neuen Superhartgips Typ 4.

Als Partner der Zahntechniker weiß Kulzer: Neben den großen Trendthemen sind es oft die kleinen Dinge, die im Laboralltag den Unterschied machen. Im klassischen Dentalguss unterstützt Kulzer Labore seit der IDS mit dem neuen, vielseitigen Superhartgips Octa-Rock Royal. Mit seiner innovativen Rohstoffzusammensetzung und langen Verarbeitungszeit besitzt dieser Superhartgips des Typs 4 viele Verarbeitungsvorteile gegenüber anderen Gipsen in diesem Segment. Zahntechniker sparen mit ihm somit Zeit bei der Herstellung vieler Modelle.

Effiziente Verarbeitung

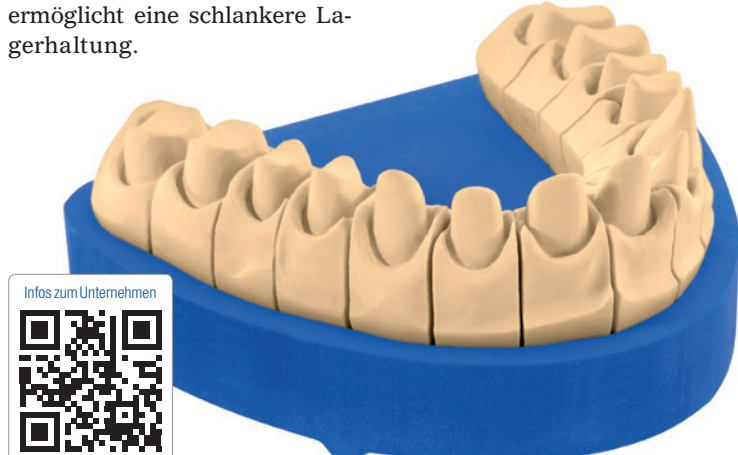
Durch seine Entformbarkeit bereits nach 30 Minuten können Anwender schneller mit der Weiterbearbeitung der Modelle beginnen. Der neue Gips expandiert nicht nach und garantiert so eine konstante Dimensionsstabilität auch nach längerer Lagerung. Ein weiterer Pluspunkt: Die cremige Konsistenz des Gipses erleichtert das Anmischen mit der Hand. Trotz optimaler Fließeigenschaften ist der Gips thixotrop und lässt sich direkt aufbauen. Wegen der langen Verarbeitungszeit von etwa acht Minuten, können Zahntechniker im Handumdrehen bis zu sechs Zahnkränze ausgießen. **ZT**

Große Anwendungsvielfalt

Octa-Rock Royal bietet sich nicht nur für Sägeschnitt- und Meistermodelle in der K&B- und Inlay-/Onlaytechnik, sondern auch für die Modellgusstechnik und präzise Gegenbissmodelle an. Diese Anwendungsbreite reduziert die Produktvielfalt im Labor und ermöglicht eine schlankere Lagerhaltung.

ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0800 4372522
Fax: 0800 4372329
info.lab@kulzer-dental.com
www.kulzer.de



ANZEIGE

BESTELLSERVICE

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2017

Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.com



Lesen Sie im aktuellen Jahrbuch folgende Themen:

- Grundlagenartikel
- Fallbeispiele
- Marktübersichten
- Produktinformationen

49 €*

Fax an **0341 48474-290**

Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:

(Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen)

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

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

Name/Vorname _____

Telefon / E-Mail _____

Unterschrift _____

Laborstempel _____

OEMUS MEDIA AG

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

ZT 6/17

Mehr Drucker, mehr Materialien, mehr Speed

Shera präsentiert die nächste Generation 3-D-Druck mit Sheraprint.

Neben Sheraprint 30 und 40 mit doppeltem Bauraum gibt es künftig einen Sheraprint 90 für Großlabore oder industrielle Fertigung. Außerdem: den Drucker Sheraprint 20 mit reduziertem Komfort, aber in gewohnt hoher Präzision und Qualität bei der Druckleistung. Die Sheraprinter arbeiten mit HD-Auflösung von 1.920x1.080 Pixel entsprechend 34 Mikrometern. Bei Sheraprint 90 beträgt die Auflösung WQXGA mit 2.560x1.600 Pixel entsprechend 38 Mikrometern für hohe Präzision auf größerer Fläche. Die Druckleistung bei allen Sheraprint-Druckern beträgt mit der Force Feedback Technologie, abhängig von Material und Schichtstärke, bis zu 110 Millimeter pro Stunde.

Allen Druckern gemeinsam ist der Anspruch an ein hohes Maß an Prozesssicherheit im 3-D-Druck. Dazu zählt, dass alle Sheraprint-Drucker regelmäßig automatisch kalibriert werden, um die Genauigkeit und zuverlässig reproduzierbare Ergebnisse dauerhaft zu gewährleisten. Von außen haben die 3-D-Drucker ein Facelift bekommen. Von innen hat sich einiges grundlegend getan: Neu ist der vergrößerte Bauraum. Die Plattform ist mit 130 x 75 Millimetern um 20 Pro-



Von links: Die neue Generation: Sheraprint 20, 30 und 40.

zent größer als vorher und erlaubt zum Beispiel, zwei große Kiefer gleichzeitig vertikal zu drucken. Die Bedienung der Drucker ist bei den Versionen Sheraprint 30 und 40 nun über einen integrierten Touchscreen erleichtert. Neues gibt es bei Sheraprint 30 und 40 bei der Belichtung: Die dafür verwendete Energie ist drei Mal so hoch wie zuvor, sodass sich die Druckerzeit verkürzt und der Baujob schneller erledigt wird. Für noch bessere Ergebnisse und mehr Speed: Die Materialwannen sind beheizt, sodass sich die Viskosität des Druckkunststoffes optimiert und

schneller gedruckt werden kann. Gleichzeitig ist dies ein weiterer Beitrag zur Prozesssicherheit: Die Verarbeitungstemperatur bleibt stets gleich und führt zu verlässlichen Ergebnissen. Ein RFID-Chip an jeder Materialwanne sorgt zudem für mehr Prozesssicherheit beim 3-D-Druck. Sobald die Materialwanne im Drucker automatisch verriegelt ist, prüft der Chip, ob der anstehende Druckjob und das Material zueinander passen. Stimmen die Informationen nicht überein, warnt der Drucker den Anwender vor einem möglichen Fehler.

Sheraprint arbeitet mit dem Digital Light Processing Verfahren (DLP) und lichtempfindlichem Kunststoff. Das Herzstück der Sheraprint 30, 40 und 90 ist die patentierte Force Feedback Technologie (FFT). Die Software des Druckers berechnet bei jeder zu polymerisierenden Schicht, mit welcher Zugkraft die Bauplattform angesteuert werden muss. Das System meldet, sobald sich das Druckobjekt vom Wannenboden gelöst hat, und veranlasst dann umgehend die nächste Druckschicht, ohne dass unnötige „Wartezeit“ verschwendet wird. Auf diese Weise erzielt das System stets die schnellstmögliche Verarbeitung und einen sehr präzisen Druck.

Die Druckzeit richtet sich bei Sheraprint nach der Höhe der Druckobjekte, nicht nach der Anzahl auf der Bauplattform, weil die Belichtung in einer Fläche erfolgt. Im Sheraprinter ändert sich im Vergleich zu den Vorgängern die Wellenlänge für die Lichtpolymerisation. Sie beträgt nun 385 statt 405 Nanometer, von noch sichtbaren auf unsichtbare Lichtwellen, die mehr Transparenz bei den 3-D-Druckobjekten zulassen.

Große Materialvielfalt

Zu Sheraprint gehört ein breites Spektrum der Einsatzmöglichkeiten von lichtpolymerisierenden 3-D-Druckkunststoffen in der Zahntechnik. Gestartet mit sechs, präsentierte Shera zur IDS 2017 elf Materialien. Damit lassen sich ästhetische Modelle fertigen samt Gingivaanteil, KFO-Modelle, Übertragungsschlüssel für Brackets, temporäre Kronen und Brücken, Bohrschablonen, Aufbisssschienen, Gussgerüste und individuelle Abdrucklöffel. Für alle 3-D-Materialien von Shera sind die Druckparameter hinterlegt. Sie müssen nicht erst mühsam vom Anwender über try and error ermittelt werden. Insbesondere für den 3-D-Druck von Medizinprodukten ist es der definierte Prozess, der aus einer gedruckten Arbeit erst ein Medizinprodukt macht. **ZT**

ZT Adresse

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG

Espohlstraße 53
49448 Lemförde
Tel.: 05443 9933-0
Fax: 05443 9933-100
info@shera.de
www.shera.de

Rohling mit fließendem Farbverlauf

DD cubeX²® ML ist das Multitalent im cubic zirconia system®.

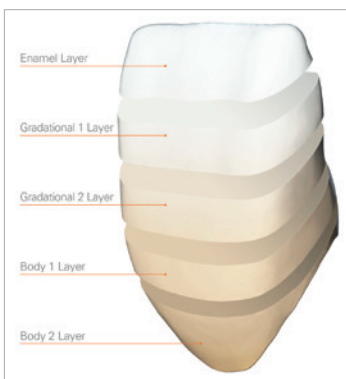


Abb. 1: 9 Schichten – Die 5 Hauptschichten sind in Bezug auf Chemie und Korngröße zueinander optimiert. Dies gewährleistet ein homogenes und stufenloses diffundieren in den 4 Zwischenschichten.

Basierend auf dem „DD cubeX²® – cubic zirconia system®“ bieten die Rohlinge eine fließende Farbabstufung von zervikal zu inzisal. Die Herstellung von ästhetischen Monolithen ist so effizient wie nie zuvor. Das lebendige Chroma und eine Transluzenzsteigerung im inzisalen Drittel erfüllen hohe Ansprüche an moderne CAD-Materialien:

- Individuelle Farbverläufe wie sonst nur bei der aufwendigen Liquid-Pinseltechnik
- Hohe Farbsicherheit durch industrielle Einfärbung im Vergleich zur Pinseltechnik
- Zuverlässiger Farb- und Transluzenzverlauf durch die Multi Additive Technology®
- Verzugsfest beim Sintern durch einzelsostatische Nachverdichtung jedes Rohlings

Farbe mit Konzept

Die Rohlinge gewährleisten Farben nach VITA und einen ineinander übergehenden, stufenlosen Farbverlauf. Das Chroma ist in der Schneide reduziert und deutlich aufgehellt. Der Produktionsprozess und die Qualitätssicherung in unserer gläsernen Fabrik sind gekennzeichnet durch ein hohes Maß an Automatisierung. Enge Toleranzen und eine sensible Messsensorik

sorgen für eine präzise Reproduzierbarkeit der Farbschichten. So haben Sie die Sicherheit, den beim CAD/CAM-Nesting gewünschten Farbverlauf zu treffen. Schneide- und untere Dentinschichten sind so ausgelegt, dass Sie flexibel die Intensität variieren können.

Unser Verfahren für die ausgewogene Rezeptur und die homogene Verteilung der farbgebenden Ionen im Gefüge beschreiben wir als Multi Additive Technology®. Die Farb- und Transluzenzwirkung entsteht durch die Wechselwirkung des Lichts, mit dem durch Farbaditive modifizierten Zirkongefüge. Durch eine präzise Reduzierung der Additive in den Schichten steuern wir die Lichtbrechung. So erhalten Sie einen natürlichen Transluzenzverlauf, und in der Zahnschneide entfaltet das kubische Zirkonoxid seine volle Lichtdurchlässigkeit. **ZT**

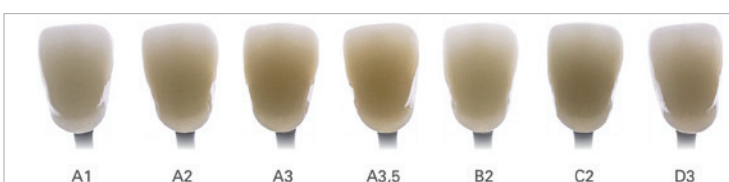


Abb. 2: Anterior, gefräst als Pontic (geschlossene Form) aus DD cubeX²® ML. Unterbelichtung auf Light Pad. Quelle: F&E, Dental Direkt. Spektrophotometer an 1 mm dicken, polierten Proben aus Farbe A3. Werte variieren und sind bei hellen Farben höher.

ZT Adresse

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

Qualität, die bleibt

Die ARTIDISC® ist präzise und wirtschaftlich.



Die ARTIDISC® Artikulationsplatte von Mälzer Dental ersetzt den Gipssockel aus der Mater absolut präzise und schließt unnötige Passungsrisiken durch Gipsexpansion aus. Sie überzeugt durch exakte Adaption an das jeweilige Gleichschaltungssystem und ist unverzichtbar für die Anfertigung der Modelle im Artikulator. Der schlagfertige Präzisionskunststoff adaptiert verzugsfrei an der Sockelplatte und sorgt so für eine gleichbleibende Qualität bei der Artikulation der Modelle im Artikulator, und ein sicheres Lösen und Reparieren der Modelle ist gewährleistet. Die Handhabung ist schnell, einfach und wirtschaftlich, da die ARTIDISC® Artikulationsplatten nach Gebrauch direkt wiederverwendet werden können. „Wirtschaftliche Arbeitsmaterialien werden in

Zukunft an Bedeutung gewinnen“, ist sich Carsten Althaus, Geschäftsführer von Mälzer Dental, sicher. „Der Druck auf die Labore ist enorm, auf der einen Seite wirtschaftlich zu arbeiten, auf der anderen Seite aber weiterhin hochpräzise Arbeiten abzuliefern.“

Die Platten sind wiederverwendbar und in bunter Farbvielfalt zu haben. Erhältlich sind die ARTIDISC® Artikulationsplatten für die gängigen Systeme ADESSOSPLIT®, Splitex® und KaVo. **ZT**

ZT Adresse

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

ZT SERVICE

Abschied

BEGO trauert um geschätzten Senior-Gesellschafter.



Joachim Weiss

Die Belegschaft des Familienunternehmens nimmt schweren Herzens Abschied von ihrem hochgeschätzten Senior-Chef Joachim Weiss, der am 15. Mai 2017 im Alter von 92 nach kurzer, schwerer Krankheit verstarb. Der Hanseat und leidenschaftliche Unternehmer hat das Bremer Traditionsunternehmen im letzten Jahrhundert maßgeblich geprägt und es seit seinem Eintritt als Lehrling bis zu seinem Tod stets mit ausgeprägtem Verantwortungsbewusstsein begleitet. Mit großer Anerkennung und vielen bleibenden, dankbaren Erinnerungen blickt die BEGO auf sein erfülltes Leben zurück.

Sein Mitwirken am Unternehmenserfolg

In den 63 Jahren (1945–2008), in denen Joachim Weiss (geb. 11. April 1925) aktiv im Unternehmen tätig war, hat er BEGO mit neuen Ideen und einer attraktiven Produktpalette zu einem der weltweit führenden Dentalunternehmen gemacht. Nachdem sich der Unternehmer im Juli 2008 aus dem operativen Geschäft zurückgezogen hatte und in den Beirat der BEGO eingetreten ist, feierte er 2015 nicht nur seinen 90. Geburtstag, u.a. mit dem Bremer Bürgermeister a.D. Henning Scherf, sondern auch das 125-jährige Bestehen des traditionsreichen Unternehmens.

Stets im Zentrum seines Handelns: der Mensch

Joachim Weiss hat es verstanden, dass der Erfolg eines Unternehmens vor allem von den Menschen abhängt. So machte er sich für ein teamorientiertes Miteinander stark und führte vor fast drei Jahrzehnten die gemeinsam mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern entwickelten BEGO Unternehmensgrundsätze ein, die bis heute gelebt werden. Bis zuletzt füllte seinen Tagesablauf ein Besuch zum Mittagessen in der betriebseigenen Kantine, wo er von den Mitarbeitern herzlich empfangen wurde und mit ihnen in regem Austausch stand.

Auszeichnungen für seinen unermüdlichen Einsatz

Für sein außerordentliches Engagement wurde Joachim Weiss vielfach ausgezeichnet. So wurde er nach jahrelanger Mitgliedschaft im Vorstand Vorsitzender des VDDI (Verband der Deutschen Dental-Industrie) von 1994 bis 1995 und erhielt im Jahr 2000 die Ehrenurkunde der ungarischen Zahntechniker-Innung OFI sowie des ungarischen zahnärztlichen und zahntechnischen Verbandes. 2001 folgte die Bremer Universitätsmedaille, die seinen Pioniergeist als Unternehmer und Förderer der Bremer Universität ehrte. Darüber hinaus war er Mitglied im Haus Seefahrt und Schaffer des Jahres 1982. 2009 wurde Joachim Weiss in Anerkennung der besonderen Lebensleistung als Unternehmer und der besonderen Verdienste um Wirtschaft und Gesellschaft der AMW-Award des Vorstands des Arbeitskreises für Management und Wirtschaftsforschung der Hochschule Bremen verliehen. Joachim Weiss hat nicht nur in der BEGO-Geschichte, sondern auch in den Herzen seiner Mitarbeiter, Partner und Kunden längst einen Ehrenplatz eingenommen. Die gesamte BEGO ist ihm für seinen unermüdlichen Einsatz zutiefst dankbar. **ZT**



ZT Adresse

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

Neuer Fortbildungskurs

Zirkonzahn bietet neuem Kurs „CAD/CAM Milling Metal Telescope“ an.

Dass Bildung eine der besten Investitionen in die eigene Zukunft ist, sollte hinlänglich bekannt sein. Beim neuen CAD/CAM Milling Metal Telescope Kurs von Zirkonzahn stimmt dies im doppelten Sinne. In zwei Tagen lernt man nicht nur die Herstellung friktiver Teleskopprothesen mit dem Zirkonzahn CAD/CAM-System, sondern spart sich zugleich die Anschaffung eines taktilen Scanners. Die Kobalt-Chrom-Primärteile werden einfach mit Modellschleifer S300 ARTI, S600



ARTI oder S900 ARTI digitalisiert. Die Friktion der Sekundärteile wird bereits in der Software eingestellt und dann wahlweise maschinell oder manuell nachbearbeitet. Durch die kleinen Lerngruppen (maximal vier Teilnehmer) bleibt außerdem ge-

nügend Zeit, die entsprechenden Software-Module genau kennenzulernen, zu fachsimpeln und sich gegenseitig Tipps zu geben. Die exklusiv für Zirkonzahn Zirkon- und Systemanwender angebotenen Kurse finden in Südtirol oder im Zirkonzahn Education Center Neuler statt. Information und Anmeldung unter: www.zirkonzahn-education.com; +39 0474 066650 oder +49 7961 933990. **ZT**

ZT Adresse

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

ANZEIGE

DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

23./24. Februar 2018
 Hagen – Dentales Fortbildungszentrum Hagen

ONLINE-ANMELDUNG/
 KONGRESSPROGRAMM



www.ddt-info.de



Thema:

Digital Dental – Was Ihr wollt!

Veranstalter:

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

Faxantwort an **0341 48474-290**

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

Titel, Name, Vorname

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

Stempel

ZT6/17

OEMUS MEDIA AG

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



ANZEIGE

Nachhaltigkeit und Werthaltigkeit von Geschäftsbeziehungen

Klaus Köhler über die Globalisierung und ihre Folgen.

Die Dentalbranche hat in den letzten vier Jahrzehnten einen Wandel der guten Sitten und Gebräuche miterleben müssen und dürfen. Es gab eine Zeit, da zählten noch das Wort und der Handschlag. Selbstverständlich wurde das Besprochene der Form halber noch in Worte gefasst und von beiden Seiten mit gutem Gewissen unterzeichnet. Der Vertrag wurde erfüllt und die Rechnung bezahlt. Reklamationen wurden schnell und ohne Rechtsstreitigkeiten beseitigt. So war das. Aus den Geschäftsbeziehungen entwickelten sich teilweise sogar Freundschaften. Es war üblich und gehörte zum guten Ton, sich zum Jahreswechsel für die gute Zusammenarbeit mit einer angemessenen Aufmerksamkeit zu bedanken. Auch die Geschäftsbeziehungen zwischen Lieferanten und Händlern waren derart geprägt. Natürlich wurden Vereinbarungen mit Jahres- oder Absatzzielen, Staffelpreisen, Werbekostenzuschüssen, Werbung, Zahlungskonditionen, Schulungen etc. getroffen. Nun, das mit den kleinen angemessenen Aufmerksamkeiten gewann mit der Zeit an Eigendynamik. Der Wettbewerb der vielen Anbieter vergleichbarer Produkte wurde immer fantasievoller gestaltet. Incentives für den Außendienst, Bonus und Rückvergütungen für die Kunden sollten die Geschäfte beflügeln. Wer kann



sich nicht an die Sommerangebote Abformmaterial mit Kühlflaschen und Badetüchern erinnern. Es uferte aus und wurde übertrieben, von vielen Branchen und Marktteilnehmern. Kongresse und Weiterbildungen in Luxushotels an begehrten Reisezielen oder auf Schiffen sind beliebte Veranstaltungen als Mittel zum Zweck. Die logische Folge ist, dass der Gesetzgeber diese Dinge genauer betrachtet und mit entsprechenden Gesetzen einschreitet. Mit der Globalisierung praktizieren inzwischen börsennotierte Investitionsfonds, die Unternehmen kaufen, eine völlig neue Qualität der Geschäftsbeziehungen. Sie versenden einen Verhaltenskodex als verbindliche Vereinbarung, die sich auf internationale Prinzipien der Menschenrechtserklärung der Vereinten Nationen, den globalen Pakt der Vereinten

Nationen, OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen und die Grundprinzipien internationaler Arbeitsorganisation beruft. Die Vereinbarung beschreibt, wie der Verhaltenskodex bei Mitarbeitern in ihrer Arbeitsumgebung, Arbeitsplatz, Rechte und Pflichten, Bezahlung, Beförderung und anderen Punkten des ganz normalen Arbeitslebens definiert wird. Auch die Beziehung zu Kunden, Produktivität und Kundenzufriedenheit sowie Geschenke und Gefallen werden beschrieben, ebenso das Verhältnis zu Lieferanten, Gesellschaft und Umwelt. Detailformulierungen sollen hier an dieser Stelle nicht genannt werden. Es ist bemerkenswert, dass Selbstverständlichkeiten in einem respektvollen, wertschätzenden und nachhaltigem Umgang mit Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten und allen anderen Geschäftspartnern

auf Papier zur Befolgung und Einhaltung definiert werden und verbindlich als verstanden unterzeichnet werden müssen, um zu dokumentieren, dass man sich daran hält. Interessant ist, dass börsennotierte Konzerne Schreiben versenden, in denen aufgefordert wird, auf Geschenke und Zuwendungen an Mitarbeiter zu Weihnachten zu verzichten, wegen Meinungsbeeinflussung.

Die guten Sitten und Gebräuche haben sich verändert. Sie haben sich verändert, weil der Umgang mit Geschenken und Zuwendungen übertrieben wurde. Verschärfend wirken die Interessen weltweit vernetzter Konzerne, die Unternehmen kaufen, verkaufen, Mitarbeiter einstellen, versetzen und entlassen, Unternehmen umstrukturieren und verschmelzen. Wertschätzung, Respekt und Menschlichkeit weicht Renditen, Börsenkursen und Gewinnoptimierungen. Code of conduct und Compliance sind die vordergründigen ethischen und moralischen Regeln, obwohl im Hintergrund knallharte wirtschaftliche Ziele verfolgt werden. Das ist der Preis der Globalisierung und die Folge kreativer Marketingstrategien. Schön, dass es auch heute noch werthaltige geschäftliche Verbindungen gibt, die ohne Regularien auskommen und auf gesundem Menschenverstand, Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit basieren. **ZT**

ANZEIGE

Gold Ankauf/Verkauf

Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de

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

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

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

ZT Adresse

joDENTAL GmbH & Co. KGaA
Klaus Köhler
Rotehausstraße 36
58642 Iserlohn
Tel.: 02374 9239-355
Fax: 02374 9239-354
techfuture@yodewo.com
www.yodewo.com

Prof. Lehmann verstorben

Das Kuratorium perfekter Zahnersatz e.V. trauert um seinen ersten wissenschaftlichen Leiter.



Fast 20 Jahre lang bestimmte Professor Lehmann maßgeblich die Geschicke des Vereins, seit der Gründung des Kuratoriums 1989 in Marburg bis zu seinem Rückzug 2008. Als wissenschaftlicher Leiter konnte das KpZ in allen wissenschaftlich-fachlichen Fragen auf seine Unterstützung zählen. Die Konzepte und Inhalte der Veröffentlichungen des Kuratoriums in dieser Zeit, wie die zahlreichen Pressedienste, die Broschüren, ein Jubiläumsbuch zum 10. Jahr

des Bestehens des Kuratoriums, die Pressesymposien und nicht zuletzt die ersten Internetauftritte trugen seine Handschrift und wurden maßgeblich von ihm begleitet. Gleichzeitig war ihm wichtig, dass das KpZ als Forum für die interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen Zahnmedizin und Zahntechnik fungierte. Er hat für das Kuratorium Patientenfragen beantwortet und hatte immer ein offenes Ohr für die Probleme und Wünsche. Er verlor das KpZ bis zuletzt nicht aus den Augen. Das Kuratorium ist dankbar, dass Professor Lehmann das KpZ so viele Jahre bei seiner Arbeit begleitet hat. Er wird dem Kuratorium perfekter Zahnersatz als engagierter, liebenswerter Mensch, der für einen perfekten Zahnersatz eintrat, Wissenschaftler war und dabei nie den Patienten aus den Augen verlor, in Erinnerung bleiben. Professor Lehmann starb nach schwerer Krankheit mit 78 Jahren im Kreise seiner Familie. **ZT**

Quelle: Kuratorium perfekter Zahnersatz e.V.

Doppelqualifikation auf höchstem Niveau

Abschlussfeier der Zahntechnikermeisterinnen und Zahntechnikermeister an der Gewerbeakademie Freiburg.



Am 19. Mai feierten die elf Absolventinnen und Absolventen im Zahntechniker-Handwerk den erfolgreichen Abschluss ihrer Ausbildung in der Meisterschule Freiburg. In ihren Grußworten überbrachten der Obermeister der Zahntechniker-Innung Baden, Harald Prieß, sowie der Leiter der Meisterschule Zahntechnik, Guido Bader, ihre Glückwünsche zur bestandenen Prüfung. Der Referatsleiter berufliche Bildung bei der Handwerkskammer, Achim Leonhardt, sowie der Prüfungsvorsitzende Heinz Bin-

der überreichten die Urkunden und Zeugnisse. Die besten Absolventen erhielten wertvolle Sachpreise für ihre Leistungen. Ausgezeichnet wurden Judith Kropfeld aus Röttenbach, Lisa Müller aus Kippenheim und Marcel Groß aus Koblenz im fachpraktischen Teil sowie Corinna Germeshausen aus Koblenz in der Fachtheorie. Besondere Worte der Anerkennung fand Harald Prieß, der Obermeister der Zahntechniker-Innung Baden. Er betonte, dass besonderer Mut und viel Energie erforderlich sind, um

den verantwortungsvollen Weg als Meister und Unternehmer einzuschlagen. Die Ausbildung im Bildungszentrum Zahntechnik ist bundesweit anerkannt und geschätzt. Vielfach wurden Absolventen als Deutschlands beste Zahntechniker mit dem Klaus Kanter Preis ausgezeichnet. Mit der Einbindung des Zertifikatslehrgangs „CAD-/CAM-/CNC-Fachkraft Digitale Zahntechnik“ in die Meisterausbildung setzt die Meisterschule neue Maßstäbe und erlangt eine besondere Referenz. Durch die Doppelqualifikation sind die Absolventen bestens vorbereitet auf die Herausforderungen, welche mit der Digitalisierung im Zahntechniker-Handwerk verbunden sind. Die nächsten Vollzeit-Meisterkurse beginnen am 21. August 2017 (Teil 2, Fachtheorie) sowie am 25. September 2017 (Teil 1, Fachpraxis). **ZT**

Quelle: HWK Freiburg

ARTIDISC® *Sommerrabatt:* *25% auf alle Artikulationsplatten!**



verwendbar für **ADESSOSPLIT®**, **Splitex®** und **Kavo®**.
Aktion ist gültig bis zum 15. Juli 2017.

Jetzt bestellen:
05033 / 9630990

Aktionscode:
ARTIDISC25

Gold- und Silbermünzen auf dem Prüfstand

Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG, klärt häufige Fragen zum Thema Münzen.



Ob als besonderes Geschenk oder als Anlage: Gold- sowie Silbermünzen lassen sich in verschiedenen Größen, Prägungen und Wertigkeiten erwerben. Während einige Exemplare an ihrem reinen Materialwert gemessen werden, gibt es andere, die aufgrund ihres historischen Bezugs oder aber einer limitierten Auflage einen speziellen Sammlerwert besitzen.

Welche Gold- und Silbermünzen gibt es auf dem Markt?

„Es gibt ein großes Angebot an Münzen aus verschiedenen Ländern, in verschiedenen Größen und teilweise wechselnden Prägungen. Silbermünzen wie die kanadische Maple Leaf, der Wiener Philharmoniker und die American Eagle haben ein

gleichbleibendes Münzbild. Wohingegen der China Panda, die australischen Koala oder Kookaburra-Münzen ein jährlich wechselndes Motiv aufweisen und für Käufer daher vor allem als Geschenk attraktiv sind. Aber auch sogenannte Umlaufgoldmünzen, die früher tatsächlich im täglichen Zahlungsverkehr eingesetzt wurden, lassen sich auf dem Edelmetallmarkt finden. Be-

kannteste Exemplare stellen beispielsweise die deutschen Reichsgoldmünzen aus Preußen, Wilhelm der I. und Wilhelm der II. oder die englischen Sovereign-Goldmünzen dar. Daneben gibt es reine Anlagegoldmünzen, von denen der südafrikanische Krugerrand, der seit 1967 geprägt wird, den mit Abstand größten Marktanteil besitzt. Viele Länder geben auch regelmäßig limitierte Sondermünzen heraus.“

Wann wird eine Münze zu einem Sammlerstück?

„Zu einem Sammlerstück wird eine Münze dann, wenn Besitzer einen speziellen Typ auch tatsächlich nach Jahrgängen sortieren – so zum Beispiel bei exotischen Reichsgoldmünzen kleinerer Prägegebiete oder aber Münzen einiger modernerer Exemplare mit jährlich wechselndem Prägebild wie dem Panda der Lunar-Serie oder auch Euro-Goldmünzen der Bundesrepublik Deutschland. Oftmals beginnt die Sammlung mit einem Geschenk, woraufhin der Empfänger andere

Jahrgänge selbst nachkauft. Das Alter der Münzen spielt hierbei also eher eine untergeordnete Rolle. Ob die Münze dann im An- und Verkauf auch teurer ist als eine normale Anlagemünze, hängt von Angebot und Nachfrage ab.“

ZT Adresse

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG

Gewerbering 29b
76287 Rheinstetten
Tel.: 07242 5577
Fax: 07242 5240
shop@edelmetall-handel.de
www.edelmetall-handel.de

ANZEIGE

Acry Plus Evo

Der CAD-CAM Zahn der die Zeit überdauert



www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094



» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Claudia Huhn: Ja, die Zielgerade im Akquiseprozess ist spannend und erfordert häufig den meisten Mut und die meiste Klarheit über die eigenen Gedanken sowie die eigenen, beschränkenden Glaubenssätze. Wichtig in dieser Situation ist es, zwei Kategorien von Antworten zu unterscheiden:

- a) Einwände,
- b) Vorwände.

Bei den Einwänden handelt es sich, aus Sicht des Behandlers um berechtigte Gründe, die gegen einen Laborwechsel oder gegen eine Zusammenarbeit sprechen. Beispiele hierfür können sein:

1. Mein Labor ist um die Ecke, die sind in drei Minuten da, wenn ich sie brauche. Sie brauchen eine Stunde, bis Sie hier sein könnten.
2. Mein Labor ist günstiger als Sie. Das kann ich meinen Patienten nicht zumuten.

Vermutlich hat jeder, der mit deutschen Durchschnittspreisen in der Akquise unterwegs ist und in einer Landregion neue Kunden gewinnen möchte, den ein oder anderen oder sogar beide Sätze schon gehört. Gehen wir davon aus, dass Sie nicht planen, eine Außenstelle in diesem Ort zu gründen und/oder Ihre Preise drastisch zu senken, dann ist beiden Einwänden gemein, dass sie nicht zu beseitigen sind, Sie sie also nicht entkräften können. Sind Aspekte nicht zu entkräften, gilt es ein Gegengewicht dazu aufzubauen. Das heißt, die Vorteile einer Zusammenarbeit mit Ihnen emotional so aufzuladen, dass der Nachteil der Entfernung und/oder des Preises gering erscheint. Dies gelingt in der Regel über den Aufbau einer Hypothese, die kommunikativ den immer gleichen Regeln folgt:

1. Würdigen des Einwandes des Kunden (Ja, kann ich sehen, ...)
2. Aufbau der Hypothese (Mal angenommen, dass ...)
3. Aufbau des Gegenpols über eine spezifische Frage (Was wäre dann ...)

Typischerweise setzt ein solcher Einwand unser Gehirn kräftig unter Stress. Oft entsteht der „Kaninchen-vor-der-Schlange-Effekt“ und es erscheint uns so, als könnten wir gar nichts mehr denken. Daher macht es Sinn, solche Hypothesen schon vorher formuliert zu haben, dann sind sie in der entsprechenden Situation leichter abrufbar. Vorwände, landläufig auch als „Hinhaltetaktik“ bezeichnet, er-

fordern Klarheit beim Akquisiteur. Klarheit über das verfolgte Ziel und Klarheit in der Kommunikation. Hingehalten werden kann nur der, der selbst in seiner Art, zu kommunizieren, nicht uneindeutig ist. Auch hier sind Ihnen die Dauerbrenner sicherlich schon mehrfach begegnet. „Ich denke an Sie!“ ist genauso gerne genommen wie „Wenn wir die nächste Arbeit dieser Art haben, dann werden wir auf Sie zurückgreifen!“. Beiden Aussagen gemein ist, dass diese total unspezifisch bzw. nicht wirklich konkret sind und Sie mit einem wenig greifbaren Ergebnis nach Hause gehen müssen. Stellen Sie sich einen Raum mit vielen Türen vor. Sie stehen gemeinsam mit Ihrem Zielkunden in diesem Raum und wollen zu einem positiven, konkreten Abschluss kommen. Jede Tür stellt eine kommunikative Möglichkeit dar, dieses Gespräch zu verlassen. Bildlich gesprochen bedeutet eine klare Kommunikation, jede dieser Türen zu schließen, sodass sie nicht mehr als Gesprächsausstieg dienen kann. Voraussetzung hierfür ist, dass Sie sich selbst über Ihr Gesprächsziel im Klaren sind und dieses auch konkret ansteuern. Darüber hinaus ist es wichtig, dass in dieser Situation Klarheit darüber herrscht, dass am Ende einer „klaren, zielorientierten Kommunikation“ auch ein klares Nein des Zielkunden stehen kann. Damit würde für diesen Moment diese Akquise-Chance nicht mehr existieren. Wenn nicht klar ist, dass auch ein Nein eine mögliche Antwort sein kann, dann wird mindestens eine Tür in dem zuvor genannten Raum offen bleiben und die Antwort des Zielkunden vielleicht wieder wenig konkret ausfallen. Das ist dann aber etwas, was Sie selbst so zugelassen haben, weil Ihnen die Vertriebschance wichtiger war als die Klarheit. Vorwände lassen sich durch konkrete Kommunikation beseitigen. Die ist aber nur dann möglich, wenn Ihre Zielvorstellung konkret ist. Fazit: Einwände von Vorwänden unterscheiden zu können, gehört ebenso zum Handwerkzeug eines guten Vertrieblers wie der professionelle Umgang mit beiden. Hypothese und Klarheit sind zwei gute Vorgehensweisen, die in diesen Situationen oft zu den gewünschten Ergebnissen führen. Beide Aspekte trainieren wir ausführlich in unserem Seminar „Neue Kunden für Ihr Dentallabor“. Die nächste Runde startet am 8. September 2017.

Frage: Manche meiner Kontakte befinden sich gefühlt kurz vor dem Abschluss. Allerdings komme ich vor Ort im Gespräch keinen Millimeter weiter, weil sich der Behandler immer wieder unklar ausdrückt – Was kann ich jetzt machen?

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

ABOSERVICE

Zahntechnische Medien

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

www.oemus.com/abo

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

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

Nr. 6 | Juni 2017 | 16. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

Innovative Produkte für die Zahntechnik

100% picodent®

ZT Aktuell

Mehr als oberflächliches Geplauder

Oliver Schumacher zeigt vier Schritte zum perfekten Small Talker auf.

Wirtschaft ▶ Seite 6

NEM-Fräsröhring für herausnehmbaren Zahnersatz

Über seine Erfahrungen mit der Anwendung von NEM berichtet ZTM Thomas Jobst.

Technik ▶ Seite 10

Expertentipp für den Vertrieb

Wie bringt man einen Kunden zum erfolgreichen Abschluss?

Service ▶ Seite 20

„Gesundheitshandwerke leisten Herausragendes“

Gesundheitsminister Gröhe zu Gast bei den Gesundheitshandwerkern.

Ende Mai 2017 fand in der Deutschen Parlamentarischen Gesellschaft in Berlin der vierte Parlamentarische Abend der Arbeitsgemeinschaft Gesundheitshandwerke statt, der der VDZI angehört. In diesem Jahr war erneut der Bundesminister für Gesundheit, Hermann Gröhe, Ehrengast der Veranstaltung. Neben Gröhe nahm auch ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer an der Veranstaltung teil. Unter Führung des Präsidenten Uwe Breuer war der VDZI mit seinen Vorstandskollegen und Generalsekretär Walter Winkler beteiligt. In seiner Eingangsrede betonte ZDH-Präsident Wollseifer die Bedeutung der Leistungen der Gesundheitshandwerke, dies nicht nur im medizinisch-technischen Versorgungsgeschehen am und

für den Patienten, sondern auch als Treiber des technischen Fortschritts und als Garant für überproportionale Ausbildungsleistungen. Daher seien aus seiner Sicht vor allem faire, qualitätsorientierte Wettbewerbs- und Vertragsstrukturen für die Gesundheitshandwerke zu gestalten.

▶ Seite 2

Abschaffung von Mono-MVZ gefordert

Delegiertentagung des VDZI lehnt Mono-MVZ im zahnärztlichen Bereich ab.

Im Rahmen des diesjährigen Verbandstages in Kassel haben die Delegierten der Mitgliedsvereinigungen im VDZI am ersten Juni-Wochenende die seit Inkrafttreten des GKV-Versorgungsstärkungsgesetzes (GKV-VStG) möglich gewordene Gründung von fachgruppengleichen medizinischen Versorgungszentren (MVZ), sogenannten Mono-MVZ, erneut abgelehnt. Ihre

Abschaffung, insbesondere für den zahnärztlichen Bereich, wird gefordert. Die damit verbundenen ökonomischen Anreize zu Wachstum und Gewinnorientierung, wie sie Zahnärzten in diesem Zusammenhang bereits von Unternehmensberatern vermittelt werden, trügen unvermeidlich zur Auflösung des Berufsbildes des freien Heilberufes mit dem prägenden

Prinzip der persönlichen Leistungserbringung bei. Im Gegensatz zu der ursprünglichen Absicht der Gesundheitspolitik, mit fachübergreifenden Versorgungszentren die interdisziplinäre Zusammenarbeit medizinischer Heilberufe weiter zu stärken, wird das zahnärztliche Mono-MVZ nach Ansicht des

▶ Seite 2

Partnerfactoring unzulässig

Landgericht Hamburg sorgt für Klarheit beim Partnerfactoring.

Das Landgericht Hamburg hat in seinem am 30. Mai 2017 verkündeten Urteil für mehr Klarheit bei Zahnarztpraxen, Dentallaboren und Abrechnungsdienstleistern bezüglich Partnerabrechnungsmodellen gesorgt. Das Landgericht Hamburg sieht das Partnerfactoring als unzulässig an. Das Urteil ist noch nicht rechtskräftig, die schriftliche Urteilsbegründung wird in Kürze vorliegen.

Anlässlich des am 04.06.2016 in Kraft getretenen „Gesetz zur Bekämpfung von Korruption im Gesundheitswesen“ kamen langjährig eingetübte Formen der Kooperation und Incentivierung erneut auf den Prüfstand. Davon war auch das Modell des Partnerfactoring im Dentalbereich betroffen, bei dem die für das Factoring der Honorarforderungen des Zahnarztes entstehenden Gebühren partnerschaftlich zwischen Zahnarzt und Fremdlabor geteilt werden sollten. Das von der DZR – Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH angestregte Verfahren

und das in diesem Zusammenhang nun ergangene Urteil sorgt jetzt für mehr Klarheit im Tagesgeschäft der Zahnarztpraxen, Dentallabore und Abrechnungsdienstleister in Deutschland. „Die Entscheidung des Landgerichts Hamburg bestätigt die Aussagen der im letzten Jahr erstellten Rechtsgutachten, die zur Einstellung unseres Partnerfactoring geführt haben“, so der bei DZR für Recht zuständige Geschäftsführer Konrad Bommas.

Quelle: DZR – Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH

Verlieren Sie nicht den Anschluss

Individuelles Abutment inklusive 2 Schrauben

Einführungsangebot* 32,50 €

Mehr erfahren unter: 05225 86319-0 | info@dentaldirekt.de

* Angebot gilt ebenfalls pro Kunde. Alle Preise verstehen sich netto zzgl. MwSt. Preisänderungen und Liefermöglichkeiten vorbehalten. © 2017 Dental Direkt GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Geschäftsbereich: Zahnärztliche Versorgung im Dental-Direktmarkt. Dental-Direkt GmbH | Industriestraße 108-109 | 12109 Spangenberg | Tel. +49 3623 86319-0 | Mail: info@dentaldirekt.de | www.dentaldirekt.de

30 Jahre Garantie

Dental Direkt CLOS TO YOU CORE 3D CENTRES

ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT LABOR

ISSN 1617-5985 - F 47376 - www.oemus.com - Preis 5,- EUR | FRI 8,- zzgl. MwSt. - 20. Jahrgang - April 2017

2/17

Materialien

AB SEITE 16

WIRTSCHAFT – SEITE 14 | TECHNIK – SEITE 24 | SPEZIAL ZUR IDS – SEITE 32

Gehaltsverhandlungen | NEM-Fräsring in der Anwendung | IDS 2017 mit Folienabgabe

digital dentistry

_practice & science

ISSN 2102-0716 | Entgelt bezahlt: 23833 | Preis: € 10,00 zzgl. MwSt. | 7. Jahrgang • Juni • 2017

2

2017

Fachbeitrag Zahnimplantate – Von der Planung im Team zum ästhetischen Gesamterfolg

Spezial Dauerhafte Patienten(ver)bindung durch digitale Fotodokumentation

Event Digitale Planung und Fertigung mit analogem Finishing

Fax an 0341 48474-290

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

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

Stempel

ZT 6/17

Gute Zeiten, schlechte Zeiten

Pfandhaus der Ahlden Edelmetalle GmbH in Walsrode ist für Zahnärzte und Dentallaborinhaber.

Jörg Brüscke, der vor vier Jahren die Ahlden Edelmetalle GmbH in Walsrode als Inhaber und alleiniger Geschäftsführer übernommen hat, ist Mitglied im Zentralverband des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. „Ich freue mich sehr, dass ich seit Jahren meinen Kunden diskret, individuell und unbürokratisch Lösungen für kurzfristige finanzielle Engpässe anbieten kann“, sagt Brüscke. „Wir betreiben in unserem Pfandhaus die Vergabe von Pfandkrediten gegen Beleihung von hochwertigen Wertgegenständen wie z.B. Gold- und Brillantschmuck, Goldbarren und Goldmünzen, hochwertigen Armband- und Taschenuhren, Sportwagen und Oldtimer und

auch Segelyachten“, so Brüscke weiter. Die sofortige Auszahlung von Bargeld ohne Schufa ist dabei genauso eine Selbstverständlichkeit für das AhldenPfandhaus Team wie die Tatsache, dass keine Fragen zu Einkünften oder dem Verwendungszweck der Auszahlung gestellt werden. Außerdem wird keine persönliche Haftung der Kunden für den Pfandkredit verlangt. Lediglich das Pfandgut dient dem Exklusiv-Pfandhaus als Sicherheit. „Der Standort Walsrode im Städtedreieck zwischen Hamburg, Bremen und Hannover hat sich als sehr vorteilhaft herausgestellt, denn i.d.R. ist Walsrode weit genug von der Heimatstadt unserer Kunden entfernt, um absolute Diskretion zu gewährleisten, und außerdem liegt Walsrode für viele auf dem Weg in den Urlaub, der z.B. entspannt auf Sylt verbracht wird“, sagt Brüscke und freut sich, dass er seinen Kunden einen weiteren exklusiven Service anbieten kann. Mehr Informationen unter www.exklusivvertrauen.de **ZT**



Jörg Brüscke, Geschäftsführer Ahlden Edelmetalle.

ZT Adresse

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

Europäische Dentalexperten in Japan

Ende 2016 lud das Traditionsunternehmen GC renommierte Experten aus Zahnmedizin und Zahntechnik zum 4. Internationalen Dental Symposium nach Tokio ein.



Vor dem Hintergrund des 95. Firmenjubiläums der GC Corporation organisierte der japanische Dentalspezialist im vergangenen Herbst in Tokio ein Symposium mit hochkarätigen internationalen Referenten. Zudem feierte die GC Membership Society, ein Netzwerk aus Experten, das dem Austausch von Informationen zwischen dentaler Praxis und Unternehmen dient, ihr 60-jähriges Bestehen.

Das 4. Internationale Dental Symposium bildete dabei den Rahmen für eine Vielzahl an Vorträgen von insgesamt 85 renommierten Dentalexperten. Ein weiteres Highlight des Symposiums war die „GC Dental Show“. Hier konnten Interessierte unter anderem verschiedene Werkstoffe ausprobieren und an fachbezogenen Seminaren teilnehmen. Zudem wurde

der „Lab Work Award“ für herausragende zahntechnische Arbeiten verliehen.

Zu dem Symposium fand sich auch eine Reisegruppe aus Europa ein, die aus erfahrenen Zahnärzten und Zahntechnikern des „Restorative Advisory Boards“ sowie des „Laboratory Advisory Boards“ von GC bestand. Diese zwei Gremien bestehen aus Experten, die kontinuierlich Produkte und Neuentwicklungen von GC validieren und evaluieren. Die Vertreter der beiden Boards tauschten im Zuge der Zusammenkunft Informationen auch mit Wissenschaftlern der R&D Abteilung von GC aus, um mit diesen Erkenntnisse zu teilen und Kompetenzen zu bündeln. Im Fokus standen beim „Restorative Advisory Board“ die Themen Composites und Zemente auf Kunst-

stoffbasis. Beim „Laboratory Advisory Board“ drehte sich dahingegen alles um Keramiken, Composites für indirekte Restaurationen sowie CAD/CAM-Restaurationen.

Das Symposium und die Arbeit der beiden Boards zeigten erneut einen wichtigen Ansatz von GC: Wissenschaftliche Fundierung und der Austausch mit führenden Experten gehen Hand in Hand mit einer kontinuierlichen Weiterentwicklung des Produktportfolios. **ZT**

ZT Adresse

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

Wer ist das VITA Gesicht 2017?

Das VITA Team suchte auf der IDS nach dem „perfect match“, dem Gesicht für VITA.

Die VITA Zahnfabrik hatte sich für die Internationale Dental-Schau 2017 in Köln das Motto „perfect match“ auf die Fahnen geschrieben: Das Traditionsunternehmen entwickelt und produziert passgenau aufeinander abgestimmte Materialsysteme, die nachhaltige funktionelle und ästhetische Versorgungen ermöglichen. „Ein Schlüsselfaktor für den prothetischen Erfolg ist die präzise bestimmte Zahnfarbe“, weiß die Marketing Managerin Farbkommunikation der VITA Zahnfabrik, Anne Stephan. Nur so könnten Reklamationen und zeitraubende Korrekturen verhindert werden. Allerdings sei die Zahnfarbe bei jedem Menschen so charakteristisch und individuell wie er selbst.

Systematische Suchaktion

Sinnbildlich dafür machte sich ein VITA Team auf der IDS auf die systematische Suche nach dem Gesicht mit dem „perfect match“ zur VITA Zahnfabrik. Das Prozedere war bei allen weiblichen und männlichen Kan-

didaten gleich: Nach der digitalen Farbbestimmung mit dem VITA EasyshadeV auf dem VITA Messestand konnten sich die Teilnehmer mit ihrer individuellen Zahnfarbe ablichten lassen. Aus allen Teilnehmerbildern wurden auf der VITA Homepage per Onlinevoting die Favoriten ermittelt. Jeweils die Top 3 der fünf Messtage kamen in die Entscheidungsrunde. Per Abschlussvoting wurde schließlich zwischen den 15 Finalisten ermittelt, wer das Rennen macht. Die Gewinnerin erwartet nun ein professionelles Fotoshooting in Berlin.

Die Person hinter dem VITA Gesicht 2017

Gewonnen hat die frischgebackene Zahnärztin Nada Čuk aus Bosnien und Herzegowina. Im letzten Jahr hat die 26-Jährige ihr Zahnmedizinstudium an der Universität Sarajewo erfolgreich beendet und praktiziert seitdem mit Mutter und Schwester in der familieneigenen Praxis. Sie hatte sich zusammen mit befreundeten Studienkollegen auf den weiten

Weg nach Köln gemacht, um sich über Neuigkeiten auf dem Dentalmarkt zu informieren. „Wir arbeiten mit der VITA classical A1-D4 Farbskala und unsere Techniker verwenden die Konfektionszähne von VITA“, begründete die überraschte Gewinnerin ihren Besuch auf dem VITA Messestand. Dort sei dann alles ganz schnell gegangen: „Innerhalb weniger Sekunden ist meine Zahnfarbe ermittelt worden und ein Foto wurde geschossen.“

Gewinnerin: junge Zahnärztin

Die einfache und präzise digitale Zahnfarbbestimmung mit dem VITA EasyshadeV kann sich Čuk in der Praxis als vorteilhaft vorstellen, um farbgetreue Restaurationen zu erzielen. An ihrer Tätigkeit als Zahnärztin begeistert sie, Patienten ihr Lächeln zurückzugeben: „Ich mag es, wenn sich die Patienten über das ästhetische Endergebnis freuen.“ In ihrer Freizeit verreist die junge Zahnärztin gerne und hält sich mit Ausdauertraining fit. Momentan trai-

niert sie gerade für einen Marathon in Sarajewo, der im September stattfinden wird. Mit dem Titel VITA Gesicht 2017 erwartet die Gewinnerin nun ihr erstes professionelles Fotoshooting in der deutschen Fashion-Hauptstadt Berlin. Herzlichen Glückwunsch und viel Spaß am Set wünscht die VITA Zahnfabrik! Man darf auf die Bilder gespannt sein ...

Überwältigende Resonanz

Die federführende Marketing Managerin Farbkommunikation der VITA Zahnfabrik, Anne Stephan, zeigt sich mit der Aktion

höchst zufrieden: „Wir waren ganz überrascht von der positiven Resonanz und hatten im Vorfeld nicht mit so vielen Teilnehmern aus aller Welt gerechnet!“ Von den zahlreichen Besuchern am VITA Messestand hätten am Ende über 200 begeistert mitgemacht. „Tausende haben uns nach der IDS auf der Suche nach dem passenden VITA Gesicht 2017 online unterstützt und gevotet“, freut sich Stephan über die enorme Abstimmungsbeteiligung nach der Messe. **ZT**

VITA® und benannte VITA Produkte sind eingetragene Marken der VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG, Bad Säckingen, Deutschland.

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-0
Fax: 07761 562-299
info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com



Infos zum Unternehmen



5. CAMLOG Zahntechnik-Kongress

Am 13. Mai fand der 5. CAMLOG Zahntechnik-Kongress unter dem Motto „Faszination Implantatprothetik“ in der Ruhrmetropole Essen statt.

Über 650 Teilnehmer verfolgten die Vorträge der Top-Referenten aus der Zahntechnik und der Chirurgie im Colosseum Theater. Wie ein roter Faden zogen sich die unterschiedlichen digitalen Einsatzmöglichkeiten zum Wohle der Patienten durch die Vorträge. Die Faszination für patientengerechte Versorgungen mit einer individuellen Implantatprothetik war den ganzen Kongresstag über spürbar.

der patientenindividuellen Gestaltung mit den Vorzügen der industriellen Fertigung in den Fokus. Eine gelungene implantatprothetische Restauration entsteht aus dem Zusammenspiel unterschiedlicher Parameter: der Sinfonie aus fachlichem Know-how des Behandlungsteams, den Materialien und der Fertigungskompetenz. Sascha Wethlow, Leitung Technischer Service Implantologie, und Martin Steiner, Bereichslei-

ning“ können Implantate in der Software im exakten Winkel zueinander positioniert werden. Dies dient der Vergrößerung des Belastungspolygons, wobei die Lage der Schraubenzugangskanäle weder Ästhetik noch Funktion beeinträchtigt. Mit gedruckten Bohrschablonen und dem Guide System werden die Implantate präzise geführt eingesetzt. Priv.-Doz. Dr. Jan-Frederik Güth und Josef Schweiger fesselten die Zuhörer mit ihrem Weitblick



Das diesjährige Referententeam des 5. CAMLOG Zahntechnik-Kongresses.

„CAMLOG hat sowohl mit der Wahl des Themas als auch mit der Auswahl der Referenten den Nerv der Zeit getroffen“, so Michael Ludwig, Geschäftsführer der CAMLOG Vertriebs GmbH, bei seiner Begrüßungsrede. „Die Digitalisierung verändert das Berufsbild der Zahntechnik. Wir geben den Zahntechnikern und ihrem schönen Beruf ein Forum zum kollegialen Austausch und sorgen dafür, dass Wissen geteilt wird und alle davon profitieren.“ Die 14 namhaften Referenten zündeten ein Know-how-Feuwerk und sprachen über ihre persönlichen Erfolgskonzepte, ihre Lernkurven und ihre Erfahrungen. Das Team Dr. Peter Gehrke und Zahntechniker Carsten Fischer stellte die optimale Alternative

tung DEDICAM, stellten die Neuheiten von CAMLOG sowie der CAD/CAM-Marke DEDICAM vor. Der Full-Digital-Workflow rückt in greifbare Nähe – von der Planung, dem Druck eines Modells nach dem Intraoralscan, der Erstellung der Bohrschablone für die Guided Surgery, dem präfabrizierten therapeutischen Zahnersatz, dem Einlesen eingescannter Implantatpositionen und der Fertigung eines CAD/CAM-gefrästen Halbzeugs. Das Team Dr. Ferenc Steidl und ZTM Sebastian Schuldes nutzt die digitalen Möglichkeiten, um ihren Patienten temporäre Sofortversorgungen am Tag der Implantatinserterion einsetzen zu können. Mithilfe der 3D-Planung im Sinne des „Backward Plan-

und Wissen. In ihrem Team werden Implantatversorgungen nach dem Münchner Implantatkonzept umgesetzt. Die Digitalisierung hat das Vorgehen und die Konzepte in der Zahnmedizin vor allem in der Implantologie stark verändert. Die Zahntechniker waren Vorreiter für die digitale dentale Revolution. **ZT**

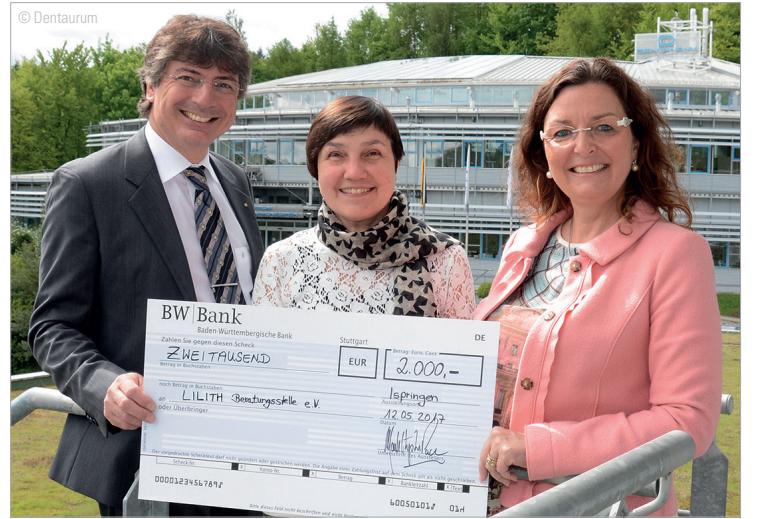
ZT Adresse

CAMLOG Vertriebs GmbH
Maybachstraße 5
71299 Wimsheim
Tel.: 07044 9445-0
Fax: 07044 9445-22
info.de@camlog.com
www.camlog.de



Hilfe, um zu helfen

Dentaurum unterstützt Fachberatungsstelle zum Schutz von Kindern und Jugendlichen vor sexueller Gewalt.



Dentaurum-Inhaber Mark S. und Petra Pace mit Angela Blonski (Mitte), Leiterin der Lilith-Beratungsstelle e.V. Pforzheim.

Seit 25 Jahren setzt sich das Team der Lilith-Beratungsstelle für den Schutz von Mädchen und Jungen vor sexueller Gewalt in Pforzheim und dem Enzkreis ein. Zeitnahe Termine, nachhaltiger Schutz, Reduzierung der Belastungen und individuellen Symptome durch die erlittene sexuelle Gewalt sind das erklärte Ziel der Mitarbeiterinnen. Beratung von Eltern und Fachkräften vor allem aus Kindertageseinrichtungen und Schulen sind ebenso Bestandteil der Arbeit, wie Elternabende und vorbeugende Angebote für Grundschulkindern und Jugendliche. Leider befindet sich die Lilith-Beratungsstelle finanziell in einer schwierigen Situation. Über eine längere Zeit haben sich zum einen die öffentlichen Zuschüsse und die Kosten der Einrichtung auseinanderentwickelt und zum anderen sind die Spendeneingänge im letzten Jahr rückläufig gewesen. Umso größer ist die Freude bei Lilith darüber, durch das zahnmedizinische Unternehmen Dentaurum regelmäßig Anerkennung für die Arbeit und finanzielle Unterstützung zu

erhalten. Die Spende kommt gerade richtig, da die Beratungsstelle dringend eine neue Telefonanlage benötigt, um künftig wieder ohne Ausfälle telefonisch für die Hilfe suchenden Personen erreichbar zu sein. Die Familien Pace und Winkelstroeter, Inhaber der Dentaurum-Gruppe, wünschen Lilith e.V. weiterhin viel Kraft und Erfolg für den unermüdlichen Einsatz zum Schutz von Kindern und Jugendlichen und hoffen, dass weitere Spendengelder den Weg zu dieser wichtigen Organisation finden.

Weitere Informationen unter: www.lilith-beratungsstelle.de **ZT**

ZT Adresse

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



ZT Veranstaltungen Juni – August 2017

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
19.06.2017	Pforzheim	CAD/CAM Advanced – Aufbaukurs für Fortgeschrittene Referent: N.N.	Amann Girrnbach Tel.: 07231 957-221 germany@amanngirrbach.com
23.06.2017	Ispringen	Für Ihre Sicherheit: Lasersicherheitsschulung mit praktischen Übungen am Laser Referenten: Diverse	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaurum.com
30.06.2017	Erlangen	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Thomas Jens, ZTM Weiler Glaeske	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
06.07.2017	Hamburg	VITAPAN EXCELL®: Die Frontzahngarnitur mit brillantem Farb- und Lichtspiel Referent: ZT Karl-Heinz Körholz	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
25.07.2017	Hanau	CAD/CAM-Anwenderkurse Trios 3 – Intraorale digitale Abformung der neuesten Generation Referent: Technischer Fachberater Kulzer GmbH	Heraeus Kulzer Tel.: 06181 9689-2585 Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com
31.07. – 04.08.2017	Bremen	Topfit in die Gesellenprüfung Referent: N.N.	BEGO TRAINING CENTER Tel.: 0421 2028-372 fortbildung@bego.com
18.08.2017	Hamburg	Digitale Modellherstellung mit dem model-tray Profi CAD/CAM-System Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 0800 3381415 info@model-tray.de

ZT Kleinanzeigen

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

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

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

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



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

DEDICAM – DA PASST EINFACH ALLES.

ALLES AUS EINER HAND. Auf Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten. **ALLES BESTENS.** Gewohnte Qualität von CAMLOG, auch auf natürlichen Zähnen. **ALLES MÖGLICH.** Breites Produkt- und Leistungsspektrum vom Inlay bis zum Steg. **ALLES INKLUSIVE.** Persönliche Betreuung von Anfang an durch den gesamten Prozess. **ALLES EFFIZIENT.** Offene Schnittstellen, präzise Fertigung und pünktliche Lieferung. **ALLES EINFACH.** Scan & Design Service optional verfügbar. **ENTDECKEN SIE DEDICAM – die individuelle CAD/CAM-Prothetik von CAMLOG für Implantate und natürliche Zähne.** Telefon 07044 9445-800. www.camlog.de/cadcam

