

SCHÖN SCHNELL FERTIG!

ceramill® zolid FX
multilayer

AMANNGIRRBACH

Erhältlich in 16 A-D VITA FARBEN

WWW.AMANNGIRRBACH.COM

ANZEIGE

Netzwerk für Verbände

Erste Kooperationsvereinbarung des AVZ mit der Innung des Zahntechniker-Handwerks Nordbayern geschlossen.

Die Innung des Zahntechniker-Handwerks Nordbayern ist mit dem Arbeitgeberverband Zahn-technik e.V. (AVZ) eine Kooperationsvereinbarung eingegangen. Der AVZ steht für die Förderung eines bundesweiten Netzwerks aus Zahn-technik, Politik, Wissenschaft und zahntechnischen Verbänden sowie für marktgerechte Zugangsvoraussetzungen und gleiche Chancen für die gewerblich tätigen Dentallabore. Die Innung des Zahntechniker-Handwerks Nordbayern, die sich der Förderung der gemeinsamen Interessen ihrer Mitglieder sowie der Aus- und Weiterbildung der Meister, Gesellen und Lehrlinge verpflichtet fühlt, will mit der Kooperation in Ergänzung ihrer Innungsarbeit die Kontakte des AVZ durch einen regelmäßigen Informationsaustausch und die gegenseitige Beteiligung an gemeinsamen berufspolitischen Aktivitäten nutzen. Die Kooperationspartner werden wechselseitig Informationen und Erfahrungen austauschen und sich über gemeinsame Projekte ge-



genseitig unterrichten. Aus der Erfahrung heraus, dass bestimmte berufspolitische Fragen eher auf der Bundesebene einer Lösung nähergebracht werden können, soll die Kooperation die Wirksamkeit der jeweiligen Aktivitäten verstärken und die Rahmenbedingungen für das Zahntechniker-Handwerk auf allen Ebenen verbessern helfen. Der AVZ Berlin begrüßt die Initiative aus Nordbayern und zeigt sich für weitere Innungsk Kooperationen offen. **ZT**

Quelle: AVZ

ZT Aktuell

Kooperativ zum Erfolg

Wie ein kooperatives Miteinander zum Erfolg führt, zeigt Expertin Ulrike Stahl.

Wirtschaft
» Seite 8

Stützzonensanierung analog und digital kombiniert

Im Fachartikel stellen die Autoren ein Konzept aus analogen und digitalen Arbeitsschritten vor.

Technik
» Seite 10

Zahn-technik – Dein Handwerk.

Azubis können sich wieder zum CANDULOR Kunst-ZahnWerk Lehrlings-Wettbewerb 2018 bewerben.

Service
» Seite 19

Konsens in vielen Punkten

VDZI und VmF trafen sich zu berufspolitischem Round-Table.



Von links: VDZI-Vorstandsmitglied Heinrich Wenzel, Karola Krell, Referat Zahntechniker/-innen VmF e.V., Hannelore König, 1. Vorsitzende, geschäftsführender Vorstand VmF e.V., und VDZI-Generalsekretär Walter Winkler.

Veränderte Fertigungstechnologien, neue Geschäftsmodelle und Wettbewerbsentwicklungen bringen auch bei Zahntechnikern einen Wandel mit sich, mit dem sich vor allem die Berufsverbände intensiv auseinandersetzen. Es müssen neue Regelungen getroffen und klare Statements formuliert werden. In diesem Sinne trafen sich am 22. Juni 2017 Vertreter des Verbands medizinischer Fachberufe e.V. und des Verbands Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI). Bei den

Gesprächen über Gemeinsamkeiten und Unterschiede hinsichtlich der Einschätzung der zukünftigen Entwicklung des Berufes wurde in mehreren Punkten Einigkeit festgestellt – elementare Gemeinsamkeiten in Bezug auf die Qualitätssicherung beim Fertigen von Zahnersatz und bezüglich des Berufsbildes Zahntechnik. Der wichtigste gemeinsame Nenner ist die Wahrung der Einheit

» Seite 6

Klaus Kanter Preis 2017

Die besten Meisterarbeiten wurden wieder bestimmt.

Die Auswertung der besten Meisterarbeiten des abgeschlossenen Prüfungsjahres eines jeden Kammerbezirks hat wieder einmal deutlich gezeigt, dass sich die hohe Qualität der deutschen Zahn-technik in ganz Deutschland wiederfindet. Am 23. Juni fand sich die Jury der Klaus Kanter Stiftung im Bildungszentrum der Handwerkskammer Frankfurt Rhein-Main zu-

sammen, um unter den Kammer-siegern die allerbesten Arbeiten zu bestimmen. Am frühen Nachmittag, nach etwa fünfständiger, intensiver Prüfung durch die in diesem Jahr zwölfköpfige Jury stand fest: Eine Dame und zwei Herren konnten sich unter den Siegern einreihen. Und sie kamen aus Nordost, Südwest und dem Süden der Republik. Gewinner

sind aber eigentlich alle Teilnehmer – die Sieger und auch die Nominierten. In der Fachwelt hat der Wettbewerb um den Klaus Kanter Förderpreis einen hohen Stellenwert – man bezeichnet ihn sogar als Oscarverleihung in der Zahn-technik. So erhalten auch die Nominierten ein Teilnahmezertifikat,

» Seite 2

Friktionsverlust?

NIE WIEDER!

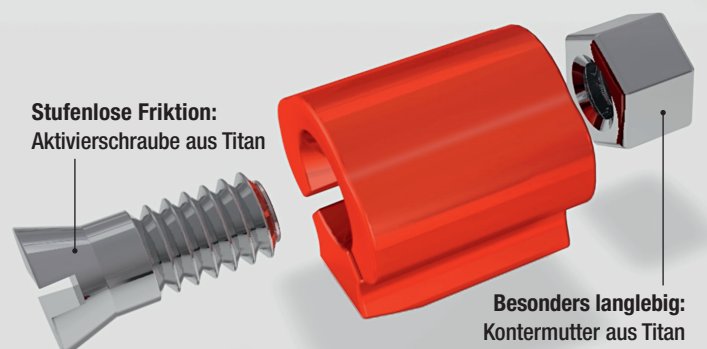


TK-Soft und TK-Soft Mini von Si-tec®

Permanente Friktionsgarantie und dauerhaft gleichbleibende Haltekräfte!

CAD/CAM: Auch zur digitalen Fertigung! STL-Dateien unter www.si-tec.de

NEU: TK-Soft Ceram – biokompatibel dank komplett metallfreier Ausführung!



Stufenlose Friktion: Aktivierschraube aus Titan

Besonders langlebig: Kontermutter aus Titan



02330 80694-0 02330 80694-20
www.si-tec.de info@si-tec.de

ANZEIGE

Das Scanspray für Experten!

Produkt des Monats
Helling 3D- Laserscanning
Entspiegelungsspray
www.mydental.de

MyDental GmbH

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

Preisbasiseffekte überzeichnen das erste Quartal 2017

VDZI veröffentlicht Konjunkturumfrage für 2016 und das erste Quartal 2017.

Der Umsatz der gewerblichen zahntechnischen Labore hat 2016 im Vergleich zum Vorjahr um 1,8 Prozent zugenommen. Das geht aus der aktuellen Konjunkturumfrage des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) für das Gesamtjahr 2016 und das erste Quartal 2017 hervor. Mit dem Umsatzzuwachs im Gesamtjahr 2016 gegenüber dem Vorjahr ist insgesamt jedoch keine Zunahme der realen Leistungsnachfrage verbunden. Zieht man die für das Marktsegment der Regelversorgungen für GKV-Patienten kollektivvertraglich vereinbarten Preisveränderungen als Preisindikator heran, signalisiert diese Veränderung sogar eine sinkende Leistungsnachfrage. Insgesamt liegt das Jahresergebnis damit weiter im Fünf-Jahres-Trend.

Diese Annahme steht auch im Einklang mit der Entwicklung der Ausgaben für Festzuschüsse in der gesetzlichen Kranken-

versicherung: Zwischen 2011 und 2016 haben sich die zahnärztlichen Honorare und Preise für zahntechnische Leistungen



im gesetzlichen Rahmen um knapp 12 Prozent erhöht. Die Gesamtausgaben für Festzuschüsse fallen im gleichen Zeitraum allerdings nur um 2,4 Prozent höher aus. Als maßgebliche Erklärung dient der Hinweis, dass die Zahl der abgerechneten Befunde als Indikator für die Leistungsmenge seit 2011 stetig sinkt.

Für das erste Quartal 2017 weisen die Ergebnisse des VDZI-Konjunkturbarometers ein Umsatzplus gegenüber dem ersten Vierteljahr 2016 in Höhe von 4,2 Prozent aus. Dies steht jedoch nicht im Widerspruch zu

den vorhergehenden Trendausagen. Der relativ hohe Zuwachs ist dadurch bedingt, dass die kollektivvertraglichen Preise für GKV-Leistungen für das Jahr 2016 erst zum 1. April des Jahres angepasst wurden und die für das Jahr 2017 geltende Preisanpassung im 1. Quartal 2017 bereits enthalten ist. Nimmt man diese Preiseffekte als Indikator für den Gesamtmarkt, so wird die Entwicklung einer rückläufigen Leistungsnachfrage auch mit diesen jüngsten Zahlen bestätigt.

Quelle: VDZI

ANZEIGE

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

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

ZT Fortsetzung von Seite 1 – Klaus Kanter Preis 2017

das in der beruflichen Laufbahn manche Türe öffnen kann. Die große Preisverleihung findet anlässlich der 21. Herbstfortbildung und dem Absolvententreffen am 16. September 2017

im Bildungs- und Technologiezentrum der Handwerkskammer Berlin statt. Gastgeber ist ZTM Burkhard Buder, Koordinator Zahntechnik, Bildungs- und Technologiezentrum der Handwerkskammer Berlin.

Quelle: Klaus Kanter Stiftung



V.l.: Hintere Reihe: Horst Dieter Deusser, Christian Mankell, ZTM Alfred Setz, ZTM Stefan Schuch, ZTM A. Kost. Mittlere Reihe: Bernd Schäfer, ZTM Guido Bader (Präsidiumsmitglied), ZTM Robert Arnold, ZTM Klaus Kanter, ZTM Markus Fuchs, ZTM Christian Rohrbach. Vordere Reihe: ZTM Burkhard Buder, ZTM Nicola Wöhr, ZTM Hanen Hecken, ZTM Mirjana Radenkovic.

Vollprothesensitz

Das KpZ weist darauf hin: Mundspeichel ist mitverantwortlich für den sicheren Sitz einer Vollprothese im Mund.

Eine technisch einwandfrei hergestellte Vollprothese sitzt bei optimalen Voraussetzungen fest im Mund des Patienten. Da keine Zähne mehr für eine Verankerung der Prothese (z. B. durch Klammern) vorhanden sind, muss der Prothesenhalt über andere Faktoren erzielt werden. Zu einem großen Teil erfolgt der Halt einer Vollprothese über die Haftung (Adhäsion) zwischen Schleimhaut und gut passender Prothesenbasis. Dazu ist eine ausreichende Menge an Speichel notwendig. Ist der Speichelfluss gestört, wird der Halt der Prothese beeinflusst.

Fester Halt durch Saugeffekt

Grundsätzlich gestaltet der Zahn-techniker die Prothese so, dass ein Saugeffekt zwischen Prothesenbasis und Mundschleimhaut den festen Halt des Zahnersatzes sichert. Hierfür werden Prothesenrand und Prothesenbasis exakt der vom Zahnarzt abgeformten Situation angepasst. Im Mund bildet sich im Zusammenspiel mit dem Speichel eine Art Vakuum. Dies sorgt dafür, dass sich die Prothese nicht ungewollt löst. Bei einer lockeren Vollprothese wird der Zahnarzt zunächst eine Unterfütterungsabfor-



Gerade ältere Menschen leiden oft an einer sogenannten Xerostomie (Mundtrockenheit). Auslöser können zum Beispiel die Einnahme bestimmter Medikamente, eine verstärkte Mundatmung, eine Strahlentherapie oder eine Fehlfunktion der Speicheldrüsen sein. Ist die Passung der Prothese dadurch gestört, können bis zum Zahnarztbesuch z. B. Haftcremes verwendet werden. Dies ersetzt allerdings nicht den Zahnarztbesuch. Eine dauerhafte Anwendung von Haftmitteln kann nicht empfohlen werden.

mung nehmen und diese an das Labor übergeben. Die Prothesenbasis wird vom Zahn-techniker erneut an die Mundsituation angepasst. Der mangelhafte Halt lässt sich so vielfach beheben. Der mangelnde Speichelfluss beziehungsweise die Mundtrockenheit sollten klinisch abgeklärt werden. Manchmal helfen bereits zuckerfreie Lutschpastillen oder Kaugummis. Und es gilt: eine ausreichende Zufuhr an Flüssigkeit.

Quelle: Kuratorium perfekter Zahnersatz e.V. (KpZ)

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

Verlag
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 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

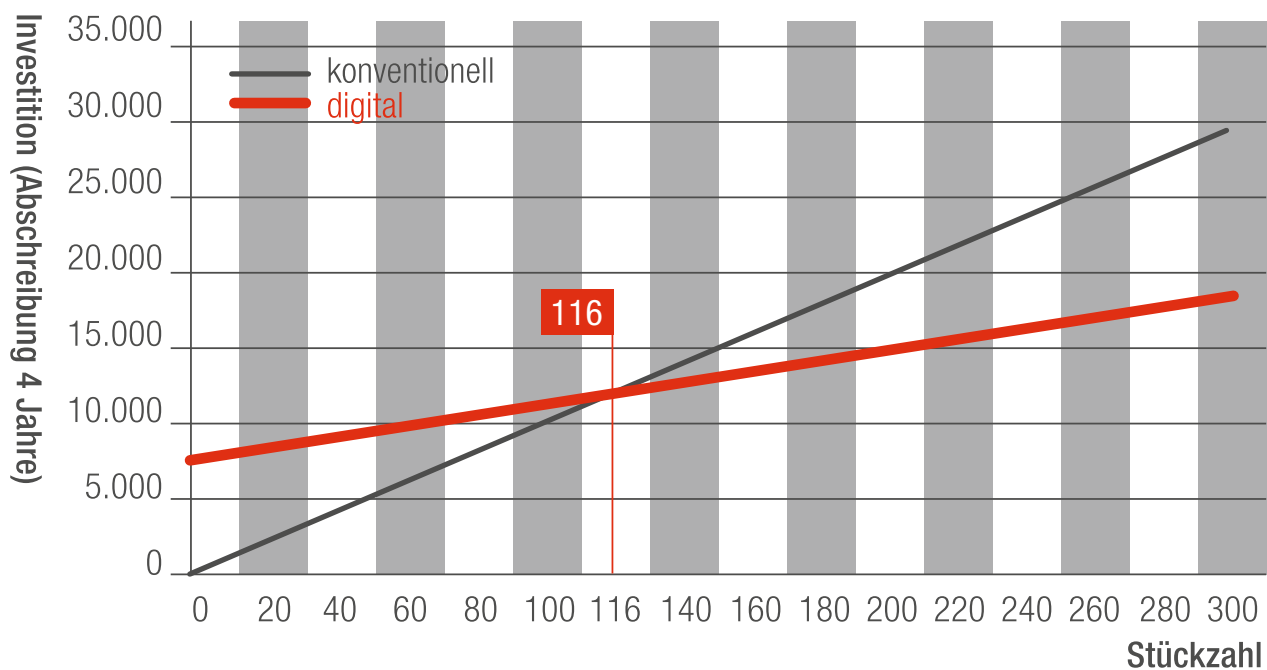
Die ZT Zahn-technik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelheft 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland: 55,- € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 0341 48474-0. Die Beiträge in der „Zahn-technik Zeitung“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

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

Obermeister bestätigt

Im Rahmen der ordentlichen Innungsversammlung in der Zahntechniker-Innung im Reg.-Bez. Arnsberg fanden am 7. Juni 2017 Neuwahlen und Ehrungen statt.

Die Innungsversammlung der Zahntechniker-Innung im Reg.-Bez. Arnsberg am 7. Juni 2017 in der Kreishandwerkerschaft Hagen wählte im Rahmen der turnusmäßig anstehenden Neuwahl des Vorstandes Norbert Neuhaus erneut zum Obermeister der Innung. Ebenfalls wiedergewählt wurde Peter Herzog als Lehrlingswart, der das von ihm bislang ausgeübte Amt des stellvertretenden Obermeisters an den hierzu neu gewählten Vorstandskollegen Walter Gabriel abgab. Neu gewählt als Beisitzer wurden Georg Stuckholz und Ludger Wagner. Im Anschluss an die Neuwahl bedankte sich Obermeister Neuhaus bei den aus persönlichen Gründen aus dem Beisitzer-Amt ausgeschiedenen Sonja Döring und Stephan de Roy für die langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit.

Im Rahmen der durch Obermeister Neuhaus vorgenommenen Ehrungen und Auszeichnungen erhielten folgende Innungsmitglieder Urkunden: Der Silberne Meisterbrief der Handwerkskammer Dortmund ging



Verabschiedung der ehemaligen Beisitzer Sonja Döring und Stephan de Roy. (Von Links: stv. Obermeister Walter Gabriel, Sonja Döring, Obermeister Norbert Neuhaus, Lehrlingswart Peter Herzog, Stephan de Roy und die neuen Beisitzer Ludger Wagner und Georg Stuckholz).

an Walter Gabriel, Pons Dental Dortmund und Witten, die Silbernen Meisterbriefe der Handwerkskammer Düsseldorf an Stephan de Roy und Peter Wennemann, de Roy & Wennemann Zahntechnik, Bochum; Cornelius Döring, Döring Dentaltechnik, Freudenberg, sowie Norbert Neuhaus und Melani Terhaer, vierQ AG, Bochum. 25-jähriges

Geschäftsjubiläum feierten de Roy & Wennemann Zahntechnik, Bochum, und Wolfgang Beuthel, Schwelm. Die Urkunde zur QS-Dental Wiederholungsprüfung erhielt Pons Dentaltechnik, Dortmund und Witten. **ZT**

Quelle: Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg

Schweizer Zahntechniker ist neuer Radweltmeister

Andreas Graf aus Zürich gewinnt Radrennen der 38. Sportweltspiele der Medizin und Gesundheit (Medigames).



Andreas Graf wurde Erster unter den Radsportlern.

Vom 1. bis 8. Juli 2017 fanden in Marseille die diesjährigen Sportweltspiele der Medizin und Gesundheit (Medigames) statt. Für den Züricher Zahntechniker Andreas Graf waren diese gleich ein doppelter Erfolg: Er nahm zum ersten Mal an den Spielen teil und wurde direkt Radweltmeister seiner Altersklasse. Graf über seine Teilnahme: „Ich habe erst vor fünf Monaten von den Medigames gelesen. Da ich immer sehr sportbegeistert war (2x Cross Triathlon Europameister, Vizeeuropameister und 3. Platz an der WM in Hawaii) meldete ich mich spontan für das Radrennen an. Meine 16-jährige Tochter Tamara sollte mich begleiten. Es wurde eine wunderschöne und interessante Woche mit vielen

neuen Bekanntschaften. Hätte nie gedacht, dass das sportliche Niveau so hoch ist. Beim Radrennen wurden zum Teil die Etappen mit über 41 km/h gefahren. Das Schöne an den Medigames aber ist, dass jeder teilnehmen kann, und man sah überall fröhliche und aufgestellte Menschen aus der ganzen Welt. Auch ein Lob an alle 1.500 Sportler aus 39 Nationen, die sich immer sehr fair verhielten. Die Organisation und der Ablauf der ganzen Woche waren perfekt. Dass ich dann noch Weltmeister wurde, war schließlich noch der krönende Abschluss. Eine Woche, die wir nicht missen möchten und nicht vergessen werden.“ Die Sportweltspiele finden jedes Jahr an wechselnden Orten statt

und bieten 26 verschiedene Sportarten zur Teilnahme an. Jeder mit Fachausbildung im Gesundheitswesen kann an den Wettkämpfen teilnehmen. Darüber hinaus erwartet die Teilnehmer ein umfangreiches Angebot an Freizeitmöglichkeiten, Abendveranstaltungen und einem medizinischen Symposium – und natürlich steht der internationale Austausch unter Kollegen im Vordergrund. Der Zeitraum und Austragungsort für die kommenden Medigames werden im Herbst 2017 unter www.sportweltspiele.de bekannt gegeben.

Die ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG gratuliert Andreas Graf zum Erfolg! **ZT**

Quelle: Sportweltspiele der Medizin und Gesundheit

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

Helmut Kröly verstorben

Frank Schollmeier und Viola Ullrich zum Tod von Helmut Kröly am 1. Juli 2017.

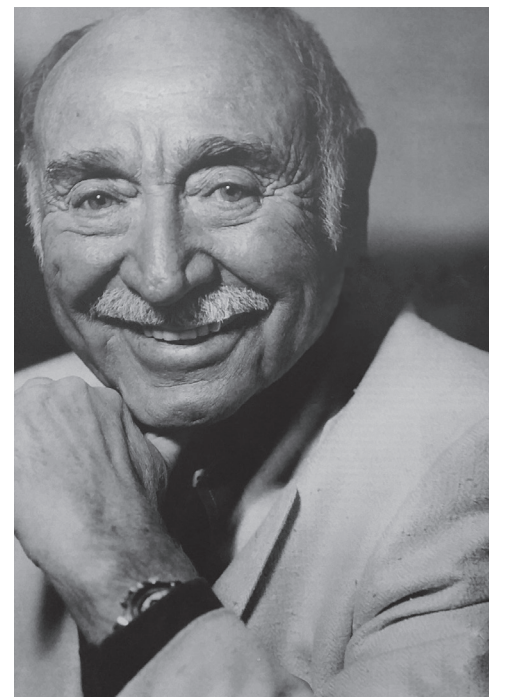
Mit Helmut Kröly verlieren wir ein hochgeschätztes Innungsmitglied, einen erfolgreichen Laborunternehmer und stets hilfsbereiten Kollegen und Freund. Helmut Kröly hat sich über Jahrzehnte in ehrenamtlicher, stets uneigennützig und aufopferungsvoller Tätigkeit für das Zahntechniker-Handwerk herausragende Verdienste erworben. Auf Innungs- wie auf Landes- und Bundesebene setzte Helmut Kröly wesentliche Akzente bei der Gestaltung der wirtschaftlichen und gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen für die Zahntechnik. Wir sind ihm zu sehr großem Dank verpflichtet.

Helmut Kröly legte 1953 die Meisterprüfung als damals bundesweit jüngster Zahntechnikermeister ab und machte sich 1955 in Hannover selbstständig. Das Dentallabor Kröly aus Hannover zählt von Beginn an zu den Halt gebenden Größen in der Dentalfamilie. Seit seinem Einstieg in die Selbstständigkeit steht die Entwicklung der Zahntechnik vor allem auf seinen Schultern. In mehr als 60 Jahren war er in der Verantwortung und Gestaltung qualitativer und hochwertiger Zahntechnik ein hervorragender Fachmann und Ratgeber. Bereits 1956 wurde Helmut Kröly mit seinem Betrieb Innungsmitglied bei der Zahntechniker-Innung Niedersachsen-Bremen. Viele Jahre war er Arbeitgeberbeisitzer in der Meisterprüfungskommission. Für den zahntechnischen Nachwuchs galt er als exzellenter Lehrmeister und Ausbilder: „Kröly“ war „der“ Name in der Zahntechnik, die er selbst entscheidend mitentwickelt hat. Für die jungen Meisterschüler war Helmut Kröly eine Leitfigur. National und international bekannt wurde Helmut Kröly durch den CEKA-Anker, der seinerzeit die Zahntechnik revolutionierte.

Darüber hinaus war er ein berufspolitischer und auch indirekt ein wirtschaftspolitischer Wegbegleiter der gesamten Dentalfamilie. Bis 1996 war er stellvertretender Obermeister der NZI, und seit Einbindung der Zahntechnik in die GKV war Helmut Kröly über zwanzig Jahre Mitglied der Vertrags- und Vergütungskommission für zahntechnische Preise in Niedersachsen. Ihm ist es wesentlich mit zu verdanken, dass die zahntechnischen Preise nicht mehr von

Dritten verhandelt wurden, sondern durch die Zahntechniker selbst. Das war damals ein bundesweit großer Erfolg für die gewerblichen Dentallabore. Als Motor, als Antreiber hat er immer wieder den Diskurs mit der gesamten Dentalfamilie gesucht, dabei zu neuen Ideen motiviert, fachkompetente Menschen zusammengeführt, kreativ überraschende und fruchtbare Netzwerke der Ideen geknüpft – zum Erfolg der Ideen und der beteiligten Fachleute.

Unter diesem Anspruch war Helmut Kröly seit der Gründung viele Jahre ständiges Fachbeiratsmitglied der internationalen Zahntechnikzeitschrift „das dentallabor“. Zusammen mit Erich Bissinger (erster Herausgeber der Zeitschrift „das dentallabor“) und Dr. Jörg Lingenberg (erster Chefredakteur) hat



ZTM Helmut Kröly wurde 88 Jahre alt.

Helmut Kröly diese Fachzeitschrift ins Leben gerufen. Darüber hinaus war er Mitglied der Fachjury des „Gysi Preises“ und des „Goldenen Parallelogramms“. Die Zahntechniker-Innung und das gesamte Zahntechniker-Handwerk haben es gern publiziert und geschätzt, dass wir bei Helmut Kröly das Gefühl hatten, auf den Schultern eines Wissensriesen der Branche zu stehen. Sein Tod ist für das gesamte Zahntechniker-Handwerk ein sehr großer Verlust und reißt menschlich eine große Lücke in unsere Innungsgemeinschaft. Helmut Kröly hat in seinem langjährigen Einsatz für die Belange seines Berufsstandes insgesamt die Wertschätzung aller erfahren, die mit ihm zusammenarbeiten durften.

Wir werden sein Andenken stets in Ehren halten. **ZT**

Quelle: Zahntechniker-Innung Niedersachsen-Bremen



IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

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

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

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

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

Hauptstr. 20 / 70563 Stuttgart T 0711 66 67 10 / F 0711 61 77 62

kontakt@lvg.de / www.lvg.de



Die Reise nach Digitalien

Die Zahntechniker-Innung Niedersachsen-Bremen spricht Azubis frei.

Die Sommer-Gesellenprüfung 2017 war etwas ganz Besonderes: Seit sechs Jahren ist der digitale Workflow im Bereich der Zahn-techniker-Innung Niedersachsen-Bremen Bestandteil der Ausbildung. Die Prüflinge der Sommer-Gesellenprüfung waren die ersten, für die der „digitale Workflow“ nun auch prüfungsrelevant war.

Zahnersatz, der zumindest teilweise mithilfe computerisierter Fertigung hergestellt wird, ist bereits ein wesentlicher Bestandteil von zahntechnischen Herstellungsprozessen in gewerblichen Dentallaboren. Um dieser Entwicklung Rechnung zu tragen, müssen Auszubildende des Zahntechniker-Handwerks die Möglichkeit erhalten, sich mit Soft- und Hardwaresystemen im digitalen Workflow auseinanderzusetzen. Der Umgang mit

dieser spannenden Technologie und die damit einhergehende qualifizierte Verarbeitung der charakteristischen Produkte, sind wichtige Einzelbausteine, die sich konsequent in der Zahntechniker-ausbildung wiederfinden müssen.

Die Auszubildenden im Innungsbereich der ZINB lernen in ihrer Ausbildung das digitale Erfassen des virtuellen Modells und die Aufbereitung digitaler Daten. Mithilfe dieser Datengrundlage werden unterschiedliche prothetische Arbeiten mittels CAD konstruiert und mithilfe CAM gefertigt. Dabei wird großer Wert auf unterschiedliche Ausgangssituationen sowie die Verarbeitung typischer, im digitalen Workflow eingesetzter Materialien gelegt. Auch die Weiterverarbeitung und Individualisierung der durch den CAM-Prozess produ-



zierten zahntechnischen Produkte wird geübt. So werden beispielsweise von den Teilnehmern selbst konstruierte und anschließend CAM-gefertigte, vollanatomische Zirkoniumdioxidkronen durch prozessbegleitende Tätigkeiten wie der nachfolgenden Farbgestaltung individualisiert. Im theoretischen Teil wird der digitale Workflow bereits seit 2012 geprüft. Seit 2017 werden diese erworbenen Fähigkeiten auch bei der praktischen Gesellenprüfung abgefordert.

Um den Prüflingen für den praktischen Teil der Gesellenprüfung eine Auswahl anzubieten, stehen

im Prüfungslabor zwei weitverbreitete CAD-Systeme zur Verfügung. Sie scannen die Sägemodelle ein und konstruieren die Primärkrone digital. Die Primärkronen werden aus einem CoCr-Rohling gefräst. Anschließend müssen die Prüflinge die Primärkronen in klassischer manueller Technik ausarbeiten, aufpassen und fertig fräsen. Dabei fließt sowohl die digitale Konstruktion in die Bewertung ein als auch die finale Primärkrone. Gleichzeitig dürfen die Basiskompetenzen, also die grundlegenden manuellen Techniken, jedoch nicht aus den Augen verloren werden.

Die Neuerungen in der Sommer-Gesellenprüfung stießen auf sehr positive Resonanz. Anfang Juni wurden die neuen Gesellen bei ihrer Freisprechungsfeier in den freien Markt entlassen. Die Feier fand in den Räumlichkeiten des Förderungs- und Bildungszentrums in Garbsen statt. Prüfungsobfrau Hilke Zahrté führte durch das Programm. Unterstützt wurde sie von den beiden Mitgliedern der Prüfungskommission Elvira Cadelano und Oberstudienrat Joachim Birke.

Als Prüfungsbeste geehrt wurden

1. Luisa Bläschke, Capitol Zahntechnik GmbH, Hannover,
2. Anja Kiesbye, Dentallabor Bischoff GmbH, Northeim,
3. Victoria Zucker, Vareler Dentaltechnik GmbH & Co. KG, Varel.

Die Zahntechniker-Innung Niedersachsen-Bremen gratuliert allen Prüflingen mit den besten Wünschen für die berufliche Zukunft zur bestandenen Prüfung.

Quelle: Zahntechniker-Innung Niedersachsen-Bremen

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

ZT Fortsetzung von Seite 1 – Konsens in vielen Punkten

des Berufsbildes. Die Fertigung von Zahnersatz kann aus Sicht beider Verbände nur von fachlich umfassend qualifizierten Zahn-techniker/-innen, die über ein breites, im täglichen Wettbewerb erworbenes Erfahrungswissen verfügen, erfolgen. Genau dies können nach Ansicht des VDZI nur allein die wettbewerbsorientierten zahntechnischen Meisterbetriebe garantieren. Sowohl der VDZI als auch der Verband medizinischer Fachberufe e.V. unterstreichen dabei den Standpunkt, dass die Ausbildung von Zahntechniker/-innen im dualen System verankert bleiben muss und als originärer Auftrag der zahntechnischen Meisterbetriebe anzusehen ist. Daher lehnen beide Verbände es ab, wenn einige Industrie- und Handelsfirmen Schulungen über zahntechnische Teilkenntnisse an Berufsfremde (wie bspw. an Zahnmedizinische Fachangestellte) anbieten. Die Einhaltung der klaren Trennung der Berufsfelder zwischen Zahnmedizinischen Fachangestellten und Zahntechnikern halten beide Seiten für sachgerecht und notwendig.

Beide Vereinigungen sprechen sich auch dezidiert für die Einhaltung des strikten Meisterprinzips aus. Zahntechnik ist ein gefahren geneigtes Handwerk und die Meisterpflicht ist daher ein wichtiges Instrument des Patientenschutzes. Der VDZI be-

grüßt diese Übereinstimmung, da sie dem engen Zusammenhang zwischen qualifikationsbezogenen beruflichen Zulassungsvoraussetzungen und dem hohen Stand der Qualität und der Sicherheit von Zahnersatz als Medizinprodukt gerecht wird. Qualifikation der Mitarbeiter/-innen und Qualität des Zahnersatzes sind zwei Seiten der Erfolgsmedaille in der Zahntechnik. Der Verband medizinischer Fachberufe e.V. betont, dass eine adäquate Nachqualifizierung älterer Mitarbeiter/-innen und Wiedereinsteiger/-innen in den digitalen Technologien Arbeitsplätze sichern und die wohnortnahe Patientenversorgung gewährleisten kann.

Stärkung der dualen Ausbildung und des Meisterprinzips

Als Basis für eine hohe Qualität von Zahnersatz halten beide Verbände an der dualen zahntechnischen Ausbildung mit seiner intensiven praktischen Ausrichtung fest. Dabei sei die Vermittlung eines möglichst breiten „analogen“ Wissens für eine hochwertige Ausbildung zum/zur Zahntechniker/-in unverzichtbar und müsse weiter im Vordergrund stehen. Hier lehnt insbesondere der VDZI eine Akademisierung der Zahntechniker-ausbildung ab, sieht aber in ergänzenden akademischen Ausbildungen durchaus Chancen für Zahntechniker/-innen. Durch eine

Erweiterung oder Vertiefung in zahntechnischen Berufsfeldern können neue Karrierewege eröffnet werden. Der Verband medizinischer Fachberufe e.V. ist der Überzeugung, dass die Aus-, Fort- und Weiterbildung an die zunehmende Digitalisierung deutlich stärker anzupassen ist als bisher, was in einer Novellierung der aktuellen Ausbildungsordnung münden müsse. Der VDZI zeigt sich für diese Vorstellungen sehr offen und sagt zu, Vertreter des Verbandes medizinischer Fachberufe e.V. in die bereits laufenden Arbeitsgespräche zu diesem Thema umfassend einzubinden.

Weg in die Zukunft

Fazit des Treffens ist Konsens in vielen Grundsatzpositionen. Damit ist die Grundlage für eine gute pragmatische Zusammenarbeit gegeben. Auf dem Weg zu einer Gesellschaft 4.0, in der die Digitalisierung viele Grenzen und Hindernisse verschwimmen lässt, müssen alle Betroffenen neue und gemeinsame Wege beschreiten, um das qualifizierte, fortschrittliche Handwerk „Zahntechnik“ im Strukturwandel für Unternehmer/-innen und Arbeitnehmer/-innen weiter nach vorne zu bringen. Das Gespräch wird von beiden Verbänden als ein erster Schritt in diese richtige Richtung gewertet.

Quelle: VDZI

Neuer Vorstand gewählt

Zahntechniker-Innung Hamburg und Schleswig-Holstein bestätigt Thomas Breitenbach als Obermeister.

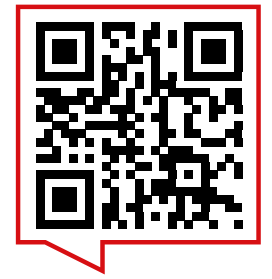
Die Mitglieder der Zahntechniker-Innung Hamburg und Schleswig-Holstein haben am 21. Juni 2017 ihren alten Vorstand für eine Legislaturperiode von drei Jahren gewählt und damit im Amt bestätigt. Alter und neuer Obermeister ist Thomas Breitenbach, seine Stellvertreter Monika Dreesen-Wurch und Rolf Schulz. Als weitere Mitglieder des Vorstandes wurden Britta Kloos und Dirk Schiebler gewählt. „Ich freue mich sehr über die Bestätigung meiner Arbeit und der des weiteren Vorstandteams, die durch die

Wiederwahl zum Ausdruck gebracht wird. Unermüdlich werde ich mich mit meinem Vorstand weiter für die Belange der gewerblichen Labore und dabei insbesondere für einen fairen Wettbewerb einsetzen – das gilt sowohl in Bezug auf die Krankenkassen, die Industrie, die Importeure, aber auch gegenüber den Zahnärzten und der Vergewerblichung des Praxislabors“, sagte Thomas Breitenbach nach seiner Wahl.

Quelle: Zahntechniker-Innung Hamburg und Schleswig-Holstein



Der neue Vorstand (v.l.): Thomas Breitenbach, Monika Dreesen-Wurch, Dirk Schiebler, Britta Kloos, Rolf Schulz.



**ZAHNTECHNIK
ZEITUNG**

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

Nr. 7+8 | Juli/August 2017 | 16. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

ANZEIGE

SCHÖN SCHNELL FERTIG!

ceramill[®] zolid

AMANNGIRRBACH

Erhältlich in 16-19
WITZ FARBEN

www.amanngirrbach.com

Netzwerk für Verbände

Erste Kooperationsvereinbarung des AVZ mit der Innung des Zahntechniker-Handwerks Nordbayern geschlossen.

Die Innung des Zahntechniker-Handwerks Nordbayern ist mit dem Arbeitgeberverband Zahntechnik e.V. (AVZ) eine Kooperationsvereinbarung eingegangen. Der AVZ steht für die Förderung eines bundesweiten Netzwerks aus Zahntechnik, Politik, Wissenschaft und zahntechnischen Verbänden sowie für marktgerechte Zugangsvoraussetzungen und gleiche Chancen für die gewerblich tätigen Dentalabläufe. Die Innung des Zahntechniker-Handwerks Nordbayern, die sich der Förderung der gemeinsamen Interessen ihrer Mitglieder sowie der Aus- und Weiterbildung der Meister, Gesellen und Lehrlinge verpflichtet fühlt, will mit der Kooperation in Ergänzung ihrer Innungsarbeit die Kontakte des AVZ durch einen regelmäßigen Informationsaustausch und die gegenseitige Beteiligung an gemeinsamen berufspolitischen Aktivitäten nutzen. Die Kooperationspartner werden wechselseitig Informationen und Erfahrungen austauschen und sich über gemeinsame Projekte ge-

ANZEIGE

40 Jahre dentona

genseitig unterrichten. Aus der Erfahrung heraus, dass bestimmte berufspolitische Fragen eher auf der Bundesebene einer Lösung nähergebracht werden können, soll die Kooperation die Wirksamkeit der jeweiligen Aktivitäten verstärken und die Rahmenbedingungen für das Zahntechniker-Handwerk auf allen Ebenen verbessern helfen. Der AVZ Berlin begrüßt die Initiative aus Nordbayern und zeigt sich für weitere Innungskooperationen offen. ■

Quelle: AVZ

ZT Aktuell

Kooperativ zum Erfolg

Wie ein kooperatives Miteinander zum Erfolg führt, zeigt Expertin Ulrike Stahl.

Wirtschaft

→ Seite 8

Stützzonensanierung analog und digital kombiniert

Im Fachartikel stellen die Autoren ein Konzept aus analogen und digitalen Arbeitsschritten vor.

Technik

→ Seite 10

Zahntechnik – Dein Handwerk.

Azulis können sich wieder zum CANDULOR Kunst-ZahnWerk Lehrlings-Wettbewerb 2018 bewerben.

Service

→ Seite 19

Konsens in vielen Punkten

VDZI und VmF trafen sich zu berufspolitischem Round-Table.

Von links: VDZI-Vorstandsmitglied Heinrich Wenzel, Karola Kroll, Referat Zahntechnik/Innen VmF e.V., Hennerlone Klöng, 1. Vorsitzende, geschäftsführender Vorstand VmF e.V., und VDZI-Generalsekretär Walter Winkler.

Veränderte Fertigungstechnologien, neue Geschäftsmodelle und Wettbewerbsentwicklungen bringen auch bei Zahntechnikern einen Wandel mit sich, mit dem sich vor allem die Berufsverbände intensiv auseinandersetzen. Es müssen neue Regelungen getroffen und klare Statements formuliert werden. In diesem Sinne trafen sich am 22. Juni 2017 Vertreter des Verbands medizinischer Fachberufe e.V. und des Verbands Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI). Bei den

Gesprächen über Gemeinsamkeiten und Unterschiede hinsichtlich der Einschätzung der zukünftigen Entwicklung des Berufes wurde in mehreren Punkten Einigkeit festgestellt – elementare Gemeinsamkeiten in Bezug auf die Qualitätssicherung beim Fertigen von Zahnersatz und bezüglich des Berufsbildes Zahntechnik. Der wichtigste gemeinsame Nenner ist die Wahrung der Einheit

→ Seite 6

Klaus Kanter Preis 2017

Die besten Meisterarbeiten wurden wieder bestimmt.

Die Auswertung der besten Meisterarbeiten des abgeschlossenen Prüfungsjahres eines jeden Kammerbezirks hat wieder einmal deutlich gezeigt, dass sich die hohe Qualität der deutschen Zahntechnik in ganz Deutschland wiederfindet. Am 23. Juni fand sich die Jury der Klaus Kanter Stiftung im Bildungszentrum der Handwerkskammer Frankfurt Rhein-Main zusammen, um unter den Kammer-siegern die allerbesten Arbeiten zu bestimmen. In der Fachwelt hat der Wettbewerb um den Klaus Kanter Förderpreis einen hohen Stellenwert – man bezeichnet ihn sogar als Oscar-Verleihung in der Zahntechnik. So erhalten auch die Nominierten ein Teilnahmezertifikat.

→ Seite 2

ANZEIGE

Frikationsverlust? NIE WIEDER!

Das Original.

TK-Soft und TK-Soft Mini von Si-tec[®]

- Permanente Frikationsgarantie und dauerhaft gleichbleibende Haltekräfte!
- CAD/CAM: Auch zur digitalen Fertigung! STL-Dateien unter www.si-tec.de
- NEU: TK-Soft Ceram – biokompatibel dank komplett metallfreier Ausführung!

Stufenlose Frikation: Aktivierschraube aus Titan

Besonders langzeig: Kontermutter aus Titan

Si-tec[®] 02330 80694-0 02330 80694-20
www.si-tec.de info@si-tec.de

3/17

ISSN 1617-5985 · F 47376 · www.oemus.com · Preis 5,- EUR | P 1 & - zzgl. MwSt. · 20. Jahrgang · Juni 2017

**ZWL ZAHNTECHNIK
WIRTSCHAFT LABOR**

20 JAHRE ZWL

WIRTSCHAFT – SEITE 10
Wie Small Talk gelingt

TECHNIK – SEITE 16
Oberkieferprothetik mit
Prozessorientierung

20 JAHRE ZWL – SEITE 32
Special

02/17/10

7. Jahrgang • Juni • 2017

ISSN 2100-0716 · Entgelt bezahlt: 2,90 € · Preis: € 10,00 zzgl. MwSt.

digital

dentistry _practice & science

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

oemus

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. Entseigelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name/Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Stempel

Kooperativ zum Erfolg

Trainerin Ulrike Stahl zeigt anhand eines anschaulichen Beispiels, wie ein unterstützendes Miteinander langfristig zum Erfolg führen kann und stellt die W.I.R.-Formel vor.

Führung Teil 1 – Absolute Kontrolle

Sobald Menschen beteiligt sind, sind Emotionen im Spiel. Sich und sein Team kooperativ zum Erfolg zu führen, heißt nicht nur, gemeinsam anzukommen, sondern die Irrungen und Wirrungen auf dem Weg dorthin zusammen zu meistern. Das gelingt am besten, wenn dieser Weg als vereinte Lernerfahrung betrachtet wird. Wie bei Sebastian ...

Sebastian ist Führungskraft und will mehr über seine Art zu führen herausfinden. Das eher ungewöhnliche Umfeld ist ein Raft auf einem Wildbach. Ein erfahrener Rafting Guide zeigt, wie das Raft auf Rudereinsatz und Steuerbewegungen reagiert. Jetzt ist Sebastian dran. Der Guide brieft ihn zum Streckenabschnitt. Sebastian setzt sich ans Heck, nimmt das Steuerruder in die Hand und gibt seiner Mannschaft das Kommando, zu rudern. Immer wieder korrigiert er „rechts mehr“, „links weniger“, „schneller“, „langsamer“. Je näher die Stromschnelle kommt, umso häufiger und schneller werden seine Kommandos. Trotzdem erwischt das Boot nicht die ideale Bahn, bleibt am Fels hängen und droht umzukippen. Der Guide greift ein, um das Boot vor dem Kentern zu bewahren. Mit seiner Hilfe wird die Stromschnelle überwunden und das Boot ins Kehrwasser, eine Ruhezone am Rande des Wildbachs,

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

gesteuert. Sebastian kann hier überlegen, wie er seine Vorgehensweise optimiert.

Führung Teil 2 – Reflexion und Perspektivenwechsel

Es ist erforderlich, immer wieder Reflexionsmomente zu schaffen, in denen die Vorgehensweise gemeinschaftlich bewertet und nach Optimierungsmöglichkeiten gesucht wird. Die hierfür investierte Zeit zahlt sich gerade dann aus, wenn es hoch her geht ...

Aus Sebastians Sicht ist es wichtig, dass die Ruderer seinen Anweisungen präziser folgen und sich mehr anstrengen. Das Feedback seiner Mannschaft geht in eine ganz andere Richtung. Die Anweisungen wären zu hektisch gewesen und hätten mehr Durcheinander beschert als genutzt. Eine Erklärung zum Ziel und wie die geplante Vorgehensweise sei, hätte komplett gefehlt. Einer beschreibt, seine Intelligenz und sein Können würden nicht wertgeschätzt, schließlich sei er zum reinen Be-

fehlsempfänger degradiert worden. Ein anderer, dass er sich wirklich angestrengt habe, er aber nach dem Kommentar nicht mehr motiviert sei. Insgesamt meint die Mannschaft, Sebastian solle im Vorfeld mehr erklären und abstimmen. Dann solle er sie ihre Arbeit machen lassen. Schließlich wüssten sie ja genauso gut wie er, was man tun müsse, um nach rechts oder links zu fahren. Aus seiner erhöhten Position sehe er natürlich besser, ob sie in der richtigen Richtung unterwegs seien und könne die nötigen Korrekturen geben.

Führung Teil 3 – Überblick statt Kontrolle

Mit der W.I.R.-Formel gelingt Führungskräften genau dieser Perspektivenwechsel von „ich muss alles kontrollieren“ hin zu „ich steuere mich und mein Team zum Ziel“ ...

Auf dem nächsten Abschnitt setzt Sebastian genau das um. Sowohl das Team als auch Sebastian sind deutlich entspann-

ter und gemeinsam meistern sie die nächste Stromschnelle erfolgreich. Sebastian merkt, dass er den Überblick viel besser behalten kann, wenn er sich nicht um alles kümmert, sondern nur um die Richtung. Das Team ist hoch motiviert, weil alle spüren, dass der Erfolg in ihren Händen liegt.

Die W.I.R.-Formel: W wie Werte und Wertschätzung

Wem Macht, Kontrolle, Position und Ansehen sehr wichtig sind, dem wird es schwerfallen, wirklich kooperativ zu führen. Denn da stehen Werte wie Augenhöhe, Verbundenheit, Vertrauen, Lernbereitschaft und Bescheidenheit im Fokus. Bescheidenheit bedeutet dabei nicht, sein Licht unter den Scheffel zu stellen. Es geht vielmehr darum, Führung mehr als Aufgabe denn als Auszeichnung zu betrachten. Wie bei jeder anspruchsvollen Aufgabe gibt es eine Entwicklungskurve.

In einer sich schnell verändernden Umwelt gibt es ständig etwas zu lernen und natürlich die Möglichkeit, Fehler zu machen. Führungserfolg wird nicht ausschließlich am Ergebnis abgelesen, sondern im selben Maß an der Zufriedenheit der Mitarbeiter. Bescheidenheit ist deshalb auch gefragt, wenn es um den Anspruch geht, alles im Detail zu verstehen und zu durchblicken. Gerade für Fachexperten, die in eine Führungsposition kommen, ist es schwer auszuhalten, dass das nun kaum mehr möglich ist. Haben sie sich ihr bisheriges Ansehen doch genau darüber erarbeitet. Höchste Zeit, das persönliche Wertesystem zu überdenken und neu zu ordnen. Umso mehr als die Herausforderungen des Informationszeitalters nur kooperativ zu bewältigen sind. Führungskräfte vergessen im Eifer des Gefechts immer wieder, dass ihre Mitarbeiter nicht nur Arbeitskräfte, sondern Menschen mit eigenen Fähigkeiten und einem eigenen Gehirn sind. Und dass sie beides auch benutzen möchten. Je komplexer und veränderlicher Aufgabenstellungen sind, umso wichtiger ist es, dass Mitarbeiter sich selbst steuern. Die Führungskraft kann nicht immer über alles im Detail informiert sein und schon gar nicht alles entscheiden. Sie wird sonst zum Flaschenhals. Die zentralen Werte lauten Vertrauen und Transparenz. Zwei Fragen sollten sich Führungskräfte immer wieder stellen:

1. Bewege ich mich auf Augenhöhe?

Sobald sich die Führungskraft als über ihrem Mitarbeiter stehend präsentiert, indem sie diesem im Detail vorgibt, wie er etwas zu tun hat, geht diese Augenhöhe verloren. Je nach Mitarbeitertyp kommt es zu Rebellion, Kompetenzgerangel oder Unterwerfung. Der Mitarbeiter macht dann zwar vielleicht genau das, was der Chef will. Aber eben nur das und das selbst dann, wenn es keinen Sinn macht.

2. Hilft mein Führungsverhalten meinem Mitarbeiter, sich selbst besser zu steuern?

Damit der Mitarbeiter sich selbst steuern kann, muss er das Ziel seiner Aufgabe genau verstehen. Anstatt das WIE und WAS vorzugeben, erklärt die Führungskraft das WOZU. Regelmäßiges Feedback hilft dem Mitarbeiter. Dazu gehört es nicht, nur auf Kursabweichungen zu reagieren, sondern auch zu bestätigen, wenn er sich auf Kurs befindet. Ein „gut gemacht“ oder ein „das geht aber besser“ dienen der Selbststeuerung nicht. Diese wird erst möglich, wenn die Führungskraft auch genau beschreibt, woran sie ihre Einschätzung festmacht.

Die W.I.R.-Formel: I wie Interessen maximieren

Kooperativ zusammenzuarbeiten heißt, einen Weg zu finden, bei dem die Interessen aller und nicht nur die weniger befriedigt werden. Das ist dann der Fall, wenn jeder der Beteiligten einen eigenen Nutzen in der Zielerreichung oder im Weg dorthin sieht und erlebt. Je mehr oder intensiver Interessen befriedigt werden, desto mehr Motivation entsteht. Motivierte Menschen übernehmen bereitwilliger Verantwortung, erzielen bessere Ergebnisse. Menschen haben unterschiedliche Bedürfnisse. Die Selbstbestimmungstheorie gibt uns allerdings als Anhaltspunkt drei psychologische Grundbedürfnisse, die sowohl effektives Verhalten als auch Wohlbefinden fördern. Autonomie entsteht, wenn wir Dinge freiwillig tun, weil wir deren Notwendigkeit verstanden haben. Kompetenz erleben wir, wenn wir aktiv Einfluss nehmen können und so Resultate erzielen. Soziale Eingebundenheit empfinden wir, wenn wir eine Bedeutung für andere haben und diese für uns. Die Fragen für die Führungskraft lauten:





1. Inwieweit erfüllen die Aufgabe und Zielerreichung auch die Bedürfnisse meiner Mitarbeiter und ist ihnen das bewusst?

Um diese Frage beantwortet zu können, müssen sich Führungskräfte mit ihren Mitarbeitern auseinandersetzen und sie individuell betrachten. Welcher Typ ist mein Mitarbeiter? Was sind seine Präferenzen und Überzeugungen? Was motiviert ihn besonders? Die Antworten muss

die Führungskraft dabei nicht aus einer imaginären Glaskugel lesen. Informationen bekommt sie durch Beobachtung und natürlich durch das Gespräch mit dem Mitarbeiter.

2. Wie nachhaltig führe ich?

Die Führung eines Teams ist kein Sprint, sondern ein Marathon. Ist der Druck von außen hoch, kann durchaus der Eindruck entstehen, es wäre jetzt nötig, alle Register

zu ziehen, um die gewünschte Leistung zu erzielen. Von Druck, über Überredung bis hin zu Versprechungen, die nicht zu halten sind. Kooperativ zu führen heißt, gemeinsam zu gewinnen. Wer auf Quick Wins setzt, muss sich klar sein, dass er sich auf ein Nullsummenspiel einlässt. Was an einer Stelle gewonnen wird, wenn z.B. durch erpresste Samstagsarbeit das Produktionsziel erreicht wird, wird an anderer Stelle verloren,

z.B. durch einen höheren Krankenstand oder sinkende Motivation während der Woche.

Die W.I.R.-Formel: R wie Reise

Die Reise zum Ziel ist keine gerade Linie, sondern ein Auf und Ab, besteht aus Schleifen und Umwegen. Wichtig ist es, ein Klima zu schaffen, in dem sich jeder sicher fühlt, seine Eindrücke zu teilen, Dinge infrage zu stellen, Feedback zu geben und anzunehmen. Den größten Einfluss nimmt die Führungskraft darauf, indem sie es vorlebt, indem sie auch selbst immer wieder das Feedback ihrer Mitarbeiter sucht, neugierig Fragen stellt und zeigt, dass sie selbst Fehler macht bzw. wie sie daraus lernt. Folgende Fragen kann sich die Führungskraft stellen:

1. Wie gehen wir mit Fehlern um?

Die Psychologin Carrol Dweck beschreibt zwei unterschiedliche Sichtweisen auf Lernerfahrungen. Die eine beruht auf einem starren Selbstbild, die andere auf einem flexiblen. Das starre Selbstbild geht davon aus, dass man Talent hat oder nicht. Lernerfahrungen werden nur soweit zugelassen, als keine Fehlschläge riskiert werden. Fehler werden

um jeden Preis vermieden. Das flexible Selbstbild geht davon aus, dass Entwicklung durch Ausprobieren und Übung möglich ist. Fehler werden als Teil des Wachstumsprozesses betrachtet.

2. Wie gehen wir mit Unterschiedlichkeit um?

Komplexe Aufgaben werden von diversen Teams besser gelöst als von homogenen. Das gilt allerdings nur, wenn die Beteiligten erleben, dass ihre Andersartigkeit geschätzt und genutzt wird.

Fazit

Die Fähigkeit, kooperativ zusammenzuarbeiten, ist nicht einfach ein netter Soft Skill, sondern der Erfolgsfaktor der Zukunft. Wissen teilen. Unterschiedliche Perspektiven nutzen. Diversität leben. So kann das WIR in der Wirtschaft gewinnen und jedes ICH seinen verantwortungsvollen und souveränen Platz in der Gesellschaft sichern. ZT

ZT Adresse

Ulrike Stahl
 Melchtaler Straße 40
 6073 Flüeli-Ranft, Schweiz
 Tel.: 09723 7015198
 office@ulrike-stahl.com
 www.ulrike-stahl.com

ANZEIGE

microtec

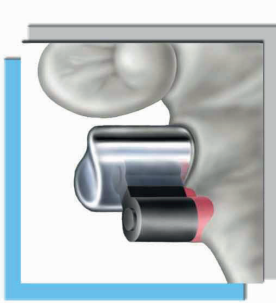
...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

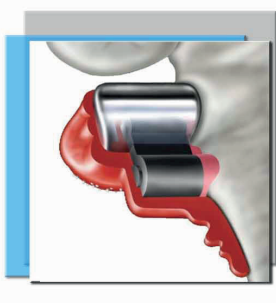
TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

Stützzonensanierung analog geplant, digital umgesetzt

Ist eine komplette Stützzonensanierung notwendig, sollte diese bestmöglich vorausgeplant und mit einem alltagstauglichen Konzept umgesetzt werden. Oftmals sind es die kleinen Details, die über Misserfolg oder Erfolg entscheiden. Im folgenden Beitrag stellen die beiden Autoren ein Konzept aus analogen und digitalen Arbeitsschritten vor, die eine erfolgreiche Rehabilitation möglich machen.



Abb. 1: Ausgangssituation. – Abb. 2: Therapieschiene in situ.

Die Patientin, 35 Jahre, kommt seit vielen Jahren regelmäßig zur Kontrolle und Behandlung. Sie schob aber die notwendig werdende Neuversorgung der Stützzonen mit Füllungen, Teilkronen oder Kronen immer wieder vor sich her. Erst 2016 wurden die Beschwerden im Hals-/Nackensbereich und Masseter-

des Herstellers theratecc bezüglich der Reproduzierbarkeit überprüft und sind ebenfalls zu dem Ergebnis gekommen, dass auch eine zweite oder dritte Kieferrelationsbestimmung mittels dieses Systems immer wieder gleichbleibende und somit reproduzierbare Ergebnisse liefert. Dies ist eine Grundvoraussetzung für eine

entsprechend adaptiert. Und zweitens eine entsprechende Beschwerdefreiheit der Patientin, dass die in dem Ausgangsbefund geäußerten Beschwerdebilder entsprechend therapiert und beseitigt werden können (Abb. 2). Die Inkorporation der Schiene verlief völlig reibungslos. Schon nach einem Tag war die Patientin fast beschwerdefrei. Die Patientin hat die Schiene über 12 Wochen getragen und konnte sie bis auf wenige Ausnahmen (zum Essen, teils auf Arbeit) immer tragen.

Analoge Fertigung eines Wax-ups

Anhand der gewonnenen Werte aus der digitalen Kieferrelationsbestimmung und der anschließenden Schienentherapie konnte die Bissituation der Patientin entsprechend validiert werden. Diese Ergebnisse waren die Grundlage für die analoge Anfertigung eines Wax-ups. In diesem Wax-up ist sowohl die zentrische Relation als auch die vertikale Dimension eins

Analoge und digitale Abformung

Dank dieser Materialwahl konnte die prothetische Umsetzung sehr substanzschonend, teilweise als Non-Prep Versorgung umgesetzt werden.

Um einen Vergleich zwischen analoger und digitaler Abformung zu erreichen, wurden beide Abformungsvarianten umgesetzt. Die digitale Abformung erfolgte mit der Software CEREC Connect der Firma Dentsply Sirona. Trotz dass die Patientin einen leichten Würgereiz hat, war eine stressfreie Abformung möglich. Gleichzeitig macht die Software die digitale Übertragung der Abdruckdaten in das zahntechnische Labor auf einfache elektronische Art möglich (Abb. 4 und 5).

Die analoge Abformung dient in erster Linie für die Fertigung der Registrierplatten für die zweite Kieferrelationsbestimmung mittels Centric Guide®. Gleichzeitig dienen die Modelle als Kontrollmodelle.

beider Kiefer eins zu eins umgesetzt werden kann (Abb. 6 bis 8). Im weiteren Verlauf wurden die einzelnen keramischen Restaurationen im Oberkiefer und die Composite-Versorgungen im Unterkiefer gefräst und auf die Modelle aufgepasst. Neben der Passung der Versorgung wurde vor allem die Okklusionsbeziehung im Artikulator überprüft und selektiv eingeschliffen. Für diese Okklusionskontrolle wurde ein Vollwert-Artikulator eingesetzt, bei dem neben der Protrusions- und Laterotrusionsbewegungen auch die Retrusionsbewegungen entsprechend überprüft und selektiv eingestellt werden kann (Abb. 9 und 10).

Einprobe und Einsetzen der Versorgung

Zum nächsten Behandlungstermin erfolgte die Einprobe der gesamten Versorgung. Dank der digitalen Prozesskette aus digitaler Abformung und der CAD/CAM-Fertigung im zahntechni-

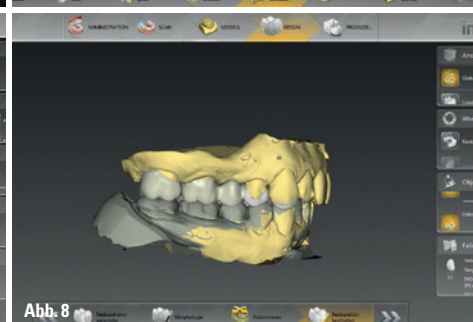
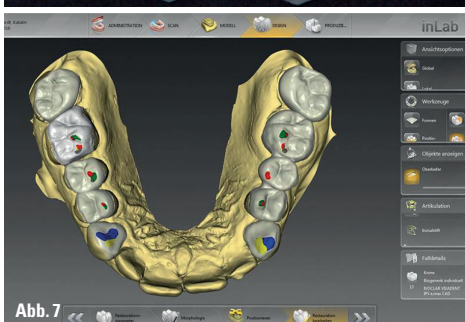
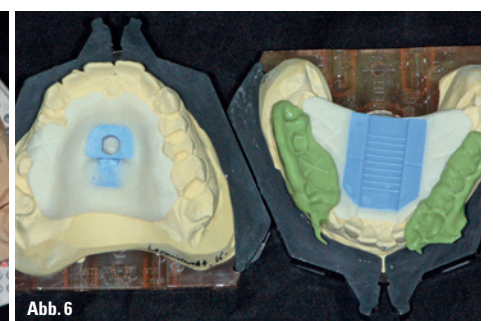


Abb. 3: Wax-up. – Abb. 4: Virtuelle Modellsituation. – Abb. 5: Gedruckte Modellsituation. – Abb. 6: Centric Guide® Messschablonen inkl. Bissregistrator. – Abb. 7: CAD-Daten okklusale Ansicht. – Abb. 8: CAD-Daten laterale Ansicht. – Abb. 9: OK keramische Versorgung Rohbrand. – Abb. 10: UK Versorgung Composite Rohzustand.

Feld so groß, dass sie einer grundlegenden Neuversorgung mit Neueinstellung der Kieferrelation zustimmte (Abb. 1).

Digitale Kieferrelationsbestimmung und Schienentherapie

Als erste Therapiemaßnahme wurde eine digitale Kieferrelationsbestimmung mittels des Centric Guide® Systems durchgeführt. Eine derartige Bissnahme dauert nur wenige Minuten und ist vor allem immer wieder reproduzierbar. In einigen Tests haben die beiden Autoren die Aussage

spätere erfolgreiche prothetische Umsetzung. Mithilfe der gewonnenen Zentrikregistrare wurde der Patientin eine Aufbisschiene gefertigt. In dieser Schiene ist sowohl die zentrische Relation der Patientin als auch die therapeutische vertikale Dimension für die spätere prothetische Umsetzung integriert. Diese Schiene ist als 24-Stunden-Aufbisschiene gefertigt, die die Patientin entsprechend dem Namen Tag und Nacht außer zu den Mahlzeiten trägt. Mit dieser Schiene werden zwei Ziele verfolgt: Erstens, dass die Kaumuskulatur mithilfe der Schiene wieder an die zentrische Relation gewöhnt wird und diese

zu eins berücksichtigt und übertragen. Mittels dieses Wax-ups erfolgt die Detailplanung der prothetischen Umsetzung. An welchen Zähnen ist eine Veränderung notwendig und mit welcher Therapieform kann diese so minimalinvasiv wie möglich umgesetzt werden. Gleichzeitig dient das erstellte Wax-up als Visualisierung für die Patientenaufklärung und -beratung. Am Ende der Planung stand fest, die Stützzonen im Oberkiefer werden als definite Versorgung in e.max gefertigt. Die Stützzonen im Unterkiefer werden aus Kostengründen als temporäre Non-Prep Versorgung aus Composite gefertigt (Abb. 3).

Zweite Kieferrelationsbestimmung

Nach erfolgter Präparation und der analogen/digitalen Abformung erfolgte zum nächsten Behandlungstermin die zweite Kieferrelationsbestimmung mittels des bereits bekannten Systems. Auf Grundlage der digitalen Abformungen und der Zentrikregistrare wurde die komplette Versorgung entsprechend digital konstruiert. Das im Vorfeld erstellte Wax-up wurde in die Konstruktion einbezogen. Nur so kann sichergestellt werden, dass die zentrische Kieferrelation und somit die Okklusionsbeziehung

schon Labor gestaltete sich die Einprobe sehr einfach. Die einzelnen Teile passten wackel- und völlig spaltfrei auf die natürlichen Zähne. Das gleiche Ergebnis wurde auch bei der Kontrolle aller gefertigten Teile auf dem aus der analogen Abformung erstellten Kontrollmodell erzielt. Nach erfolgter Einprobe wurde die Versorgung entsprechend glasiert und fertiggestellt. Nach dem Glanzbrand erfolgte eine weitere Okklusionskontrolle. Zum vierten und somit letzten Behandlungstermin konnte die Versorgung wie geplant eingegliedert werden (Abb. 13 bis 15). Ebenso wie die Einprobe gestal-



Abb. 11: OK Mundsitu Rohbrand. – Abb. 12: Detailansicht Rohbrandeinprobe in situ. – Abb. 13: Fertige Versorgung nach Okklusionskontrolle Modellsitu. – Abb. 14 und 15: Orale Ansicht der Versorgung Modellsitu. – Abb. 16: Fertige Versorgung in situ.

tet sich das Einsetzen völlig problemlos. Alle Teile wurden wie vorgeschrieben angeätzt, silanisert und mit Multilink Automix (Ivoclar Vivadent) der Reihe nach eingesetzt. Nach kurzem Anpolymerisieren mit der UV-Lampe konnten die

Überschüsse leicht entfernt werden. Nach dem endgültigen Aushärten wurden die Ränder entsprechend nachpoliert. Es erfolgte abschließend noch eine erste Bisskontrolle, bei der keine Unregelmäßigkeiten festgestellt wurden.

Fazit

Dass eine komplexe Restauration aller Stützzone in einem Schritt im Alltag durchaus mit Risiken verbunden ist, ist sicher jedem Leser bekannt. Aufgrund dieser bekannten Risiken wird oftmals

einer quadrantenweisen Sanierung der Vorrang gegeben. Doch bei einer notwendigen Neugestaltung der Okklusion bei Vertikalverlust oder aufgrund von verschiedenen Beschwerdebildern wie Kopfschmerzen, Nackenschmerzen oder Migräne braucht es ein Konzept für komplexe, prothetische Restaurationen. Das vorgestellte Konzept bietet dank der digitalen Kieferrelationsbestimmung mit anschließender Schienentherapie, der damit verbundenen Validierung der zentrischen Bisslage und der darauf aufbauenden prothetischen Vorausplanung ein hohes Maß an Sicherheit. Die Versorgung wird so exakt planbar. Alle Beteiligten haben bereits vor der prothetischen Umsetzung eine klare Vorstellung der späteren Versorgung. Alle Schritte können detailliert vorausgeplant werden. Die Einbeziehung des Wax-ups vereinfacht die digitale Konstruktion der neuen Versorgung erheblich. Am Ende stand eine Versorgung, die ohne Nacharbeiten bei der Passung bzw. der Okklusion eins zu eins eingegliedert werden konnte (Abb. 16). Das Resümee nach nunmehr drei Monaten Tragezeit ist überaus positiv. Zwischenzeitlich wurden noch einige Nachkontrollen durchgeführt. Bissbedingte Nacharbeiten konnten gezielt vermieden werden. Es erfolgte lediglich eine geringfügige

substraktive Maßnahme am distovestibulären Höcker von Zahn 17. Die Patientin hatte vom ersten Tag an kein Fremdkörpergefühl oder Ähnliches. Die Patientin ist seit der erfolgreichen Schienentherapie völlig beschwerdefrei. Die Ästhetik ist aufgrund der hervorragenden Werkstoffeigenschaften, die eine individuelle Gestaltung ermöglicht, entsprechend positiv. Die Patientin ist mit dem erzielten Ergebnis überaus glücklich. ZT



ZT Adresse

ZA Herrmann Loos
Chemnitzer Straße 72
09224 Chemnitz
OT Grüna
Tel.: 0371 852561
Fax: 0371 858386
chef@zahnarzt-loos.de
www.zahnarzt-loos.de

ZTM Christian Wagner
Wagner Zahntechnik GmbH
Neefestraße 40
09119 Chemnitz
Tel.: 0371 267912-10
Fax: 0371 267912-19
info@wagner-zahntechnik.de
www.wagner-zahntechnik.de

ANZEIGE



FRISOFT – FÜR EINE PERFEKTE FRIKTION

Mit **Frisoft** haben Sie die Möglichkeit, die Friktion bei Teleskopkronen wiederher- und individuell einzustellen. Das stufenlose Ein- und Nachstellen kann auf jeden Pfeiler abgestimmt werden.

Mit einem Durchmesser von nur 1,4 mm ist das Friktionselement nicht zu groß, und da es aus abrasionsfestem und rückstellfähigem Kunststoff mit einer Aufnahmekappe aus Titan besteht, ist es ausreichend stabil. Die Konstruktion garantiert durch ihre perfekte Abstimmung eine perfekte und dauerhafte Friktion.

Frisoft ist geeignet zum nachträglichen Einbau bei friktionschwachen Teleskopkronen für NEM, Galvano und Edelmetall.

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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

Bitte senden Sie mir kostenloses Infomaterial

Hiermit bestelle ich das Frisoft Starter-Set zum Preis von 169,95€* bestehend aus:

- 6 Friktionselemente (Kunststoff) + 2 Naturalrabatt
- 6 Micro-Friktionsaufnahmekappen (Titan)
- + Werkzeug (ohne Attachmentkleber)

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

Stempel

*Preis zzgl. MwSt. und Versand

VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

ZT PRODUKTE

Kieferrelationsbestimmung: Logisch. Präzise. Wirtschaftlich.

Die tatsächlich aufgebrachte Kaukraft gilt als Indikator beim IPR-System von Dental Balance.

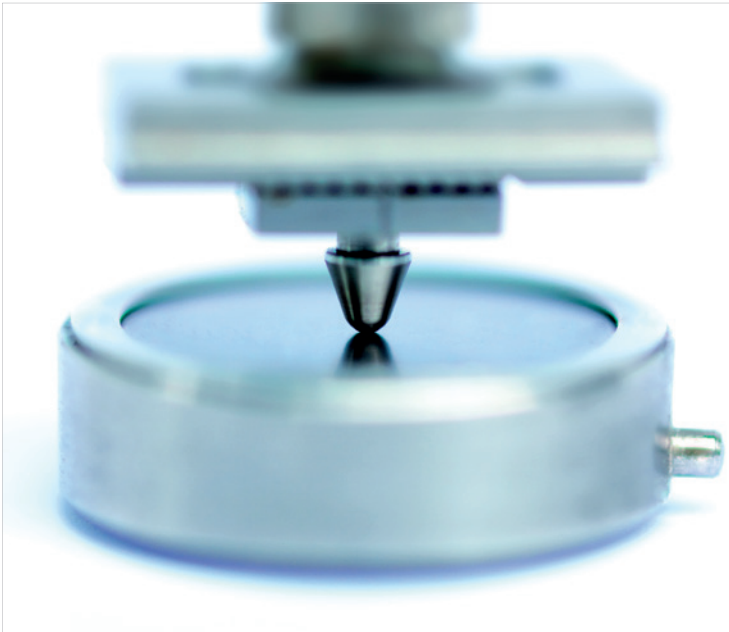


Abb. 1: In der IPR-Mess-Schablone (Unterkieferregistrierplatte) ist ein elektronischer Hochleistungssensor integriert, der über ein 0,4 mm „starkes“ Flachbandkabel mit dem computergestützten Messsystem verbunden ist. Der Sensor enthält Kraftmessdosen, die über eine Schreibplatte die Lage/Bewegung des Stützstiftes (Oberkiefer) sowie die Kieferschlusskraft registrieren.

Die Kieferrelationsbestimmung ist in der zahnärztlichen Prothetik ein wichtiger Grundstein. Das Behandlungsteam kann die aktuelle Istsituation bestimmen, Befunde interpretieren und ggf.

das therapeutische Konzept festlegen. Ein instrumentelles Verfahren zur Bestimmung der zentralen Kondylenposition ist die intraorale Stützstiftregistrierung nach Gerber. Mithilfe eines

Schreibstiftes im Oberkiefer und einer Registrierplatte im Unterkiefer erfolgt die dreidimensionale Zuordnung des Unterkiefers zum Oberkiefer. Mit dem IPR-System (Dental Balance, Potsdam) erfolgt eine elektronische Kiefergelenkvermessung, basierend auf der Stützstiftregistrierung nach Gerber. Das IPR-System (Intraoral Pressuredependent Registration) erlaubt, die Stützstiftregistrierungspositionen- und kraftabhängig aufzuzeichnen. Die Stützstiftbewegungen werden in Echtzeit auf einem Monitor visualisiert. Die während der Messung auf die Schreibfläche (Sensor) aufgebrachte Kraft wird exakt erfasst. Die Aufzeichnung der Grenzbewegungen im Mund des Patienten ergibt den Pfeilwinkel, der auf dem Monitor des IPR-Systems detailliert angezeigt wird. Besonderheit ist die Rot-Grün-Auswertung (Kreisdiagramm). Mit dieser visuellen Darstellung erhalten Zahnmediziner sowie Patienten einen präzisen Anhaltspunkt über die physiologisch aufgebrachte Kau-

kraft (grün). Zugleich wird angezeigt, wann die muskuläre Belastung zu hoch ist (rot). Diese Visualisierung wird von Anwendern als ein großer Vorteil bewertet, da somit eine objektive Registrierung möglich ist. Die Messung erfolgt unter definiertem physiologischem Kaudruck und kann jederzeit reproduziert und archiviert werden. Mit dem IPR-System ist die elektronische Stützstiftregistrierung optimal auf die Ansprüche des niedergelassenen Zahnme-

diziners adaptiert – nachvollziehbar und exakt. Dental Balance betreut IPR-Anwender umfassend mit Schulungen, Workshops und Beratungen. **ZT**

ZT Adresse

Dental Balance GmbH

Behlerstraße 33a
14467 Potsdam
Tel.: 0331 88714070
Fax: 0331 88714072
info@dental-balance.eu
www.dental-balance.eu

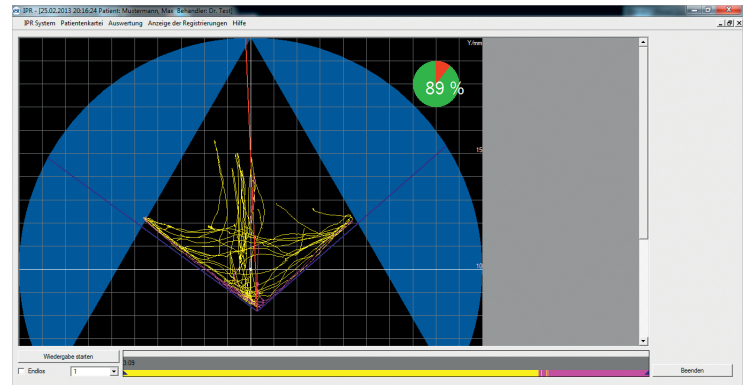


Abb. 2: Alle Bewegungsdaten, die im Kaukraftbereich zwischen 10 bis 30 Newton stattfinden, werden in Echtzeit auf einen Monitor übertragen. Zwei optionale Farben (Gelb bzw. Magenta) ermöglichen dem Zahnarzt eine präzise Unterscheidung in „geführte“ bzw. „ungeführte“ Unterkieferbewegungen.

Frische Gips-Dimension

Der neue Zahnkranzgips pico-rock® select besitzt faszinierende Eigenschaften.

picodent macht Zahnkranzgips in einer neuen Dimension erlebbar. 50 unabhängige Labore haben pico-rock® select deutschlandweit in der Entwicklungsphase begleitet und sind sich sicher, dass das Produkt spürbar anders ist.

Die hohe Qualität entsteht durch ein neu entwickeltes Herstellungsverfahren. Die cremige Konsistenz, das optimal abgestimmte Korngefüge und die besonders hohe Feinheit werden den Anwender begeistern. pico-rock® select überzeugt aber nicht nur in der Verarbeitung, sondern erreicht schon in kurzer Zeit eine hohe Endhärte. Darüber hinaus liefert er brillante

Oberflächen und wird in frischen modernen Farben angeboten (pearl, toffee, sunshine, moon).

Der Gips ist erhältlich in hochwertigen Klimabeuteln und wird ab 20 kg frachtfrei geliefert.

Weitere Informationen im Internet unter www.picodent.de **ZT**

ZT Adresse

picodent® Produktions- und Vertriebs-GmbH

Lüdenscheider Straße 24–26
51688 Wipperfurth
Tel.: 02267 6580-0
Fax: 02267 6580-30
info@picodent.de
www.picodent.de



Scannerportfolio für mehr Effizienz

Mehr Flexibilität und Vielseitigkeit bieten ab sofort die neuen Laborscanner Map 200+ und 400+ der Ceramill DNA Generation von Amann Girschbach.

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

Im Zuge der Realisierung von farbigen Texturscans lösen die neuen Laborscanner die bestehenden Modelle Ceramill Map 200 und 400 ab. Sowohl der kompakte Einstiegsscanner 200+ als auch der 400+-Scanner mit Splitex®-Integration überzeugen mit Zeitersparnissen von etwa 50 Prozent durch die von Amann Girschbach eigens entwickelten DNA Speed Scanning-Strategien. Sie digitalisieren zum Beispiel eine Einzelkrone inklusive Matching in nur 67 Sekunden. Künftige Weiterentwicklungen werden die Scanzeiten weiter reduzieren. Farbige Texturscans sowie Scans von Vollkiefer als auch Triple Tray-Abdrücken werten den Laboralltag in puncto Flexibilität auf. Ein speziell entwickelter Halter beschleunigt und vereinfacht das Scannen von Triple Tray-Abdrü-

cken zudem erheblich, indem der Abdruck ohne manuelles Eingreifen in einem Scandurchgang beidseitig erfasst wird. Seine rein mechanische Funktionsweise erlaubt den Einsatz in allen Bestandsgeräten. Auch All-in-Scans werden effizient umgesetzt. In Kombination mit der automatischen Benutzerführung vereint der Ceramill Map 200+ Komfort und Genauigkeit auf einer kompakten Stellfläche von 390 x 360 x 310 mm. Die Abmes-

sungen des Ceramill Map 400+ betragen 465 x 515 x 585 mm. Weitere Informationen sind online erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

Amann Girschbach AG

Herrschaftswiesen 1
6842 Koblach, Österreich
Tel.: 07231 957-100
Fax: 07231 957-159
germany@amanngirschbach.com
www.amanngirschbach.com



3-D-Technologien und Digitalisierung in der Zahntechnik

Dirk Schmoltdt, Leiter Marketing und Vertrieb, über die Möglichkeiten des 3-D-Scannens und des 3-D-Druckens bei dematec medical technology in Berlin.

Knapp fünf Monate nach der Erstteilnahme von DeMaTec als Aussteller bei der diesjährigen IDS in Köln kann das Unternehmen resümieren, dass die Präsentation einem großen Publikum gegenüber ein voller Erfolg war. So wurden zahlreiche nationale und internationale Neukontakte geknüpft und in der Folgezeit auch intensiviert und ausgebaut. Mit den Teilnahmen als Aussteller auf den einschlägigen Dentalmes- sen im In- und Ausland hat nun das Unternehmen eine weitere Möglichkeit erkannt, trotz eines im Inland aufgrund des Überangebotes doch zunehmend werberesistenten Marktumfeldes neue Geschäftsfelder, Absatzmärkte und internationale Kontakte zu erschließen.

Seit Kurzem ist DeMaTec offizieller Vertriebs- und Servicepartner der Marke DWS aus Italien, als Hersteller von hochwertiger 3-D-Drucktechnik, und kann somit zum Beispiel den DWS XFAB 3-D-Drucker zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis für den deutschen Markt anbieten. Gedruckt wird dabei mit der bewährten und weiterentwickelten SLA-Technologie. Als gedruckte Produkte und Einsatzmöglich-

keiten für das Labor sind hierbei insbesondere kieferorthopädische Modelle, Meistermodelle, individuelle Löffel, Basen und Bohr-

reit, exocad DentalCAD und diverse Zusatzmodule gibt es mittlerweile als Kauf- und Mietsoftware. Seit April 2017 gab es bei

zwar dem eingeweihten Publikum schon im März auf der IDS in Köln im Rahmen eines kleinen Fachkongresses mit Workshops vorgestellt, aber seitdem bleibt es bei der Thematik spannend. Die Markteinführung des neuartigen 3-D-Intraoralscanners Medit i500 ist seitens der Medit Company für Ende 2017/Anfang 2018 angekündigt. Sobald der Startschuss gefallen ist, wird DeMaTec dann einer der ersten deutschen Vertriebspartner sein, der den Scanner in den Verkauf bringen wird, da es schon zahlreiche Anfragen seitens der Zahnärzteschaft dafür gibt. Nach der Messe ist vor der Messe. Wie eingangs schon erwähnt, war DeMaTec mit der Erstteilnahme an der IDS Köln sehr zufrieden, der nächste Schritt folgt alsbald. Im September wird DeMaTec mit

einem eigenen Stand als Aussteller bei der diesjährigen Fachdental in Leipzig vertreten sein. Das Messteam freut sich am 22. und 23. September in Halle 1, Stand F64 auf zahlreiche Besucher. Weitere Teilnahmen an Dentalmes- sen im europäischen und außer- europäischen Ausland sind in Planung. Weitere Informationen zu DeMaTec sind online zu finden – oder Sie vereinbaren jederzeit einen ganz individuellen Termin für einen Besuch in Berlin. **ZT**



schablonen zu nennen. Und die Weiterentwicklung der Möglichkeiten des 3-D-Drucks in der Zahntechnik schreitet fortlaufend voran.

Seit nun schon längerer Zeit besteht die erfolgreiche Kooperation zwischen DeMaTec, der Medit Company aus Südkorea, als Hersteller von hochwertiger 3-D-Scantechnik, und dem Software-Entwicklungsunternehmen exocad aus Deutschland. DeMaTec hält ständig Medit 3-D-Scanner der neuesten Generation für Labor und Praxis be-

Medit im Bereich der Laborscanner einen Modellwechsel. Die Modelle Identica light und Identica blue wurden vom Identica T300 und das Modell Identica hybrid vom Identica T500 abgelöst. Voraussichtlich ab Oktober 2017 wird dann der Identica T700 das neue Flaggschiff der Identica-Flotte darstellen. Medits Scan-Software Identica 2.0 wurde von collab 2017 als neue weiterentwickelte Scansoftware abgelöst. Im Bereich des Intraoralscans tut sich Medit bislang ein wenig schwer. Der neue IOS wurde von Medit

ZT Adresse

dematec medical technology
Holzhauser Straße 158 B
13509 Berlin
Tel.: 030 33604170
Fax: 030 33604172
info@dematec.dental
www.dematec.dental

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

Neuer Name und neues Logo

Die Produkte von Kulzer für Labor und Praxis sind ab sofort mit frischem Logo und vertrauter Optik erhältlich, so erkennen Zahntechniker und Zahnärzte auch in Zukunft problemlos ihre genutzten Produkte wieder.

Seit der IDS ist es offiziell: Aus der Heraeus Kulzer GmbH wurde zum 1. Juli 2017 die Kulzer GmbH. Im Rahmen der Umfirmierung und der Neupositionierung seiner Marke hat Kulzer auch ein neues Logo erhalten. Das stilisierte Zahnsymbol und der neue Name werden jetzt nach und nach auf allen Verpackungen der Kulzer Produkte zu sehen sein. Mit der Namensänderung bekommt auch das Corporate Design von Kulzer ein frisches Erscheinungsbild. Im Mittelpunkt steht hier das Logo, das die Botschaft des Unternehmens mit einer starken Wortbildmarke unterstreicht. „Das Zahnsymbol in seiner jungen, grünen Farbe visualisiert jetzt klar und deutlich unser Selbstverständnis: Mundgesundheit in besten Händen!“, erläutert Jens Bewersdorff, Head of Corporate Marketing.

Neue Verpackungen für rund 35.000 Produkte

In den nächsten Monaten wird das neue Logo nach und nach auf allen Produktverpackungen zu sehen sein. Die Übergangsphase bei der Umstellung von den bestehenden auf die neuen Verpackungen wird Mo-

nate in Anspruch nehmen, da das gesamte Portfolio von Kulzer mit rund 35.000 Produkten angepasst werden muss. Derzeit befinden sich schätzungsweise 2.000 Verpackungen in Deutschlands Praxen, Laboren und Handelshäusern. Für eine Übergangszeit von mehreren

Wochen oder Monaten, im Einzelfall bis zu einem Jahr, werden deshalb sowohl Packungen im alten Design als auch neue Verpackungen ausgeliefert werden. Die Vorbereitungen für diese Umstellung sind bereits vor über einem Jahr angelaufen. „Doch Zahntechniker und

Zahnärzte können unbesorgt sein. Sie werden auch in Zukunft die beliebten Kulzer-Klassiker wie Venus und Hera-Ceram wiedererkennen“, so Bewersdorff, „denn das Logo ist zwar neu, doch die Verpackungen behalten ansonsten ihr bekanntes Gesicht.“

Integrierte Lösungen aus einer Hand

Unter dem neuen Namen stellt sich Kulzer als Partner für integrierte Systemlösungen auf. Mit einer größeren Entwicklungsabteilung arbeitet das Unternehmen verstärkt an Innovationen, die Materialien, Technologien und Services verbinden. „Jahr für Jahr bringen wir ausgereifte, intensiv erprobte und nachhaltige Lösungen auf den Markt, die die Mundgesundheit wiederherstellen und so die Lebensqualität der Patienten verbessern“, so Jens Bewersdorff. „Das sind wir, das ist Kulzer! Das heißt: Unsere Produkte sind



ein Garant für langfristig begeisterte Anwender und somit auch für zufriedene Patienten.“ **ZT**



Zahntechniker werden auch in Zukunft problemlos ihre beliebten Produkte wiedererkennen.

ZT Adresse

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

Geschwindigkeit und Präzision

Mit dem 3Delux stellt DMG einen neu entwickelten High-Speed 3-D-Drucker vor.



Der DLP-basierte (Digital Light Processing) Drucker nutzt die von Sharebot entwickelte WARP-Technologie. Sie ermöglicht die Optimierung des Druckprozesses, sodass die notwendige Belichtungszeit für jede einzelne Schicht auf wenige Hundertstelsekunden reduziert wird. Damit konnte die Druckgeschwindigkeit für Dentalanwendungen von bisher etwa 10mm/Stunde auf 100mm/Stunde gesteigert werden.

Die Verschiebung der Geschwindigkeitsgrenzen erfolgt komplett ohne Einbußen bei der Präzision: Die Auflösung des 3Delux gehört mit ca. 50 Mikron zu den feinsten bisher erreichten.

Einfache Handhabung

Eine leicht zu bedienende Slicing-Software überträgt die Daten per Netzwerkverbindung oder USB-Stick an die im 3Delux integrierte Steuerungssoftware. Das Touchdisplay des Druckers ermöglicht eine sowohl übersichtliche als auch einfache Verwaltung der bevorstehenden Druckjobs. Der DMG 3Delux

ist mit allen im Dentalbereich gängigen CAD-Programmen (STL-Dateien) kompatibel.

Alle Materialmöglichkeiten mit LuxaPrint

Der DMG 3Delux ist grundsätzlich mit allen modernen 3-D-Druckmaterialien nutzbar. Als idealen Partner der neuesten Generation empfiehlt DMG die LuxaPrint Materialfamilie: fünf neu entwickelte lichthärtende Kunststoffe für unterschiedliche Einsatzzwecke, mit denen sich



die Möglichkeiten des Hochleistungsdruckers voll ausschöpfen und genießen lassen. **ZT**

ZT Adresse

DMG Chemisch-Pharmazeutische Fabrik GmbH
Elbgaustraße 248
22547 Hamburg
Tel.: 0800 3644262
Fax: 040 84006222
info@dmg-dental.com
www.dmg-dental.com

Intensive Farben

RainbowDrops sind hochqualitative Farben für Keramiken.

Das Problem ist, dass bei einer Schichtung nicht genug sichtbar ist und der Anwender gern erkennen möchte, an welche Stelle welcher Anteil der Keramikmasse optimal platziert werden sollte. Mit den RainbowDrops wird dies möglich.

In Kooperation von MPF und Briegeldental wurde ein Farbsatz entwickelt, das sich nicht nur mit hochschmelzenden Keramikmassen verträgt, sondern mit allen. Ein kleiner Tropfen, gemischt mit Keramik, genügt, um eine intensive Farbe entstehen und optimal darstellen zu lassen.

Die RainbowDrops verbrennen rückstandsfrei, und es besteht keine Gefahr einer grauen Einfärbung, da diese Mischung sich leicht ausbrennen lässt. Weitere Informationen sind bei Briegeldental erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

BRIEGELDENTAL
Tegenerseer Landstraße 2
82054 Sauerlach
Tel.: 08104 889690
Fax: 08104 6287733
info@briegeldental.de
www.briegeldental.de



Artikulatoren gleichschalten

Das Plattenset ADESSOSPLIT® verbindet ohne Präzisionsverlust – aus Candulor® wird Artex® Maß.



Mit dem ADESSOSPLIT® Plattenset für Candulor® hat Mälzer Dental erstmals die Möglichkeit geschaffen, einen Candulor® Artikulator mit einem Artex® Artikulator von Amann Girrbach gleichzuschalten. Hierbei wird das Artex® Maß in den Candulor® Artikulator transferiert und

beide Artikulatoren sind nach gnathologischen Gesichtspunkten 1:1 gleichgeschaltet. Die Justage erfolgt mit dem bewährten ADESSOSPLIT® Zentrierschlüssel, um kleinste Ungenauigkeiten von vornherein auszuschließen. Im Anschluss können sämtliche Arbeitsschritte gleichzeitig in einem Candulor® und einem Artex® Artikulator durchgeführt werden.

Das ADESSOSPLIT® Plattenset für Candulor® gibt es daher nicht nur für das Artex® Baumaß von 116 mm, sondern auch für das Baumaß des Artex® Carbon von 126 mm und ist sowohl mit dem ADESSOSPLIT® als auch mit dem Splitex® System anwendbar. Kompatibilität ist die Basis bei der Produktentwicklung von Mälzer Dental. Die Labore sollen

die Möglichkeit haben, Geräte unterschiedlicher Hersteller miteinander zu verbinden, um sie während eines Arbeitsschrittes je nach Bedarf nutzen zu können – nur so kann wirtschaftliches Arbeiten funktionieren. Aus diesem Grund können die Candulor® Artikulatoren nicht nur mit den Artex® Artikulatoren, sondern auch mit den CORSOART® Artikulatoren von Mälzer Dental gleichgeschaltet werden. **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

Robustes Steuergerät

Die Laborstation STS-Trimmer zeichnet sich u.a. durch eine hohe Autonomie aus.

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

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

ZT Adresse

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



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

Zusätzliche Serviceleistung

Zirkonzahn bietet Versiegelungsschrauben für okklusal verschraubte Zirkonbrücken.

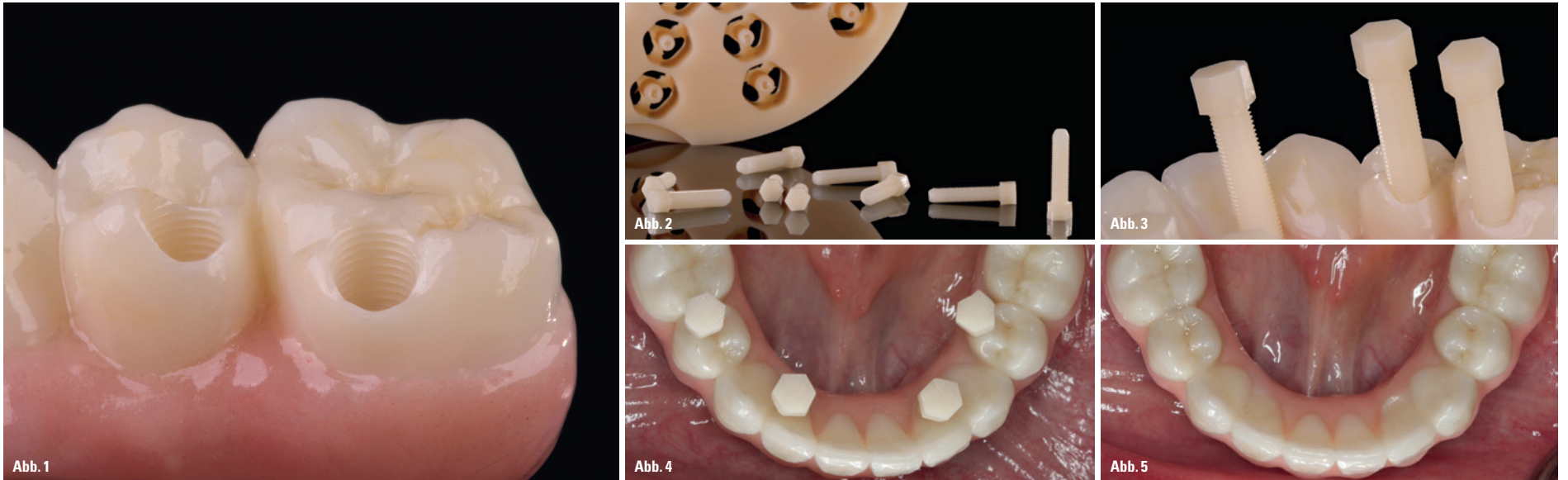


Abb. 1: Zirkonstrukt mit eingearbeitetem Schraubkanalgewinde. – Abb. 2: CAD/CAM-gefertigte Versiegelungsschrauben zum Verschließen im Patientenmund. – Abb. 3: Zirkonstrukt mit passenden Versiegelungsschrauben. – Abb. 4: Einfaches Verschließen der okklusal verschraubten Zirkonversorgung. – Abb. 5: Sauberes Ergebnis und leicht entnehmbar mit Versiegelungsschrauben verschlossene Zirkonstrukt in situ.

Implantatgetragene okklusal verschraubte Versorgung werden vom Behandler zumeist mit Wölle und flüssigem, zu polymerisierenden Kunststoff im Patientenmund verschlossen. Eine spätere Entnahme der Restauration ist dadurch eher aufwendig. Zirkonzahn bietet hierzu eine schlaue Alternative an. Mit der neuen Zirkonzahn-Software und speziellen Gewindefräsern für Zirkon

können Zirkonzahn Systemanwender Zirkonstruktoren bereits laborseitig mit Schraubenkanalgewinden versehen und aus dem Kunststoffblank Screw Blank die dazu passenden Versiegelungsschrauben fräsen. Der Behandler kann die Versorgung nun ganz einfach und sauber im Patientenmund verschrauben. Zudem wird durch die Versiegelungsschrauben ein gleichmäßiger Gegendruck

auf den Implantatsitz ausgeübt, was für zusätzliche Stabilität sorgt. Sollte die Versorgung entnommen werden, löst der Behandler die Kunststoffschrauben sprichwörtlich im Handumdrehen mit einem auf der Turbine fixierten Extraktor heraus. Der Gewindegang bleibt dabei unversehrt und kann bei einer späteren Wiedereingliederung unter Verwendung neuer Versiegelungs-

schrauben ganz einfach wieder verschlossen werden. Zahntechniker können ihren Kunden somit einen interessanten Zusatzservice anbieten, von dem sie selbst, der Behandler und der Patient gleichermaßen profitieren. Infos zu weiteren schlaun Zirkonzahn Lösungen und Produktneheiten erhalten Sie unter www.zirkonzahn.com oder bei der Vortragstour von Enrico Steger:

18.09. in Frankfurt am Main, 19.09. in Trier, 20.09. in Aachen, 21.09. in Hamburg, 22.09. in Hannover. **ZT**

ZT Adresse

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

Eine übersichtliche Strategie für die digitale Zahntechnik

Effiziente digitale Prozesse im Dentallabor bedürfen optimal aufeinander abgestimmter Abläufe. Ivoclar Digital begleitet den Zahntechniker mit einem zeitgemäßen Produktportfolio entlang der gesamten digitalen Prozesskette.

Ausgefeilte Technologien und hochwertige Materialien treffen auf prothetische Fachkompetenz, zahntechnischen Sachverstand und digitale Kompetenz – dafür steht Ivoclar Digital, die neue Kategoriemarke von Ivoclar Vivadent. Dem Zahntechniker stellen sich die abgestimmten Prozesse sowohl einfach als auch schlüssig dar. Ivoclar Digital vereint das Know-how der Materialentwicklung und die Kompetenz im Bereich der Fertigungstechnologien unter einem Dach. Die drei aufeinander abgestimmten Bausteine von Ivoclar Digital bilden die Basis für flexible digitale Strategien im Dentallabor.

Scanner/CAD

Angeboten werden die Laborscanner von 3Shape (D1000 und D2000) sowie die Geräte der neuen 3Shape-E-Serie. Je nach Bedarf und/oder Laborgröße kann das passende Gerät gewählt werden. Die Basis-Software „Dental Designer“ wurde mit exklusiven Zusatzmodulen (Add-on Solutions) erweitert. Hierzu gehören z.B. das Add-on „Digital Press Design Wax Tree“ für die Presstechnik oder „Digital Denture“ für die digitale Prothesenherstellung.



Material

Unterschieden wird zwischen Materialien für die festsitzende und abnehmbare Prothetik sowie für prozessunterstützende Materialien. Für die festsitzende Prothetik werden angeboten: Li-

thiumdisilikat (IPS e.max CAD), Zirkoniumoxid (IPS e.max ZirCAD), Leuzit-Glaskeramik (IPS Empress CAD), hoch vernetztes PMMA (Telio CAD), Kobalt-Chrom- sowie Titanlegierungen (Colado CAD). In der abnehmbaren Prothetik bereichern z.B.

die zahnfarbenen SR Vivodent CAD-Scheiben das Angebot. Damit können monolithische Zahnbögen gefräst und mit der Prothesenbasis IvoBase CAD verklebt werden. Die prozessunterstützenden Materialien umfassen fräsbare Kunststoff- und Wachsscheiben (ProArt CAD). Weiterhin bietet Ivoclar Digital mit der neuen Viteo-Titanbasis erstmals eine eigens für Keramik entwickelte Titanklebebasis an.

Equipment/CAM

Insgesamt werden vier neue Fräsmaschinen (PrograMill-Serie) angeboten. Entsprechend der Laborgröße erhalten Zahntechniker einen einfachen Zugang zur industriellen Fertigungsqualität und zu effizienten Abläufen. Die PrograMill PM7 hat eine hohe Dynamik und bietet mit einer Spindelleistung von 970 Watt solide Ergebnisse. Automatisierte 8-fach-Material- und 20-fach-Werkzeugwechsler erlauben eine eigenständige Fertigung. Leistungsfähige 5-Achser sind auch die PrograMill PM3 und PM5. Über den integrierten 8-fachen Materialwechsler (PrograMill PM5) können z.B. mehrere Fertigungsaufträge mit verschie-

denen Materialien abgearbeitet werden. Mit der PrograMill One wird die weltweit kleinste 5-Achs-Blockfräsmaschine für kleinere Labore oder Praxislabore angeboten.

Fazit

Mit Ivoclar Digital profitieren Dentallabore von zeitgemäßen digitalen Prozessen mit perfekt abgestimmten Software-Funktionalitäten und -Schnittstellen. Die drei Bausteine (Scanner/CAD, Material, Equipment/CAM) begleiten den Zahntechniker entlang der gesamten prothetischen Prozesskette. Einfach, schlank und übersichtlich – die Komplexität der Digitalisierung fügt sich mit Ivoclar Digital zu einem schlüssigen Gesamtbild zusammen. **ZT**

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH
Postfach 11 52
73471 Ellwangen (Jagst)
Tel.: 07961 889-0
Fax: 07961 6326
info@ivoclarvivadent.de
www.ivoclarvivadent.de



Metallfreie Teleskopversorgung als absolutes Alleinstellungsmerkmal

Das 1990 gegründete Unternehmen Si-tec mit Sitz in Herdecke vertreibt hochwertige und zertifizierte zahntechnische Lösungen für Teleskopkronen, Geschiebe und Riegel sowie Zubehör für den Dentalbereich. Antje Isbaner sprach mit dem Geschäftsführer Dr. Bernd Krahl.

Herr Dr. Krahl, seit der Gründung 1990 vertreibt Si-tec Produkte aus dem Bereich Teleskopkronensysteme, Geschiebe und Riegel. Welche Hauptprodukte gehören zu Ihrem Portfolio?

Seit unserer Gründung 1990 vertreiben wir unser patentrechtlich geschütztes Produkt TK-Snap®. Dieses Friktionselement für Teleskopkronen bieten wir in diversen Ausführungen an und haben es bereits über eine Million Mal verkauft. Auf der Basis des TK-Snap® wurde von der Universität Marburg unter der Leitung des kürzlich verstorbenen Prof. Dr. Dr. Klaus Lehmann die Marburger Doppelkrone (MDK) entwickelt. Heute ist eine Weiterentwicklung der MDK als digital verarbeitete Variante gemeinsam mit dem Nachfolger Prof. Dr. Klaus-Ulrich Lotzmann in Planung.

nenrastelement mit den Vorteilen des Friktionselement TK-Soft. Darüber hinaus wird TK-Nano Snap im nächsten Jahr für die digitale Verarbeitung mit CAD/CAM-Frästechnik zur Verfügung stehen. Auch für die Wiederherstellung von verloren gegangener Friktion bei Doppelkronenkonstruktionen bietet Si-tec hilfreiche Produktlösungen, wie Quick-tec und Quick-tec plus.

Unsere Riegelsysteme Safe-tec II und V aus Titan für Verschraubungen und herausnehmbaren Zahnersatz erfreuen sich zunehmender Beliebtheit und sind untereinander kompatibel. Verbindungssicherheit in der Zahntechnik schaffen wir mit dem Si-tec Kleber. Durch das Automix-System können wir eine komfortable und sichere Verarbeitung gewährleisten und für ein automa-



Dr. Bernd Krahl, Geschäftsführer der Firma Si-tec in Herdecke.

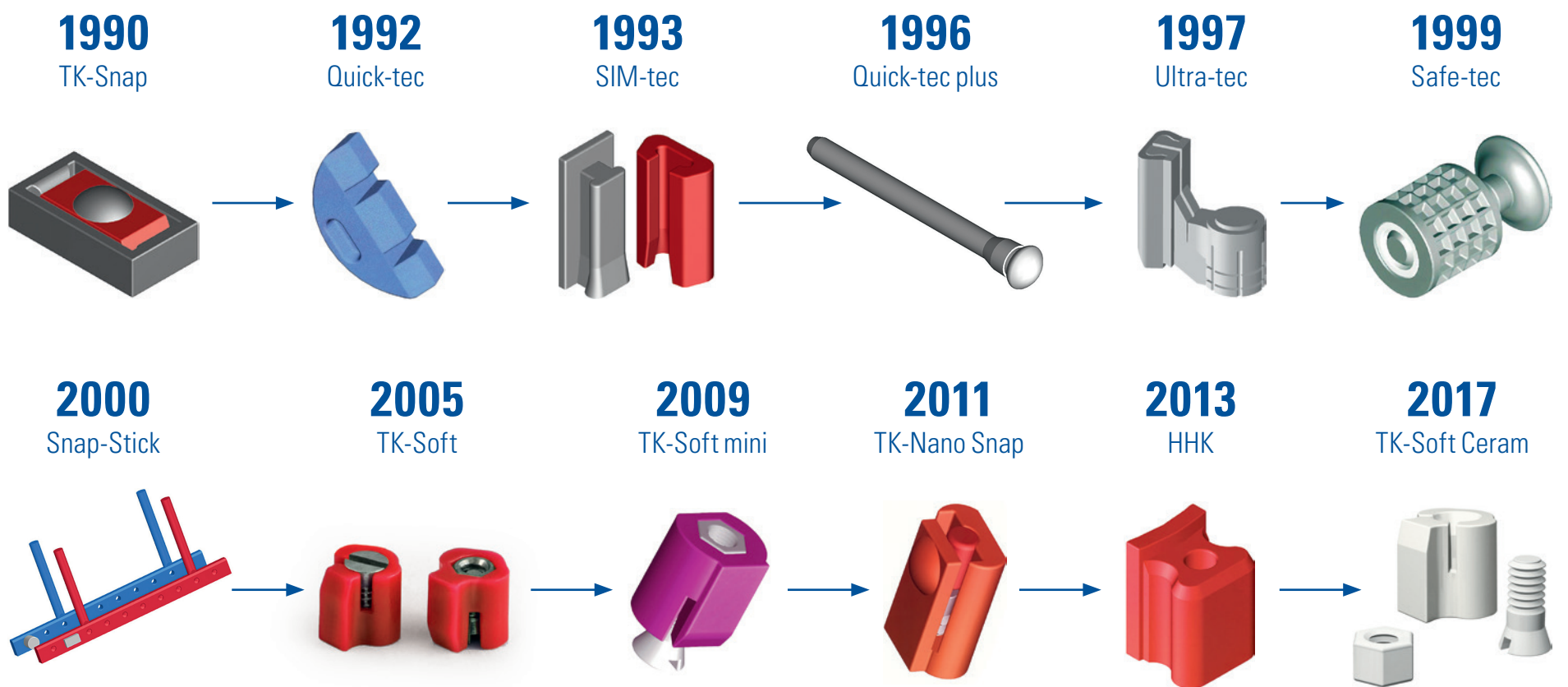
schraubung durch eine aufwendig gefertigte, hochpräzise Zirkonverschraubung ersetzt. Das ist ein absolutes Alleinstellungsmerkmal aus unserem Hause,

direkt über Si-tec zu erwerben. Welche Veränderungen ergeben sich dadurch für Ihre Kunden?

Ja, das stimmt. Seit dem 1. Mai können unsere Kunden und In-

unserer Produktpalette im Sinne einer erweiterten zeitgemäßen Zahnprothetik gefordert.

Außerdem befinden wir uns gerade im Relaunch unserer Website www.si-tec.de. Ab etwa Mitte des Jahres möchten wir unseren Kunden einen optimierten und anwenderfreundlichen Onlineshop anbieten, damit sie schnell und unkompliziert unsere Produkte erwerben können. Zusätzlich bauen wir auch unsere technische Kundenberatung weiter aus. Anwender sollen hier bei Fragen stets fundierte Tipps erhalten, auch bei anspruchsvollen zahntechnischen Problemen. Dieser Support ist uns für unsere Kunden überaus wichtig. Am 7. Oktober treten wir als Sponsor für den diesjährigen DENTRY-Preis beim 7. DENTRY-Kongress im For-



Entwicklungsschritte der Friktionselemente für Teleskopkronen der Firma Si-tec.

Unsere Hauptprodukte befassen sich im Wesentlichen mit friktions- und rastgesteuerten Doppelkronenlösungen wie etwa TK-Soft, TK-Soft mini und seit 2010 dem justierbaren Nachfolger des erfolgreichen TK-Snap, dem TK-Nano Snap. Dieses Produkt verbindet auf ideale Weise die Vorteile des TK-Snap als Doppelkro-

ntisches Anmischen im richtigen Mischungsverhältnis sorgen. In unserer Aufzählung darf natürlich auch nicht unser Okklusions-spray zum Sichtbarmachen von Kontaktpunkten bei der Anfertigung zahntechnischer Arbeiten fehlen. Unser gesamtes Produktportfolio ist zertifiziert und wird in Deutschland hergestellt.

d.h. Kontermutter und Schraube aus Zirkon. Die Vorteile dieses Friktionselements sind, dass sie für MSC-Patienten geeignet und metall- und allergiefrei sind. Auch gewährleisten wir eine dauerhafte Aktivierung der integrierten Zirkonoxidverschraubung. Wichtig ist, dass unsere Kunden sich nicht umgewöhnen müssen, die Anwendung ist wie bei unserem Produkt TK-Soft. Gleichzeitig bieten wir unsere begleitenden Systemprodukte an, wie den Zirkonkleber Cera Cem in Kombination mit dem Cera Primer. Ergänzend dazu möchte ich erwähnen, dass ab sofort alle marktgängigen Blanks für die CAD/CAM-Frästechnik direkt bei uns erhältlich sind.

Seit dem 1. Mai 2017 sind Ihre Produkte nur noch exklusiv und

teressanten unsere Produkte ausschließlich über Si-tec beziehen, da der Kooperationsvertrag mit der Firma Wegold ausgelaufen ist. Unsere Fachberater stehen unseren Kunden nun direkt zur Verfügung und können sie so bei allen zahntechnischen Fragen unterstützen.

Was haben Sie in Zukunft noch vor?

Angesprochen habe ich bereits unsere Entwicklungsrichtung: Si-tec goes digital. In der Entwicklung befindet sich das Produkt TK-Snap digital. Dabei verbessern wir ständig unsere STL-Dateien, die auch in den Bibliotheken der führenden CAD/CAM-Unternehmen angeboten werden. Dank der Anregung vieler Zahnärzte und Labore sind wir um die stete Ausweitung

schungs- und Entwicklungszentrum in Witten auf, an dem sich alle Zahnärzte und Labore beteiligen können. Die Veranstaltung befasst sich in diesem Jahr mit dem Thema „Operation Zukunft – was geht?“. Für die Zukunft ergeben sich also neue Herausforderungen und Ziele, denen wir mit Freude entgegenblicken.

Herr Dr. Krahl, vielen Dank für das nette Gespräch. 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

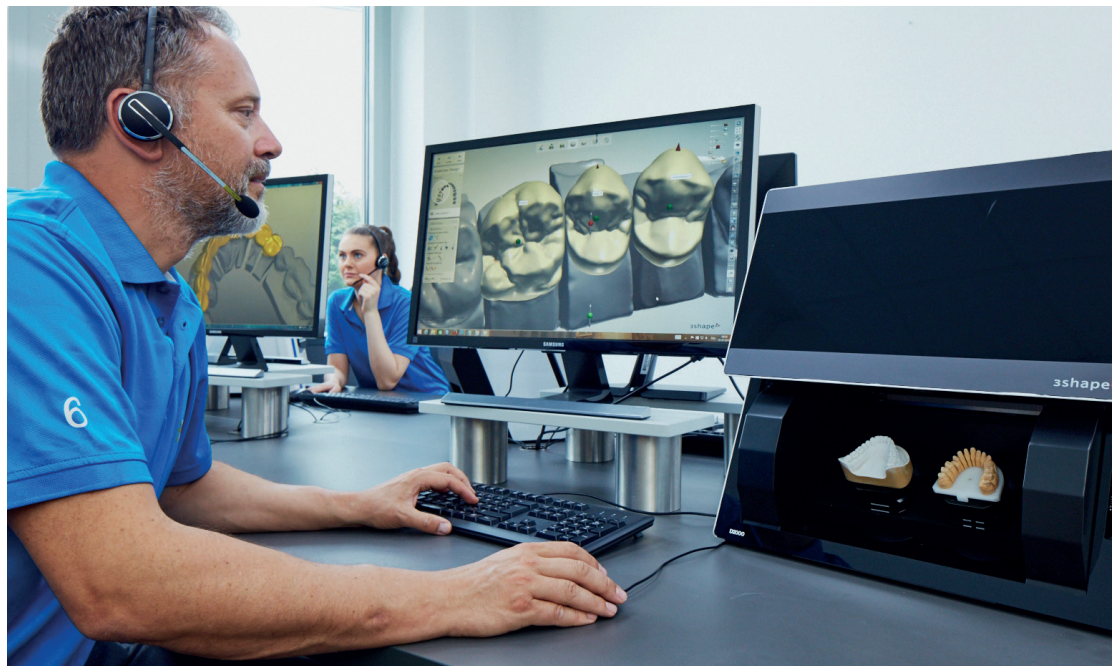
ANZEIGE

ZT SERVICE

Einfach, nutzerfreundlich, schnell

Mit einem eigens für ARGEN entwickelten Online-Auftragsannahmesystem bietet der Düsseldorfer Spezialist seinen Kunden einen modernen und innovativen Service, der intuitiv, einfach und vor allem sehr schnell ist.

Mit dem neuen System können Dentallabore alle Auftragsarbeiten für die CAM-Produktion, also etwa für Laser Cusing oder Fräsen aus Zirkon, EM oder NEM sowie individuelle Titanimplantate, schnell und unkompliziert an das ARGEN-Digitalzentrum in Düsseldorf weiterleiten. Aufträge, die dort werktags bis 12 Uhr eingehen, werden bereits am Folgetag wieder an die Laborkunden versandt. Herzstück der eigens für ARGEN entwickelten Technologie ist ein sogenannter Converter in Kombination mit einem onlinegestützten nutzerfreundlichen Produktauswahlprozess. Auf der Internetseite www.argen-digital.de können Labore ihre Konstruktionsdaten nach dem Kunden-Log-in mit einfachem Drag-and-drop hochladen. Der Converter gewährleistet, dass die Daten unabhängig von der genutzten Scannertechnologie, ob 3Shape oder exocad, und den zugehörigen Softwareversionen und Konfigurationen vollständig und korrekt in die Produktion gehen. „Mit diesem innovativen digitalen Auftragservice setzen wir neue Maßstäbe für eine schnelle, verlässliche und besonders kundenfreundliche Auftragsbearbeitung“, so ARGEN-Marketingleiter Uwe Heermann.



Dynamische und intuitive Produktauswahl

Bereits nach wenigen Sekunden erhält der Nutzer direkt im Onlineportal eine Nachricht, ob der Auftrag vollständig ist oder welche Auftragsdaten noch ergänzt werden müssen. Dabei wird er intuitiv durch eine automatisierte dynamische Produktauswahl geleitet. In den meisten Fällen ist ein Auftrag mit nur drei

Klicks erteilt. Für doppelte Sicherheit sorgt ein speziell für ARGEN entwickelter 3-D-Viewer. Direkt nach dem Hochladen der Designdaten wird ein dreidimensionales Bild der übermittelten Konstruktionsdatei angezeigt. Der Zahntechniker kann so auf einen Blick sehen, ob er die richtige Datei hochgeladen hat, und mit einer raffinierten Kipp- und Drehfunktion sämtliche Details nochmals überprüfen. Zusätz-

lich werden alle eingehenden Aufträge von den Experten des ARGEN-Digitalzentrums auf technische Umsetzbarkeit geprüft. Bei Unklarheiten setzen sie sich umgehend mit dem Kunden telefonisch in Verbindung und schauen mit ihm gemeinsam per TeamViewer auf die Konstruktion. „Dieser begleitende Service zeigt, dass uns bei aller digitalen Innovationskraft der persönliche Kontakt zu unse-

ren Kunden sehr wichtig bleibt“, so Uwe Heermann.

Datensicherheit hat oberste Priorität

Die an ARGEN übermittelten Designs sind Patientendaten, die einem gesonderten Datenschutz unterliegen. „Bei uns sind diese Daten absolut sicher“, betont Geschäftsführer Hans Hanssen. „Niemand außer ARGEN Dental hat darauf Zugriff. Die Internetseite ist mit einer starken Firewall bereits im Log-in-Bereich verschlüsselt. Die Daten landen nicht in einer Cloud, sondern auf einem in Deutschland stationierten Server. Wir sichern allen Kunden zu, dass kein Dritter Zugriff auf diese Daten hat.“ Außerdem wird jeder Auftrag nur so lange gespeichert, bis er beendet ist. Danach wird er unwiderrbringlich gelöscht. **ZT**

ZT Adresse

ARGEN Dental GmbH
Fritz-Vomfelde-Straße 12
40547 Düsseldorf
Tel.: 0211 355965-0
Fax: 0211 355965-19
info@argen.de
www.argen.de

Innovationen zum Anfassen

Regionale Dentalfachmessen laden nach München, Stuttgart und Frankfurt am Main ein.

An gleich drei Veranstaltungsorten zeigen die id infotage dental in diesem Herbst die wichtigsten Innovationen für Praxis und Labor, bieten kompetente Beratung sowie die Möglichkeit, Fortbildungspunkte zu sammeln und sich mit Kollegen auszutauschen. Also am besten schon jetzt die Messetermine in München am 14. Oktober 2017, Stuttgart am 20. und 21. Oktober 2017 oder Frankfurt am Main am 10. und 11. November 2017 im Kalender notieren. Namhafte Aussteller aus Industrie, Dienstleistung und Handel präsentieren ihr dentales Leistungsspektrum auf den id infotage dental dem Fachpublikum aus Praxis und Labor. Hier bietet sich für alle Interessenten genügend Zeit, sich von den Mitarbeitern der Aussteller kompetent beraten und von der Qualität ihrer Produkte und Dienstleistungen überzeugen zu lassen. Die Aussteller bringen für die Besucher genügend Zeit mit und freuen sich darauf, jeden intensiv und vollumfänglich über ihre Produkte beraten zu kön-

nen, sodass garantiert keine Fragen offen bleiben. Auch der Dentalfachhandel ist selbstverständlich auf den id infotage dental vertreten und steht jedem mit Rat und Tat kompetent zur Seite.

Ein besonderes Highlight der id infotage dental bietet das fachliche Rahmenprogramm in der dental arena. In diesem Jahr steht hier ein aktuelles Thema besonders im Vordergrund: Obwohl das Antikorruptionsgesetz bereits seit über einem Jahr verabschiedet ist, herrscht sowohl bei Zahnärzten und in Laboren als auch in Industrieunternehmen und beim Dentalfachhandel immer noch mehr Unsicherheit als Klarheit. Um diesem Aufklärungsbedarf Rechnung zu tragen, geht Herr RA Werner Vogl in seinem Vortrag ganz speziell darauf ein, was nach aktuellem Stand erlaubt ist und auf welche Aktivitäten alle Beteiligten besser verzichten sollten, um weiterhin gesetzeskonform zu agieren. **ZT**

Quelle: id infotage dental

Zirkonzahn®

METALLTELESKOPE OHNE TAKTILEN SCANNER

NEUER SPEZIALISIERUNGSKURS FÜR TELESKOPVERSORGUNGEN



Ist Einmalverguss von Edelmetall-Legierungen zeitgemäß?

Die Dienstleistungen von white gibts nun auch in Gold.

Seit der Gründung im Jahr 2011 versorgt das Fräszentrum white digital dental mit Sitz in Chemnitz deutschlandweit über 300 Kunden. Von Anfang an setzte das Unternehmen auf innovative und automatisierte Prozesse; das Leistungsspektrum wird kontinuierlich ausgebaut. Nun bietet der Dienstleister – in Kooperation mit KOOS Edelmetalle – auch Einmalverguss von Edelmetall-Legierungen an. Ist das zeitgemäß? Dieser Frage stellen sich white digital dental-Geschäftsführer Roman Dotzauer und Kundin ZTM Angelika Wachala aus Pinneberg im folgenden Interview.

Herr Dotzauer, bitte stellen Sie das Unternehmen white digital dental kurz vor!

Roman Dotzauer: Das Fräszentrum hat seinen Ursprung in einem meistergeführten Dental-labor mit mehr als 65 Jahren Erfahrung in der Zahntechnik. Es unterstützt zahntechnische Laboratorien bei der Umsetzung von CAD-konstruierten Restaurationen und setzt bei der Produktion auf die innovative 5-Achs-Bearbeitung mit Automation. Dank einer flachen Hierarchie ist es uns möglich, flexibel und schnell zu reagieren. Dies führt dazu, dass Kundenwünsche präzise abgestimmt und nachfolgend als individuelle Lösungen – fernab von Standardprodukten – umgesetzt werden können. Das wirkt sich z.B. besonders positiv bei komplexen Implantatversorgungen aus.



Abb. 1

Frau Wachala, seit wann gehören Sie zum Kundenkreis?

Angelika Wachala: Nachdem mir das Fräszentrum empfohlen wurde, habe ich 2014 die erste Arbeit in Auftrag gegeben. Der erste Eindruck war gleich äußerst positiv, denn das Produktportfolio ist umfangreich und das Team sehr freundlich und gut ausgebildet. Seitdem bin ich white-Kundin.

Welche Dienstleistungen nutzen Sie am häufigsten?

Angelika Wachala: In der Vollkeramik liegt der Schwerpunkt für mich bei Versorgungen aus white ZiHT. Das Zirkoniumdioxid bietet eine hohe Festigkeit und gleichzeitig eine mit Lithiumdisilikat vergleichbare Transparenz, ist also auch für vollanatomische Restaurationen im Frontzahnbereich geeignet. Daneben besteht weiter Bedarf an Metallen, sowohl an kostengünstigen,



Abb. 2

gefrästen NEM-Gerüsten als auch an hochwertigen, gegossenen Edelmetall-Restaurationen.

Herr Dotzauer, wie funktioniert die Zusammenarbeit bei white Gold zwischen Fräszentrum und Kunde?

Roman Dotzauer: Kunden, die mit einem eigenen CAD-System arbeiten, schicken uns ihre Konstruktionsdaten. Frau Wachala arbeitet beispielsweise mit einem 3Shape-System. Alternativ werden Arbeitsmodelle übermittelt und die Zahntechniker unserer Konstruktionsabteilung erledigen die Planung am PC. Die Freigabe des Kunden erfolgt in diesem Fall auf Basis einer 3-D-Vorschau bzw. per Netviewer. Die fertige Konstruktion wird frästechnisch absolut präzise aus einem rückstands-

frei verbrennbaren Kunststoff gefertigt und dann in der KOOS-Wunschlegierung gegossen.

Frau Wachala, warum nutzen Sie dieses Angebot?

Angelika Wachala: Der größte Vorteil besteht darin, dass ich keine Goldlegierungen vorhalten muss, die Kapital binden. Darüber hinaus erspare ich mir die aufwendige gusstechnische Goldverarbeitung und kann in dieser Zeit mit angenehmeren Tätigkeiten mehr umsetzen.

Wo sehen Sie die Vorteile, Herr Dotzauer?

Roman Dotzauer: Zur Verfügung stehen 31 Legierungen, sodass stets die patientenspezifisch beste Wahl getroffen werden kann. Zudem bieten wir für ein Höchstmaß an Sicherheit das KOOS QS PLUS-System an. Das ermöglicht es white digital dental, jede Versorgung aus einer absolut neuen Dental-



Abb. 3: white Gold steht für zeitgemäße CAD- und Guss-Technologie.

legierung herzustellen. So kann eine gleichbleibend hohe Qualität und Wertigkeit garantiert werden und alle Chargen sind rückverfolgbar, sodass keine Verunreinigungen verschleppt werden oder Vermischungen entstehen. Zudem bezahlt das Dentallabor nur die tatsächlich für die für sie gefertigten Restaurationen verbrauchte Menge. Alle Risiken bezüglich zusätzlicher Lagerhaltungskosten oder schwankender Goldpreise entfallen auf diese Weise für unsere Kunden.

Die CAD/Cast-Idee ist nicht neu. Warum kommt für Sie kein anderer Dienstleister infrage, Frau Wachala?

Angelika Wachala: Die Qualität der bei white in CAD- und Guss-Technologie hergestellten Arbeiten ist meiner Erfahrung nach sehr gut. Zudem schätze ich die besonders hohe Kompetenz der Mitarbeiter, und der Support ist bei Fragen oder Problemen immer sofort erreichbar. Gemeinsam haben wir bisher stets eine Lösung gefunden – das passt einfach!

Vielen Dank für das Gespräch!

ZT Adresse

white digital dental GmbH
F.-O.-Schimmel-Straße 7
09120 Chemnitz
Tel.: 0371 5204975-0
Fax: 0371 5204975-2
info@mywhite.de
www.mywhite.de

Anlage in Tafelform: Eine Geschichte.

Seit 2010 stellen CombiBars® eine innovative Anlageform im Bereich der kleinteiligen Edelmetallprodukte dar.

Während der Eurokrise in Griechenland stieg die Nachfrage nach Goldbarren enorm, da sich viele Menschen vor einem Währungskollaps fürchteten. Besonders kleine Stückelungen waren in Deutschland schnell ausverkauft. „Der Markt benötigte eine Barrenform, um effektiver auf Nachfragespitzen zu reagieren“, erinnert sich Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-

Service GmbH & Co. KG. Mit diesem Gedanken entwickelte er eine bisher einzigartige teilbare Barrenform: die CombiBars®.

Originell und bedarfsgerecht

Hergestellt aus bankenüblichem 999,9er Feingold, 999er Feinsilber und 999,5er Platin oder Palladium, bestehen CombiBars® aus

einem Verbund von 1g-Barren des jeweiligen Edelmetalls. Sie sind sowohl in 1g, 5g als auch in 1/10oz, 10x 1/10oz, 10g, 20g, 50g oder 100g erhältlich. Über exakt berechnete Sollbruchstellen miteinander verbunden, lassen sich die einzelnen Bruchstücke ohne Materialverlust per Hand teilen und je nach Bedarf verkaufen. Dabei gelten für jedes Teilstück dieselben Konditionen wie für herkömmliche 1g- bzw. 1/10oz-Barren. „Im Segment der kleinteiligen Edelmetallprodukte haben sich CombiBars® mittlerweile zu einer beliebten Wertanlage entwickelt. Kunden schätzen die Individualität und Flexibilität der Barren, da sie das zu veräußernde Gewicht selbst bestimmen können“, betont Horst Wittig, Experte im Edelmetallhandel bei der Landesbank Baden-Württemberg, und ergänzt: „Dazu kommt der Preisvorteil beim Erwerb der CombiBars®, denn herkömmliche 1g-Barren sind aufgrund ihrer Formkosten oftmals teurer.“

Beliebt auch als Geschenk

Als Anlagegold im Format DIN A8 oder DIN A7 sind die Tafelbarren gemäß EU-Richtlinie 2006/112/EG in der Europäischen Union und den meisten anderen Ländern mehrwertsteuerfrei. Silber, Platin und Palladium unterliegen wie andere Formen dieser Edelmetalle der Mehrwertsteuer. Derzeit werden CombiBars® bei dem weltweit größten Barrenhersteller, dem LBMA-zertifizierten Schweizer Hersteller

Valcambi SA, produziert. „Kundenseitig ist die Nachfrage nach 50g-CombiBars® häufig höher als bei gleichwertigen Standardbarren. Besonders in Krisenzeiten sind CombiBars® aufgrund ihrer Teilbarkeit äußerst beliebt“, sagt Roberto Falaschi, Vertriebsleiter Sorten und Edelmetalle bei der BayernLB.

„Mittlerweile werden die Barren auch nicht nur als persönliches Investment erworben, sondern auch als Geschenk“, weiß der Edelmetall-Experte. Jedes Produkt ist dabei mit Gewicht, Herstellerlogo, Reinheit und Seriennummer gestempelt.

ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

www.logo-dent.de
 Tel. 07663 3094

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



Kubisches ZrO₂

Anwender ZTM Sven Kirch zeigt Einsatzoptionen.

In den vergangenen Jahren ist die Anzahl an keramischen Restaurationswerkstoffen stetig gestiegen. Dies führt dazu, dass einerseits für unterschiedlichste klinische Situationen ideale Versorgungsoptionen bestehen, andererseits aber die Materialwahl eine immer komplexere Aufgabe darstellt. Laut Referent ZTM Sven Kirch (Labor Jan Langner) zahlt sich Offenheit gegenüber Neuentwicklungen aus: Wer sich informiert und Neues testet, schafft gute Voraussetzungen für ein ausgewogenes Materialkonzept im eigenen Labor. In bestimmten Situationen ist für ZTM Kirch

aufwendigere Verarbeitung. Er setzt nach dem Sintern ganz klassische Schleif- und Polierinstrumente ein, um eine noch natürlichere Oberflächentextur zu erzeugen. So lassen sich Versorgungen herstellen, die höchste ästhetische Ansprüche erfüllen. Sogar Schliffacetten können problemlos angelegt werden, da das kubische Zirkoniumoxid voreingefärbt ist – es besteht keine Gefahr des Freilegens eines weißen Materialkerns. Der Referent setzt die innovative Keramik zudem für die Herstellung bedingt herausnehmbaren Zahnersatzes auf



3M Workshop auf der ADT: ZTM Sven Kirch demonstriert, wie sich auf einer Frontzahnkrone aus Lava Esthetic Zirkoniumoxid eine natürliche Textur erzeugen lässt.

3M Lava Esthetic fluoreszierendes Vollzirkoniumoxid der Werkstoff der Wahl. Über seine Erfahrungen mit diesem berichtete er auf der 46. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie Mitte Juni in Nürtingen.

Integrierte Fluoreszenz

Ein Argument gutes dafür, Lava Esthetic in das Materialangebot des Labors aufzunehmen, war für den Referenten die in die Materialstruktur integrierte Fluoreszenz. Anhand von Aufnahmen unter Schwarzlicht wurde demonstriert, dass andere Zirkoniumoxide sowie einige Glaskeramiken gar keine Fluoreszenz aufweisen. Viele nachträglich aufzutragende fluoreszierende Glasurmassen zeigen kaum Wirkung. Versorgungen aus Lava Esthetic fügen sich hingegen unter Schwarzlicht unauffällig in die natürliche Zahnbezeichnung ein. Dies wirkt sich auch bei Tageslicht positiv aus.

Implantaten ein. Er demonstrierte, wie er eine gefräste Mesostruktur aus 3M ESPE Lava Plus Zirkoniumoxid mit Kronen aus Lava Esthetic kombiniert. Als eine Art Stoßdämpfer zwischen Basis und Kronen dient Prothesenkunststoff, in den die Kronen einpolymerisiert werden. Dies ermöglicht es, die Kronen einzeln herauszutrennen und, falls notwendig, zu erneuern.

Materialvielfalt sinnvoll nutzen

Bei Lava Esthetic Zirkoniumoxid handelt es sich um einen Werkstoff, mit dem sich das Materialangebot im Labor sinnvoll ergänzen lässt. Durch Schaffung einer individuellen Textur gelingt es, Versorgungen mit einem Glaskeramik-ähnlichen ästhetischen Potenzial zu fertigen. **ZT**



ZT Adresse

3M Deutschland GmbH
ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 08152 7001777
Fax: 08152 7001666
info3mespe@mmm.com
www.3M.de/OralCare

Kronen und Brücken mit natürlicher Textur

Anstatt die Kronen und Brücken (mit maximal einem Zwischenglied) einfach zu fräsen, zu sintern und zu glasieren, bevorzugt ZTM Kirch eine

Zahntechnik – Dein Handwerk.

Der 7. CANDULOR KunstZahnWerk Lehrlings-Wettbewerb 2018 startet wieder.

Der CANDULOR KunstZahnWerk Lehrlings-Wettbewerb geht in die 7. Runde. Diesmal erhalten nicht nur Schweizer Zahntechnikerlehrlinge die Gelegenheit, ihr Können unter Beweis zu stellen, sondern auch Lehrlinge aus Deutschland und Österreich. Ihr habt eure Wahl für einen fantastischen Beruf getroffen: die Zahntechnik. Ein Teil dieser Welt ist die wunderbare Welt der abnehmbaren Prothetik. Zeigt, was ihr gelernt habt, und macht mit. Eure Herausforderung wird sein, eine Oberkiefer- und Unterkiefer-Totalprothese herzustellen. Eine zusätzliche Besonderheit: Ihr könnt entscheiden, welche Aufstellmethode ihr nutzen und zeigen möchtet. Nach der verbindlichen Anmeldung liefert euch CANDULOR kostenlos die detaillierten Angaben zum kompletten Patientenfall sowie die passenden Gipsmodelle und Prothesenzähne.

Daten und Fakten

- Die Arbeiten können entweder nach der Gerber- oder der physiologischen Aufstellmethode gefertigt werden.
- Die fertigen Arbeiten sind ausschließlich in einem Artikulator abzugeben.



- Wir bitten euch, eure Vorgehensweise bei der Erstellung der Arbeit zu dokumentieren. Die besten Dokumentationen werden prämiert und sogar veröffentlicht.
- Eine unabhängige Jury aus Prothetikexperten und Praktikern bewertet die eingesandten Arbeiten.
- Die Preisverleihung findet am Samstag, dem 2. Juni 2018, auf der DENTAL 2018 in Bern, Schweiz, statt. Die besten Arbeiten werden direkt auf dem CANDULOR Messestand ausgestellt, zudem erhalten die ersten drei Platzierungen Barschecks.

Anmeldeschluss ist am 27. Oktober 2017. Das Anmeldeformular ist über die Berufsschulen oder bei CANDULOR AG erhältlich.

Eine Onlineanmeldung ist auch unter candulor.com/kunstzahnwerk möglich. **ZT**

ZT Adresse

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

VDDI wählt neuen Vorstandsvorsitzenden

Mark Stephen Pace, Geschäftsführer der Dentaforum-Gruppe in Ispringen, ist der neue höchste Repräsentant des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI).

Die VDDI-Mitgliederversammlung wählte Mark Stephen Pace am 27. Juni 2017 in Köln zum neuen Vorstandsvorsitzenden des VDDI. Pace gehört dem Beirat des VDDI seit 2005 an und war seit 2013 stellvertretender Vorsitzender. Er ist Nachfolger von Dr. Martin Rickert, der seinen Vorstandsvorsitz nach 14 Jahren abgab. Der VDDI feierte vergangenes Jahr sein 100-jähriges Bestehen und vertritt die Interessen einer traditionsreichen und zukunfts-trächtigen Industrie mit weltweiter Präsenz und hohem Engagement für die dentale Gesundheit der Menschen. In den mehr als 200 Mitgliedsunternehmen sind über 20.000 Mitarbeiter beschäftigt. Die Branche macht einen Gesamtumsatz von über fünf Milliarden Euro. Mark Stephen Pace freut sich auf seine neue Herausforderung als Vorstandsvorsitzender. Er sieht seine vorrangige Aufgabe darin, Kontinuität der erfolgreichen Verbandsarbeit zu gewährleisten: „Der VDDI zeichnet sich unter anderem dadurch aus, dass seine Mitglieder und die Verbands-gremien durch hohe Konsenswilligkeit und -fähigkeit geprägt sind“, so Pace. Der VDDI-Vorstand umfasst sowohl klassische kleine



Vorstandsvorsitzender Mark Stephen Pace (Mitte), stellvertretender Vorsitzender Dr. Martin Rickert (links) und stellvertretender Vorsitzender Sebastian Voss.

und größere Mittelständler, darunter viele Familienunternehmen bis hin zu Weltkonzernen. „Mit dieser Zusammensetzung haben wir eine gute Mischung unserer Mitgliedschaft mit ihren verschiedenen Kompetenzen und Sichtweisen. Dies hilft uns, unsere verbands- und industriepolitischen Ziele einvernehmlich zu bündeln, um auch zukünftig mit einer Stimme zu sprechen und die vor uns liegenden Aufgaben zu meistern“, betonte Pace. Mit Zuversicht und vielen Ideen tritt Mark Stephen Pace seine neue ehrenamtliche Tätigkeit an und blickt schon heute mit Span-

nung auf die kommende weltgrößte 38. Internationale Dental-Schau, die IDS 2019, die von der GFDI Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, dem Wirtschaftsunternehmen des VDDI, veranstaltet wird. **ZT**

ZT Adresse

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



Digitale Herausforderungen gemeinsam meistern

Praxis- und Laboranwender diskutierten die Möglichkeiten moderner CAD/CAM-Systeme bei GC Germany Anwendertreffen.

Die digitale Zahnmedizin bietet eine Fülle an Möglichkeiten, die sich in einer Vielzahl an Erfahrungen aus der Praxis und dem Labor niederschlagen. GC Germany nahm dies zum Anlass, erfahrene Anwender an den Bad Homburger Firmensitz zu laden und die Möglichkeiten digitaler Systeme auszuloten. Durch die Veranstaltung zum Thema „Digitale Welten: CAD/CAM mit System“ führten Georg Haux (Prokurist, Leiter Vertrieb & Marketing, GC Germany) und Denny Födisch (Vertriebspezialist Digitale Lösungen, GC Germany), die zusammen mit Zahnärzten und Zahntechnikern diskutierten, wie wichtig ausgeprägter Teamgeist und zuverlässige Partner für die digitale Zukunft sind.

„Die digitale Praxis kommt. Man kann den Digitalisierungsprozess zwar hinauszögern, sich ihm auf lange Sicht aber nicht entziehen“, brachte es ZA Michael Rau auf den Punkt. In seiner Praxis helfen CAD/CAM-Systeme bei immer mehr Arbeitsschritten und bringen so Qualität, Preis und Zeit in Einklang. Die Technologie nimmt auch bei ZTM Carsten Fischer eine wichtige Rolle im Arbeitsalltag ein. Für einen vereinfachten Workflow könne laut Fischer die Normierung von Dateiformaten sorgen, dabei seien für mehr Spielraum weiterhin fle-



Die Teilnehmer des Anwendertreffens auf einen Blick: (v.l.) ZA Klaus Habel, ZÄ Sabine Krassa, ZA Matias Lodtmann, ZTM Mathias Wagner, ZA Andreas Lenzen, ZA Michael Rau, Georg Haux, GC Germany, ZTM Carsten Fischer, Denny Födisch, GC Germany.

xible Schnittstellen von Bedeutung. ZA Andreas Lenzen betonte die Wichtigkeit zukunftsicherer Formate bei der Abformung, doch auch wirtschaftliche Faktoren müssten berücksichtigt werden. GC begegne diesen Ansprüchen mit einer validierten Prozesskette und einem offenen Systemansatz, erläuterte Födisch – unter anderem beim Laborscanner GC Aadva Lab Scan und dem Intraoralscanner GC Aadva IOS, welche die GC Aadva Digital Services Platform (DSP) nutzen. Die cloudgestützte Plattform bietet die Kontrolle über alle Abläufe und gewährleistet einen datenschutzkonformen Transfer zu Dentallaboren, Partnern und Fräszentren.

Nach dem Vorbild der Natur zum Erfolg

Auch die modernen Herausforderungen von Praxen und Laboren in der Restaurativen Zahnmedizin wurden thematisiert. Laut ZA Matias Lodtmann bleiben Prophylaxe und Zahnerhaltung weiterhin Kernaufgaben. ZÄ Sabine Krassa sieht zudem eine Entwicklung hin zu immer mehr Forderungen ökonomischer Lösungen seitens der Patienten. Mit seinem ersten Hybridkeramik-Block GC CERASMART bietet GC ein Material an, das nicht nur zur Fertigung von Inlays, Onlays und Veneers, sondern auch für die Herstellung von Vollkronen und im-

plantatgetragene Kronen geeignet ist. Die Ätzbarkeit sorgt dabei für einen guten Haftverbund. „Ich setze CERASMART seit fast zwei Jahren unter anderem bei Kronen ein und bin insbesondere von der Präzision beim Schleifen begeistert – ein wesentlicher Vorteil beispielsweise bei Inlays“, erklärte ZÄ Krassa.

Dass das Anwendertreffen auch ganz praktische Anwendungshinweise gab, zeigte ZA Klaus Habel: Er verwendet die Hybridkeramik vor allem im Bereich der Frontzähne und holte sich auf der Veranstaltung Tipps zur Individualisierung.

Die Teilnehmer betonten zudem die Wichtigkeit von Kooperatio-

nen, denn die Digitalisierung bringe besondere Herausforderungen mit sich, denen man sich gemeinsam stellen muss, so ZTM Mathias Wagner. Die Dentalindustrie könne dabei zum Beispiel durch Vermittlung der Grundlagen komplexer Produktanwendungen unterstützen. Jedoch sei die Ausnutzung technischer Möglichkeiten nur die halbe Miete, findet Födisch. „Die Herausforderung ist, sie nutz- und bedienbar zu machen. Ein Ziel von GC ist, die digitale Prozesskette stetig zu ergänzen und Zahnärzten sowie Zahntechnikern Arbeitsabläufe abzunehmen, damit sich diese auf den Patienten konzentrieren können.“

Das Anwendertreffen zeigte damit die Chancen, aber auch die Herausforderungen der Digitalisierung auf. Zuverlässige Partner sind unerlässlich. Im system- und nutzerorientierten Ansatz von GC sieht die Runde einen richtigen Weg. **ZT**

ZT Adresse

GC Germany GmbH
Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 99596-0
Fax: 6172 99596-66
info@gcgermany.com
www.germany.gceurope.com



Frage:
Die Digitalisierung ist u. a. mit dem digitalen Abdruck oder dem digitalen Workflow im

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Dentallabor angekommen. Kann ich den Vertrieb im Dentallabor auch digitalisieren?

Thorsten Huhn: Meine kurze Antwort darauf lautet: Ja, Sie können. Richtigerweise muss die Antwort sogar lauten: Ja, Sie müssen. Treiber dieser Antwort leiten sich aus den gestiegenen Ansprüchen von Zahnärzten, dem Verdrängungswettbewerb unter den Dentallaboren und der quasi weltweiten Verfügbarkeit von zahn-technischen Leistungen ab. Traditioneller Vertrieb, also der direkte persönliche Kontakt mit Zahnärzten, ist sicher kein Auslaufmodell, sollte aber hinterfragt werden. Warum? Wir stellen immer wieder fest, dass eine Außendienstaufgabe, die nicht von einem voll ausgebildeten Vollzeitvertriebler aus dem Labor heraus gemacht wird, nicht mit letzter Konsequenz verfolgt wird. Häufig fehlt ein-

fach Zeit, weil ein Teilzeitaußendienstler z. B. auch als Zahntechniker gebraucht wird. Gerade in solchen Fällen ist zu prüfen, ob Aufgaben aus dem persönlichen Vertrieb auch digitalisiert werden können. Ein einfaches Beispiel: Muss die Einladung zu einer Helferinnen-Veranstaltung persönlich abgegeben oder kann sie z. B. auch per E-Mail versendet werden?

Digitaler Vertrieb eröffnet aber auch neue Vertriebswege, die bislang vielleicht brachlagen oder gar nicht als solche erkannt wurden. Ein Beispiel dafür wäre die Ansprache von Zahnärzten über Facebook. Dabei sollte es weniger um die direkte Vermarktung von Produkten oder Leistungen über diesen Kanal gehen, als vielmehr um eine größere Transparenz des Dentallabors durch Einblicke „hinter die Kulissen“ und die Möglichkeit der Teilhabe von Lesern durch Interaktion mit dem Labor.

Soziale Plattformen können zudem zu deutlich größeren Vertriebsreichweiten führen. Um das Beispiel von Facebook erneut zu bemühen, bietet u. a. das Teilen von interessanten Beiträgen Zugang zu Personengruppen, die

nicht in direktem Kontakt zu Ihrem Unternehmen stehen. Ähnlich funktionieren auch andere soziale Medien. Ob diese Teil eines digitalen Vertriebskonzepts für ein Dentallabor werden, hängt u. a. davon ab, ob die internen Ressourcen ausreichen, um z. B. einen Facebook-Auftritt auch aktuell zu halten.

Im digitalen Vertrieb geht es also um neue, ergänzende Vertriebswege mit der Absicht der Erhöhung von Vertriebsreichweiten. Im digitalen Vertrieb geht es nicht um die Substitution des persönlichen Vertriebs, denn Geschäfte werden immer noch zwischen Menschen gemacht.

Die Entwicklung einer passgenauen Strategie für den digitalen Vertrieb Ihres Dentallabors sollte sich an folgenden Leitfragen ausrichten: Wie kann ich einem (potenziellen) Kunden den Zugang zu meinen Leistungen so einfach wie möglich machen? Wie stelle ich sicher, dass (potenzielle) Kunden einen Mehrwert durch meine Leistungen erfahren? Wie untermauere ich die Mehrwerte meiner Leistungen für meine (potenziellen) Kunden?

Exemplarisch möchte ich hier die Frage des einfachen Zugangs

zu Leistungen betrachten. Informieren über Produkte und Leistungen kann ich mich heute rund um die Uhr, auch an Wochenenden. Das erwarte ich von einem Lieferanten, ansonsten „google“ ich nach einem anderen. Sorgen Sie also dafür, dass sich ein Interessent einfach über Ihre Leistungen informieren kann, bestenfalls mit der Möglichkeit einer Interaktion. Personalisieren Sie das Informationserlebnis, skalieren Sie es. Eine Pauschalinformation über festsitzenden Zahnersatz wird nicht helfen, wenn jemand nach monolithischen Kronen mit hoher Transparenz sucht.

Der 100%ige digitale Vertrieb steckt noch in den Kinderschuhen. Aber erste Schritte können Sie bereits heute unternehmen. Vor allem sollten Sie dann handeln, wenn Sie keine Zeit oder keine Manpower für den persönlichen Vertrieb haben. Sprechen Sie uns an.

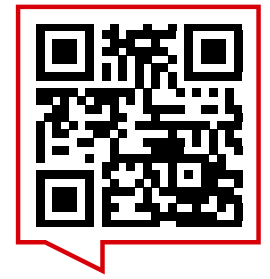
C&T Huhn – coaching & training GbR
Tel.: 02739 891082
Fax: 02739 891081
claudia.huhn@ct-huhn.de oder
thorsten.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de

BESTELLSERVICE

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2017

Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH**



www.oemus-shop.de



Lesen Sie im aktuellen
Jahrbuch DDT 2017:

Grundlagenartikel

Fallbeispiele

Marktübersichten

Produktinformationen

Summer
SALE



Fax an **0341 48474-290**

Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:

Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen.

_____	Digitale Dentale Technologien 2017	34,- Euro*	49,- Euro*
_____	Laserzahnmedizin 2017	34,- Euro*	49,- Euro*
_____	Endodontie 2017	34,- Euro*	49,- Euro*
_____	Prävention & Mundhygiene 2017	34,- Euro*	49,- Euro*
_____	Implantologie 2017	48,- Euro*	69,- Euro*

* Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Versandkosten. Entsigelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.
** Mit dem Rabattcode „SOMMER30“ erhalten Sie 30 % Rabatt auf alle Verlagsprodukte im Onlineshop.

Name/Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Stempel

ZT 7+8/17

Begeisterung steckt an

Zahntechnik Peter Töllner feiert Laboreinweihung mit 450 Gästen.

Gänsehautfeeling vor 450 Gästen! Als Peter Töllner von seiner Begeisterung für die Zahntechnik spricht, ist es im Festzelt

Vordergrund steht. „Meine Vision ist die Zukunft und mit ihr noch glücklichere Patienten mit Zähnen zum Verlieben!“

und wichtigen Netzwerkpartner Schütz Dental, der ihn gerade bei der Umsetzung seiner Vision eines „Labors der digitalen

Replantation und Extrusion von Wurzelsegmenten“. Am 15. November 2017 referieren Dr. Jürgen Reitz und Fabian Völker über

aus der Fräsmaschine Imes icore 650, Renishaw-Scanner sowie Tizian Smart Scan Plus. Mit viel Freude, Enthusiasmus und Stolz präsentierten die „Töllner“ Mitarbeiter an mehreren Arbeitsstationen Zahntechnik von A bis Z.



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: ZTM Peter Töllner. – Abb. 2: Mit viel Enthusiasmus und Motivation am Tag der offenen Tür dabei: Das Team von Zahntechnik Peter Töllner, Oldenburg.

mucksmäuschenstill. Denn der Geschäftsführer von Zahntechnik Peter Töllner zeigte in seiner emotionalen Ansprache, wie er Enthusiasmus, Leidenschaft und Freude in seinem Wunschberuf Zahntechnik vereint. Diese gibt er an seine Zahnarztpartner, Mitarbeiter und an sein Netzwerk weiter: „Ich bin von dem, was ich mache, überzeugt, und ich überzeuge andere von dem, was ich mache“, so lautet sein Erfolgskonzept, das seit nunmehr 23 Jahren greift. Mit der Verdoppelung der bisherigen Kapazitäten auf insgesamt 900qm Laborfläche, viel Liebe zum Detail, Helligkeit und Entfaltungsmöglichkeiten hat er neue Wege mit einem Labor für die Zukunft geschaffen, in dem großzügiges und effizienteres Arbeiten seiner Mitarbeiter im

Besonders dankte Peter Töllner den ansässigen Baufirmen und Lieferanten. Bei auftauchenden Problemen wurden schnell Lösungen gefunden und umgesetzt. So dauerte die Bauphase lediglich neun Monate bis zum Einzug. Auch Zahntechnik Peter Töllner ist ein Unternehmen aus der Region für die Region – und versteht sich mit seinen drei Standorten und insgesamt 66 Mitarbeitern als kompetenter Laborpartner auf Augenhöhe, der zuverlässig, termintreu und immer auf der Suche nach noch perfekteren zahntechnischen Lösungen ist. Das erwartet der engagierte Zahntechnikermeister auch von seinem Netzwerk aus der Industrie, Referenten, Schulen und Lieferanten. Allen voran nannte er als zuverlässigen

Zukunft“ mit großem Engagement zur Seite steht. Im neu geschaffenen Kompetenzzentrum für digitale Zahnmedizin und Zahntechnik erleben Zahnmediziner Fortbildung mit neuen Wegen für die Digitalisierung in der Zahnarztpraxis. „Zahnärzten sowie Praxismitarbeiter/-innen bieten wir die Möglichkeit der Teilnahme an zukunftsorientierten Fortbildungsprogrammen an, ohne dabei weite Wege auf sich zu nehmen“, begründet Peter Töllner die Entscheidung, ein großes Schulungszentrum in Oldenburg zu integrieren. Startschuss ist am 20. September 2017 mit Referentin Dr. Sabine Hopmann zum Thema „Regeneration und Erhalt parodontaler und alveolärer Gewebestrukturen durch

die digitale Zukunft mit dem digitalen Workflow von der 3-D-Befundung mit dem Intraoral-scannen bis zur Live-Vermessung mit dem zebris-Kiefermessungssystem.

„Wir sind mehr als ein zahntechnisches Labor“, davon überzeugten sich Zahnärztinnen, Zahnärzte, Praxismitarbeiterinnen, Netzwerkpartner, Lieferanten, Familie und Freunde während eines Rundgangs durch die neuen Laborräumlichkeiten. Zukunftsorientiert denkend hat Peter Töllner gemeinsam mit den zwei Gesellschaftern ZTM Patrick Christof und ZTM Jenne Meyer zusätzlich Raum im CAD/CAM-Bereich geschaffen. Ausgestattet wurden vier neue CAD/CAM-Arbeitsplätze mit einem neuen CAD/CAM-System, bestehend

Eine Oldenburger Erfolgsgeschichte

Die persönliche Erfolgsgeschichte von Peter Töllner startete im Oktober 1994, als er mit einem Azubi und einer halbtags beschäftigten Zahntechnikerin in Oldenburg die „Zahntechnik Peter Töllner“ betrieb. Von Beginn an wurden alle zahntechnischen Sparten abgedeckt. Zukunftsorientierte Zahnärzte verlassen sich auf einzigartigen und individuellen Zahnersatz – aus der Region für die Region. Und auch heute heißt es für Peter Töllner „Geht nicht? Gibts nicht!“. Weiterhin gilt es für den umtriebigen Geschäftsmann, die Flexibilität zu fördern, die Kundenzufriedenheit noch weiter zu steigern, optimierte Arbeitsabläufe zu gestalten und erfolgreich zu arbeiten, damit das Labor für die „young dental Generation“ eine gute Adresse ist. **ZT**

ZT Adresse

Zahntechnik Peter Töllner
Steinkamp 3
26125 Oldenburg
Tel.: 0441 608585
Fax: 0441 608500
info@zpt-dental.de
www.zpt-dental.de

„Wer die Wahrheit spricht, der braucht ein schnelles Pferd“

Jörg Brüscke wird nicht müde, auf einen gravierenden Missstand hinzuweisen, und wundert sich manchmal schon ein wenig.

„Mein persönliches Motto in meinem Berufsleben war schon immer: Bei jedem guten Geschäft gibt es ZWEI Gewinner“, so Jörg Brüscke. „Die derzeitige ruinöse Entwicklung im Markt steht dem aber komplett entgegen.“ Ein weiterer (internationaler) Dentallegierungshersteller hat ein weiteres Fräszentrum in Deutschland eröffnet – dies bedeutet für das Dental-labor im Klartext: Ein zusätzlicher „eigentlicher Lieferant von Dentallegierungen“ geht jetzt auch noch an die Zahnarztpraxis heran und entzieht so dem deutschen Dentallabor weitere Arbeit, weiteren Umsatz und dementsprechend Rendite. Den Dentallaborinhaber stört das scheinbar nicht, denn er kauft weiterhin bei genau diesen Dentallegierungsherstellern seine Dentallegierungen. „Vergleichen wir diese Situation einmal mit einer Bäckerei. Seit Jahren kauft der Bäcker



Jörg Brüscke, Geschäftsführer Ahlden Edelmetalle.

sein Mehl bei der Mühle seines Vertrauens, die natürlich nur Mehl verkauft – das klappt auch ganz viele Jahre sehr gut. Plötzlich verkauft aber diese Mühle,

die ihm Jahre lang nur Mehl verkauft hat, AUCH Brötchen und Brot an seine Kundschaft. Was glauben Sie? Wo wird dieser Bäcker demnächst sein Mehl kaufen?“, gibt Brüscke zu denken.

„Als Kaufmann, Unternehmer und Kunde kann ich nicht wirklich verstehen, warum den Dentallaboren dieser kausale Zusammenhang nicht auffällt. Wie kann ich mir einen Geschäftspartner oder Lieferanten aussuchen, der mir Arbeit, Umsatz und Rendite entzieht – und mit jeder Gold-Bestellung bedanke ich mich auch noch artig dafür?!“, so Jörg Brüscke.

„Wenn diese (nationalen und internationalen) Dentallegierungshersteller dem deutschen Mittelstand mittlerweile über 80 Prozent des CAD/CAM-Umsatzes

entziehen, muss ich mich als Kunde doch mal ganz ehrlich fragen: Ist das wirklich noch der richtige Geschäftspartner für mich?“, so Jörg Brüscke.

Abschließend sagt Jörg Brüscke: „Der schlaue Mittelstand sollte doch den fairen Mittelstand hier in Deutschland unterstützen, der mir vergleichbare Produkte auch noch zu besseren Konditionen anbieten kann – und nicht die Industrie, die mir Arbeit, Umsatz und Rendite entzieht – irgendwie logisch, oder?“ **ZT**



„Wir produzieren seit 30 Jahren und als einer der Letzten unsere Dentallegierungen hier in Deutschland. Wir betreiben kein Fräszentrum und entziehen dem deutschen Mittelstand keine Arbeit, keinen Umsatz und keine Rendite.“

ZT Adresse

Ahlden Edelmetalle GmbH
Hanns-Hoerbiger-Straße 11
29664 Walsrode
Tel.: 05161 98580
Fax: 05161 985859
kontakt@ahlden-edelmetalle.de
www.exklusivgold.de

Gewinner der Goldbarren ausgelost

Auf der IDS glänzte C.HAFNER mit einem Gewinnspiel um hochkarätige Preise.



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 1: Dirk Tompel von C.HAFNER (links) überreicht den Goldbarren an Peter Löffler. – Abb. 2: Hans-Günter Rabe von C.HAFNER überreicht den Hauptgewinn an Martina Mehlitz-Krause. – Abb. 3: Kerstin Bender von C.HAFNER überreicht den Goldbarren an Uwe Wendorf.

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

„Die IDS war wieder ein Erfolg für C.HAFNER“, so Heiko Gru-

sche, Leiter Vertrieb Dental bei C.HAFNER. „Hier konnten wir uns intensiv mit unseren Kunden austauschen und neue Interessenten von der Edelmetalltechnologie überzeugen.“ Erfreulich hoch war auch die Zahl der Teilnehmer am Gewinnspiel. Hier musste die Oberfläche der vergoldeten XXL-Brücke geschätzt werden. Nach der Auslosung stehen nun die Gewinner der C.HAFNER Goldbarren fest. Richtig schätzten: Peter Löffler vom Dentallabor Giesa in Weiden, Martina Mehlitz-Krause von Mehlitz Dentaltechnik in Lübeck, Uwe Wendorf von Zahntechnik Wendorf in Pirna. C.HAFNER gratuliert allen Gewinnern herzlich. **ZT**

ZT Adresse

C.HAFNER GmbH + Co. KG
Maybachstraße 4
71299 Wimsheim
Tel.: 07044 90333-0
Fax: 07044 90334-0
info@c-hafner.de
www.c-hafner.de

Erneut trat C.HAFNER auf der wichtigsten Dentalmesse weltweit fokussiert als Edelmetallhersteller auf. Somit stand neben dem Galvanoforming mit HELIOFORM® und den klassischen Edelmetalllegierungen die CAD/CAM-Dienstleistung „cehaGOLD® – Fräsen in Edelmetall“ im Mittelpunkt der Präsentation. C.HAFNER versteht sich mit dem Angebot „Fräsen in Edel-

München, Köln, Rostock.

Transformation war Thema der CADSPPEED-Roadshow.

Was hat ein manuell betriebener Diaprojektor mit einer konventionellen Abformung zu tun? Der Diaprojektor wurde technologisch weiterentwickelt – heute gibt es als Projektionsmöglichkeit den Beamer. Genauso zeichnet es sich bei der konventionellen Abdrucknahme ab, die durch den Intraoralscanner mit automatisierten, computergetriebenen Arbeitsschritten ersetzt wird. Transformation ist das Stichwort, das für Veränderung steht – ein Prozess, den wir aktuell in vielen Zahnarztpraxen und Dentalaboren erleben. Mit viel Engagement und Leidenschaft für die Zahntechnik zeigte das Fräszenentrum CADSPPEED aus Niedersachsen die reale Umsetzung der dentalen digitalen Transformation bei seiner vierwöchigen Roadshow. In 16 bundesweiten Eventlocations stellte sich das Team der Herausforderung einer live gefrästen Schiene. Grundlage war ein mit dem CARESTREAM Intraoralscanner CS 3600 live erstellter Intraoral-Scan an spontan Freiwilligen aus dem Publikum sowie das CAD-Design der zu fertigenden Schiene. Geprüft wurde die PMMA-Schiene sofort vor Ort mit eigens angelieferten CAD/CAM-Maschinen. Und 16 Mal hieß es – Luft anhalten, durchatmen – passt die Schiene? Insgesamt 500 Zahnärzte und Zahntechniker erlebten diesen spannenden Krimi mit, und 16 Mal zeigte die Schiene eine exakte Passung. „Labore und Zahnarztpraxen in ein digitales Unternehmen zu transformieren, ist nicht an einem Abend erledigt“, betonte Hindrik Dehnbostel, Geschäftsführer von CADSPPEED, „als dentales Fräszenentrum begleiten wir sie als ‚Komplizen‘, Dienstleister und Netzwerkpartner in der CAD/CAM-Zahntechnik auf dem Weg in die digitale Zukunft.“

Abgebildet wird der digitale Prozess von dem 28-köpfigen Team in Nienhagen. Innovativ agierende Dentallabore aus unserer Branche schicken die zuvor in der Zahnarztpraxis gescannten und im Labor weiterverarbeiteten Daten an CADSPPEED. „Und es werden täglich mehr, die sich aus der analogen in die digitale Welt bewegen oder bewegt werden. Die Entscheidung liegt bei jedem Einzelnen selbst“, resümiert Hindrik Dehnbostel. Ein großartiger Erfolg für das junge CADSPPEED-Team bei diesem erstmalig durchgeführten Roadshow-Konzept, das im November 2017 weitergeführt wird. Am



Mit viel Leidenschaft für die Zahntechnik dabei, das Team von CADSPPEED: Ricardo Bell, Simon Schacht, Hindrik Dehnbostel und Wilfried Böttjer.

8. November 2017 in Frankfurt am Main heißt es dann wieder: Passt sie? Seien Sie mit Spannung und Herzklopfen dabei.

Anmeldungen unter:
www.roadshow.cad-speed.de **ZT**

ZT Adresse

CADSPPEED® GmbH
Zentrum für dentale Frästechnik
Im Nordfeld 13
29336 Nienhagen
Tel.: 05144 9872-55
Fax: 05144 9872-59
info@cad-speed.de
www.cad-speed.de

ZT Veranstaltungen August/September 2017

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
28./29.08.2017	Neuler	CAD/CAM Milling A Referent: N.N.	Zirkonzahn Education Tel.: +39 0474 066650 education@zirkonzahn.com
30.08.2017	Bonn	Model Management – Labortraining Referent: Michael Spigiel	Amann Girrbaach Tel.: 07231 957-221 germany@amanngirrbaach.com
06.09.2017	Gera	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
13.09.2017	Garbsen	zeiser®-Modellsystem Referent: ZT Udo Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
14./15.09.2017	Dresden	MATRIX-Master-Frontzahnkurs – Das Konzept zu ästhetischen Top-Ergebnissen Referent: TRM Paul Fiechter	Heraeus Kulzer Tel.: 06181 9689-2585 Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com
15.09.2017	Hamburg	model-tray – das pinlose Implantatmodell – die ideale Lösung! Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 0800 3381415 info@model-tray.de
19.09.2017	Ispringen	Für Ihre Sicherheit: Lasersicherheitsschulung mit praktischen Übungen am Laser Referent: diverse	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaaurum.com

ZT Kleinanzeigen

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

ZAHNTECHNIKER LIEBEN ONLINE

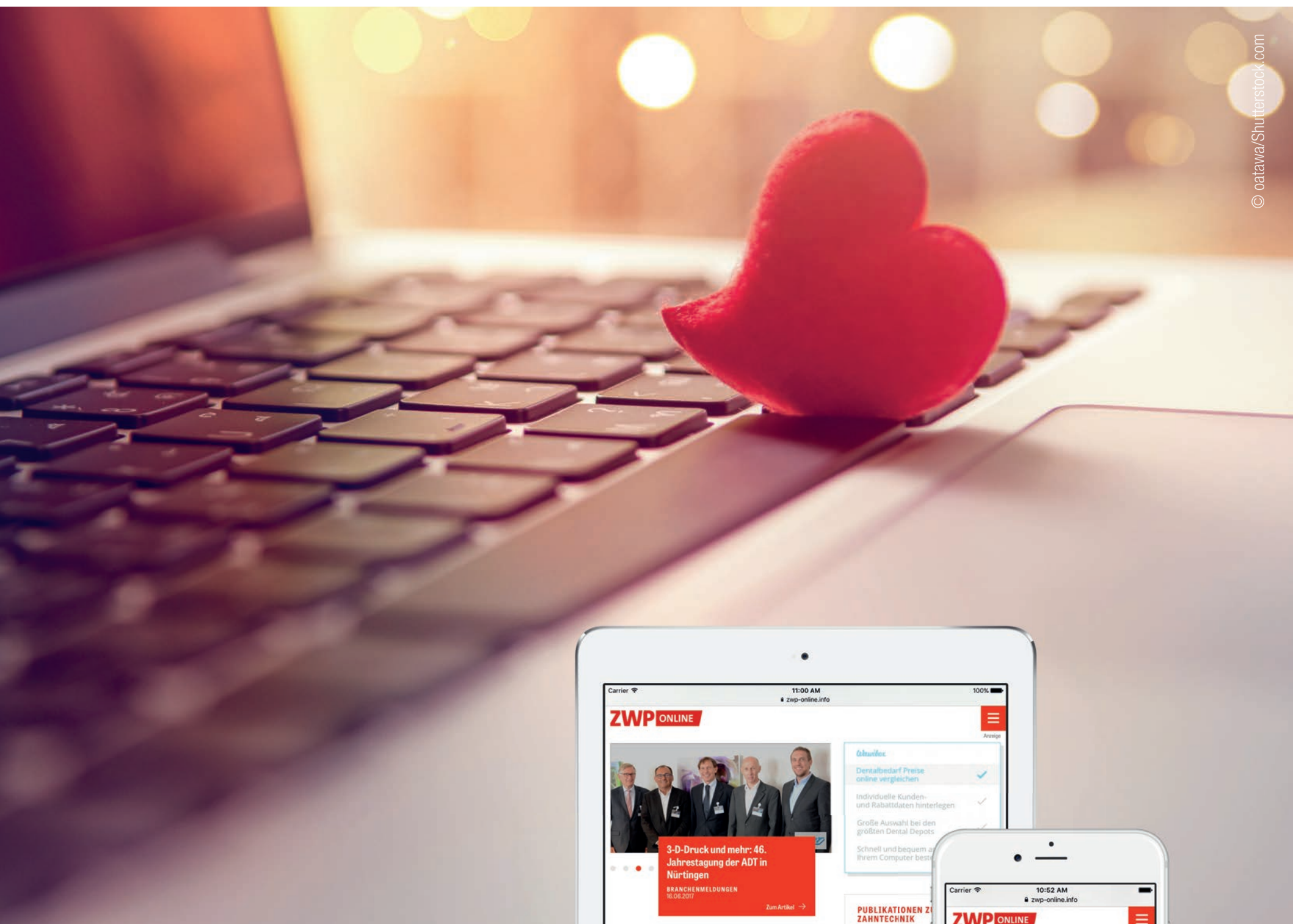
Und jetzt noch mehr!

www.zwp-online.info

ZWP ONLINE



© oatawa/Shutterstock.com



ZWP ONLINE

Das führende Newsportal der Dentalbranche in neuem Look.

- Neues funktionales Design
- Klare intuitive Navigation
- Responsive Darstellung
- Newsticker

