

SCHÖN SCHNELL FERTIG!

ceramill® zolid FX
multilayer

AMANNGIRRBACH

Erhältlich in 16 A-D VITA FARBEN

WWW.AMANNGIRRBACH.COM

ANZEIGE

Netzwerk erweitert

Die Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz kooperiert künftig mit dem Arbeitgeberverband Zahntechnik e.V.

Das bundesweite Netzwerk des AVZ, bestehend aus Zahn Technikern, Politik, Wissenschaft und zahntechnischen Verbänden, sieht in der Förderung marktgerechter Zugangsvoraussetzungen und gleicher Chancen für die gewerblich tätigen Marktteilnehmer aus dem Zahn techniker-Handwerk seine Kernaufgabe. Die Zahn techniker-Innung Rheinland-Pfalz sieht sich der Förderung der gemeinsamen Interessen ihrer Mitglieder sowie der Aus- und Weiterbildung der Meister, Gesellen und Lehrlinge verpflichtet und will mit der Kooperation in Ergänzung ihrer Innungsarbeit die Kontakte des AVZ durch einen regelmäßigen Informationsaustausch und die gegenseitige Beteiligung an gemeinsamen Aktionen nutzen. Die Kooperationspartner werden wechselseitig Informationen und Erfahrungen austauschen und sich gegenseitig über gemeinsame Projekte unterrichten. Vor dem Hintergrund der Erfahrung, dass bestimmte berufspolitische Probleme eher auf der



ANZEIGE

Bundesebene einer Lösung nähergebracht werden können, soll die Kooperation die Wirksamkeit der jeweiligen Aktivitäten verstärken und die Rahmenbedingungen für das Zahn techniker-Handwerk auf allen Ebenen verbessern helfen. Der AVZ Berlin begrüßt die Vereinbarung mit den Zahn Technikern in der Landesinnung für Rheinland-Pfalz und zeigt sich gegenüber weiteren Kooperationen zur Förderung der Interessen des Zahn techniker-Handwerks offen. **ZT**

Quelle: AVZ

ANZEIGE

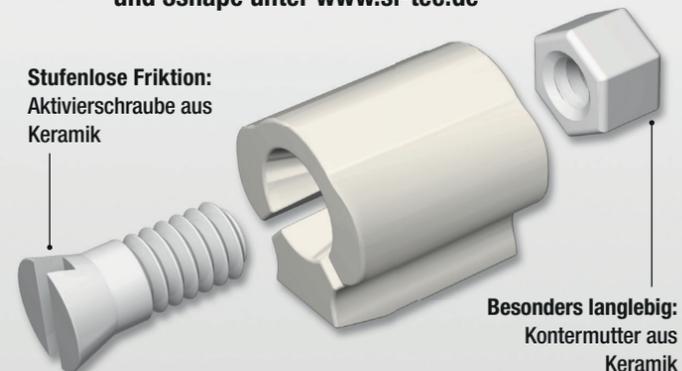
Ganz nah an der Natur
TK-Soft Ceram



Für alle Allergiker, Gesundheitsbewusste und Ästhetiker!

- Biokompatibler Zahnersatz dank komplett metallfreier Ausführung!
- Permanente **Friktionsgarantie** und dauerhaft **gleichbleibende Haltekräfte!**
- CAD/CAM: Auch zur digitalen Fertigung! **STL-Dateien für exocad, Dental Wings und 3shape unter www.si-tec.de**

Stufenlose Friktion:
Aktivierschraube aus
Keramik



Besonders langlebig:
Kontermutter aus
Keramik



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

ZT Aktuell

Gehaltsverhandlungen

Zur Kunst des Teilens gibt Hans J. Schmid Ratschläge.

Wirtschaft
▶ Seite 8

Implantate – Von der Planung zum Gesamterfolg

Dr. Thomas Verbeck und ZTM Wilfried Kapusta beschreiben einen Patientenfall mit totalprothetischer Versorgung.

Technik
▶ Seite 10

Kongress in Warnemünde

Im Interview spricht Carsten Müller über den siebten Dental-Gipfel.

Service
▶ Seite 18

Billiger Zahnersatz für hohen Preis

Die NBZI beklagt mangelnde Kontrollen für die Abrechnung asiatischer Exportware.



Die Importeure bringen nach gutachterlich untermauerten Erkenntnissen der Innung ihre aus asiatischen Billiglohnländern stammenden Produkte unter Aufschlag gewaltiger Handelspreisen auf den Markt. Für das heimische Zahn techniker-Handwerk gelten dagegen vertragliche Preisvereinbarungen, die neben Preisdeckelungen auch Vorschriften zur Kappung der Handelsaufschläge der Importeure enthalten. Diese finden aber bei der Abrechnung von Importware offenbar keine Anwendung oder

werden unterlaufen. Die Zahn techniker-Innung für Nordbayern (NBZI) fordert, dass die Rechnungen der Importeure von den Krankenkassen kontrolliert und gegebenenfalls zurückgewiesen werden. Laut eines der NBZI vorliegenden Gutachtens sind bei den Importeuren Handelsaufschläge von 200 Prozent üblich. Die asiatische Importware wird also laut Innung zum dreifachen Importpreis verkauft. Die Krankenkassenversicherten, die für ihren

▶ Seite 4

Wahlkampf im Labor

Bundestagsabgeordnete besuchen Dentallabore in ihrem Wahlkreis.

Der Arbeitgeberverband Zahn techniker, AVZ, besuchte mit Bundestagsabgeordneten von CDU und SPD vor der Bundestagswahl Zahn technikerlabore im gesamten Bundesgebiet. Jeweils gemeinsam mit den Laborinhabern wollte Präsident Manfred Heckens über die aktuelle Situation in der Branche informieren. Den Auftakt machte Heckens zusammen mit der CDU-Bundes-

tagsabgeordneten Mechthild Heil. Gefolgt von Sylvia Jörrißen, ebenso von der CDU, wie Dr. Johann Wadephul. Als CDU-Bundestagskandidat besuchte Marc Biadacz ein Labor in seinem Wahlkreis. Die SPD-Bundestagsabgeordneten Klaus Mindrup, Dr. Ernst Dieter Rossmann, Dr. Edgar Franke und Johannes Kahrs sowie SPD-Bundestagskandidat Dr. Joe

Weingarten informierten sich ebenfalls in Laboren in ihren Wahlkreisen über die aktuelle Situation der Meisterbetriebe. Die Bundestagsabgeordneten erhielten in den Betrieben einen Einblick in Arbeitsabläufe, Hygienestandards, Technologien und Versorgungsmöglichkeiten mit individuellem Zahnersatz.

▶ Seite 2

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

ZT Fortsetzung von Seite 1 – Wahlkampf im Labor

Sie konnten in den auf dem neuesten technologischen Stand ausgestatteten Betrieben die modernen Herstellungsverfahren bei Zahnersatz ebenso kennenlernen wie die traditionellen Techniken des Handwerks. Die Abgeordneten zeigten sich alle aufgeschlossen auch für die Möglichkeit von CAD/CAM und der Frästechnik mittels computergesteuerter Fräsen, bewunderten aber auch die Präzision des von Zahn Technikern individuell von Hand hergestellten Zahnersatzes. Gegenstand der Gespräche war neben der Preis- und Kostensituation der Labore auch die Diskussion rund um das zahnärztliche Praxislabor und die damit verbundenen Wettbewerbsverzerrung. AVZ-Präsident Manfred Heckens überreichte den Bundestagsabgeordneten als Grundlage für die weitere Diskussion über das Praxislabor jeweils das Gutachten der Professoren Dr. Detterbeck und Dr. Plagemann. Er machte darauf aufmerksam, dass Verbraucherschutz durch die Qualität der Ausbildung und die Qualifizierung der Ausbilder am ehesten erreicht werden kann. „Versorgungssicherheit

mit Zahnersatz, sichere Arbeitsplätze, Ausbildung auf höchstem Niveau und Technologieführerschaft einer handwerklich strukturierten Branche kön-

ten. Weltniveau bei der Technik könne nicht im Niedriglohn- und Sozialrabatt-Umfeld geschaffen werden, so Heckens. Damit stieß er auf Zustimmung und Ver-



CDU-Bundestagskandidat Marc Biadacz, links im Bild, zu Besuch in einem Labor in seinem Wahlkreis.

nen nur erhalten bleiben, wenn die Betriebe nicht länger der Wettbewerbsverzerrung durch zahnärztliche Praxislaboratorien ausgesetzt sind, die nicht von qualifizierten Meistern geführt sind“, erklärte Heckens. Faire Chancen im Wettbewerb und ein Höchstmaß an Verbraucherschutz müssten auch für die hochwertigen Arbeiten aus deutschen Dentallaboren gel-

ständnis bei den Bundestagsabgeordneten. Ziel ist es, auch künftig im engen Dialog zu bleiben, um der Qualität von meistergefertigtem Zahnersatz zu der verdienten Wertschätzung beim Zahnersatzpatienten zu verhelfen. Qualitätssicherung durch Meister ist gelebter Verbraucherschutz, war man sich sicher. **ZT**

Quelle: AVZ

Was Azubis erwarten

Jugendliche zeigen sich bei der Betriebswahl eher konservativ.

Jugendlichen geht es an erster Stelle um das Potenzial des Betriebs als langfristiger Arbeitgeber. Dies zeigt sich vor allem in einem positiven Betriebsklima und guten Übernahmechancen auf einen sicheren Arbeitsplatz. Dies sind Ergebnisse einer Ende 2016 durchgeführten schriftlichen Repräsentativbefragung des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) und der Bundesagentur für Arbeit (BA) von rund 2.000 Ausbildungsstellenbewerberinnen und -bewerbern.

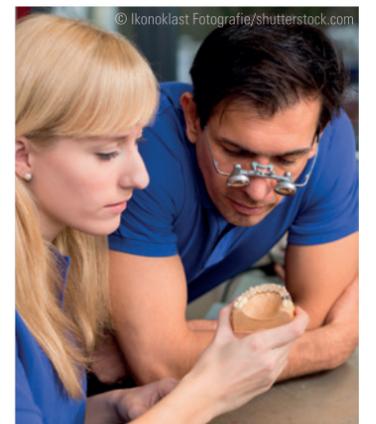
Die Teilnehmer legten zudem großen Wert auf günstige Rahmenbedingungen während der Ausbildung. Hierunter fällt für sie zum Beispiel die leichte Erreichbarkeit des Betriebs. Auch ein gutes Image ist von großer Bedeutung. Zudem wollen sie davon in ihrem eigenen sozialen Umfeld profitieren. Materielle Anreize, wie zum Beispiel ein Smartphone als Eintrittsgeschenk, spielen dagegen nur eine untergeordnete Rolle.

Vergleichsweise wenig Wert legen die Jugendlichen in der Befragung auch auf Merkmale, die vor allem Großbetriebe kennzeichnen: Hierunter fallen zum Beispiel flexible Arbeitszeiten, über die Ausbildung hinausgehende Zusatzangebote oder mit vielen anderen Auszubildenden gemeinsam zu lernen. Betrachtet man hier allerdings nur die Bewerber/-innen mit Studienberechtigung, fällt das Ergebnis anders aus: Bei dieser Gruppe ist der Wunsch nach großbetrieblicher Ausbildung stärker ausgeprägt.

Einen deutlichen Einfluss übt die Ausbildungsmarktlage aus:

Haben die Jugendlichen hohe Erfolgsaussichten auf einen Ausbildungsplatz, weil in ihrer Region die Marktlage relativ entspannt ist oder sie gute Schulabschlüsse und -zeugnisse aufweisen, stellen sie auch höhere Ansprüche an die Betriebe. Mit Blick auf die Befragungsergebnisse sollten nach Auffassung von BIBB-Präsident Friedrich Hubert Esser gerade die am stärksten unter dem Fachkräftemangel leidenden kleinen und mittleren Betriebe bei ihren künftigen Rekrutierungsstrategien insbesondere auf ein gutes Betriebsklima und gute Übernahmechancen setzen und dies in ihrer Öffentlichkeitsarbeit betonen.

Die Ergebnisse der BIBB-Analyse mit dem Titel „Sind Jugend-



liche mit starker Marktposition anspruchsvoller bei der Betriebswahl?“ sind in der aktuellen Ausgabe der BIBB-Fachzeitschrift Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis – BWP, Heft 4/2017 veröffentlicht. **ZT**

Quelle: BIBB

Risiko Haftcreme

Entstehen durch Haftcreme neurologische Schäden?

Das *British Medical Journal* berichtete kürzlich über einen mysteriösen Fall bei einem 62-jährigen Patienten. Der Mann klagte über Taubheitsgefühle, Schmerzen und Schwäche. Ursache für die neurologischen Symptome war am Ende die Haftcreme, mit der er seine Prothese fixierte. Aufgrund der neurologischen Beschwerden hatte der 62-Jährige bereits ein halbes Jahr seine Wohnung nicht verlassen und saß im Rollstuhl. Als er schließlich ins Krankenhaus eingeliefert wurde, ergab die Blutanalyse unter anderem verminderte Kupfer- sowie erhöhte Zinkwerte. Auch das MRT zeigte Veränderungen in den Halswirbeln C2 bis C7. Aufgrund der Untersuchungsergebnisse wurde dem Mann eine Kupfermangel-

myelopathie assistiert. Nach Ausschluss durch diverse Differenzialdiagnosen und Nachfrage beim Patienten wurde die zinkhaltige Haftcreme, die er zum Befestigen seiner Prothese verwendete, als Ursache identifiziert. Der Mann hatte über 15 Jahre hinweg bis zu vier Tuben pro Woche verbraucht, was zu einer Überversorgung mit Zink führte und wiederum den Kupferhaushalt durcheinanderbrachte. Nach Gabe von Kupfer und dem Wechsel zu einer nicht zinkhaltigen Haftcreme besserten sich seine Symptome merklich. Der 62-Jährige sitzt nach wie vor im Rollstuhl, da er wohl irreversible Schäden davongetragen hat. **ZT**

Quelle: ZWP online

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Die ZT Zahn Technik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzel exemplar: 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland: 55,- € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 0341 48474-0. Die Beiträge in der „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 Autorennichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.



new
way
dental
technology



Beständigkeit
Innovation
Kundennähe

3D-Laser Metal Fusion Technologie

Die Neuerfindung von Produktivität und Effizienz



sisma mysint100

Durch den hohen Durchsatz, den minimierten Gasverbrauch und das effiziente Materialmanagement wird die **sisma mysint100** zum neuesten Maßstab der LMF-Technologie.



Hohe Produktivität

Dank des patentierten Tilting Coaters bietet das mysint 100 System kurze Nachbeschichtungszeiten und damit eine hohe Produktivität.

Offenes System

Jeder einzelne Maschineparameter und die gesamte Produktionsstrategie sind vollkommen auf die Wünsche und Erfahrungen des Anwenders anpassbar.

Gleichmäßiges Schmelzen

Der gleichmäßige und beständige Gasfluß gewährt beste Schmelzstabilität und senkt den Verbrauch auf ein Minimum (patentiert).

Effizientes Pulvermanagement

Dank Dynamic Oversupply berechnet mysint 100 automatisch die Pulvermenge, die für die Erzeugung des Bauteils tatsächlich erforderlich ist.

sint&mill[®]

Reduzieren Sie die Dauer Ihrer Fräsprozesse um bis zu 40% durch die kombinierte Anwendung der **sisma mysint100** Anlage mit einer Fräsmaschine der Marke **CORiTEC**. Verbunden über die CAM Software **SUM 3D Dental** ist die Kombination der LMF Technologie mit der Frästechnologie die perfekte Lösung für jede professionelle Produktionsumgebung.

Meisterkurs in Ronneburg

Themenreich sind die Kurse an der Meisterschule für Zahntechnik in Ronneburg.

Die Firma BEGO war Veranstalter für einen CAD/CAM-Kurs, welcher in Kirchheim in einem Schulungslabor durchgeführt wurde. Die Teilnehmer des 42. Meisterkurses waren der Einladung gefolgt und wurden durch die Referenten ZTM Ansgar Volke und ZTM Markus Gerbitz fachkundig und praxisnah über die digitalen Möglichkeiten des Designens und der Fertigung informiert. Von unschätzbarem Wert waren die praktischen Anwendungstipps von Ansgar Volke. Ein gelungenes Seminar, welches durch die hervorragende Betreuung durch Ulrich Thoms und Steffen Sobolik abgerundet wurde. Ein herzlicher Dank an alle, die zum Gelingen des Seminars beigetragen haben. Der nächste Meisterkurs beginnt noch in diesem Jahr, in sechs Monaten Vollzeit vom 04.12.2017 bis



08.06.2018. Für Weiterbildungswillige, welche nicht durchgängig im Labor abwesend sein können, bietet die Meisterschule eine Splittingvariante (Teilzeit)

an. Selbstverständlich können Informationstermine vor Ort auch außerhalb des Tages der offenen Tür und der Kurszeiten nach vorheriger Abstimmung

auch am Wochenende vereinbart werden. **ZT**

Quelle: Meisterschule Ronneburg

ZT Fortsetzung von Seite 1 – Billiger Zahnersatz für hohen Preis

Zahnersatz nur einen Festzuschuss von der Krankenkasse bekommen, werden finanziell geschädigt und überfordert, denn sie bezahlen zu viel für die Importware. Diese finanzielle Überforderung geht laut dem Obermeister der Innung des Zahntechniker-Handwerks Nordbayern, Helmut Knittel, einher mit der Täuschung über den Wert des zahntechnischen Medizinprodukts: „Wird dem Patienten angeboten, dass sein Zahnersatz aus einem deutschen Meisterlabor 2.900 Euro, von einem Importeur aber nur 2.000 Euro kostet, er mit hin fast tausend Euro sparen würde, so ist das beachtlich. Er weiß ja nicht, dass dieser Zahnersatz tatsächlich nur 650 Euro wert ist, dann würde er viel umsichtiger seine Entscheidung treffen.“ **ZT**

Quelle: Innung des Zahntechniker-Handwerks Nordbayern

Optimale Haftung

Klebetekniker suchen nach längerem Halt beim Zahnersatz.



Forscher der Uni Kassel entwickeln Klebverbindungen, die dafür sorgen, dass künstliche Zähne im Mund von Patienten länger halten. Entsprechend seltener müssten Patienten in Zukunft Kronen austauschen lassen. Ziel der Forscher ist es, gemeinsam mit Experten aus der Praxis einen standardisierten Prozess für diese Klebverfahren zu entwickeln. Die Kasseler Ingenieure um Prof. Dr.-Ing. Stefan Böhm, Leiter des Fachgebiets Trennende und Fügende Fertigungsverfahren an der Universität Kassel, suchen im Projekt „Zahnfee“ nach dem Verfahren zur Herstellung der optimalen Klebverbindung. Dazu werden die Oberflächen mithilfe von Strahlverfahren und chemischen Mitteln behandelt. Durch diese beiden Schritte

verändern die Forscher die Topografie und chemischen Eigenschaften der Oberfläche, die für eine lange Haltbarkeit der Klebverbindung notwendig sind. Die Kasseler Forscher arbeiten in diesem Forschungsvorhaben eng mit dem Naturwissenschaftlichen und Medizinischen Institut der Uni Tübingen zusammen.

Außerdem kooperieren die Forscher mit Dentallaboren und dem Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen. Prof. Böhm: „Wir sind keine Dentaltechniker oder Zahnärzte, aber wir können mit unserer Forschung die Dentaltechnik unterstützen. Unsere Expertise beruht auf der Entwicklung von neuen Klebtechniken, sodass die verwendeten Materialien bestmöglich zusammenhalten. Bei unserer Forschung ist uns eine enge Abstimmung mit den Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern aus dem Bereich der Medizin und den Expertinnen und Experten aus der Praxis sehr wichtig. Denn natürlich müssen wir sicherstellen, dass die Klebverbindungen, die wir entwickeln, mit der Mundflora harmonieren und auch dann halten, wenn die Patienten Eis essen oder sehr heißen Kaffee trinken.“ Das Projekt „Zahnfee“ ist im September 2016 gestartet und läuft noch bis September 2018. Fördermittelgeber für das Projekt ist das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie über die Arbeitsgemeinschaft industrieller Fördervereinigungen „Otto von Guericke“ e.V. (AiF). **ZT**

Quelle: Universität Kassel

Links- oder Rechtshänder?

Das Gesicht gibt Aufschluss über Händigkeit.

Ob jemand Rechts- oder Linkshänder ist, lässt sich nach neuesten Untersuchungen am Gesicht erkennen. Philippe P. Hujuel von der University of Washington hat dazu Daten von 13.663 Patienten ausgewertet. Laut den Ergebnissen von Philippe P. Hujuel sind Menschen mit einem schmalen Kiefer sowie einem deutlichen Überbiss mit 25 Prozent erhöhter Wahrscheinlichkeit Linkshänder. Zudem stehen Oberkiefer und Nase deutlich hervor; im Gegensatz dazu sind das Kinn und die Stirn in der Regel abgeflacht, womit das Gesichtprofil eine konvexe Form aufweist.

Für seine Untersuchungen hat der Forscher Daten von insge-

samt drei relevanten Studien mit 13.663 Probanden ausgewertet.

Er konnte außerdem feststellen, dass die Linkshändigkeit auch im Zusammenhang mit der Tuberkuloseanfälligkeit steht. Ein weiterer Beweis für seine Hypothese ist das vermehrte Aufkommen von Tuberkulose und Linkshändern sowie schmalen Gesichtsformen in Großbritannien. Im Gegensatz dazu gelten Eskimos als tuberkulose-resistent und haben in der Regel eine rundliche Gesichtsförmung, auch Linkshänder sind hier eine Seltenheit. Ob die gleichen genetischen Faktoren, die die Linkshändigkeit beeinflussen, auch zum kon-

vexen Profil sowie zur Tuberkuloseanfälligkeit führen, muss in gezielteren Untersuchungen noch gezeigt werden. **ZT**

Quelle: ZWP online

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

Neue Erkenntnis

Auch Neandertaler praktizierten schon Zahnmedizin.

Eine primitive Form der Zahnmedizin konnten Forscher jetzt an 130.000 Jahre alten Zähnen eines Neandertalers nachweisen. Vermutliche Zahnschmerzen an einem verdrehten Prämolare führten zu Manipulationsspuren am Zahn.

ANZEIGE

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

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Bereits vor 100 Jahren wurden die Zähne des Neandertalers in einer kroatischen Höhle gefunden, doch erst kürzlich untersuchte ein Forscherteam aus den USA die prähistorischen Zähne genauer. Bisher galten Neandertaler als primitive Barbaren, die im Gegensatz zum erfinderischen Homo sapiens kaum zu handwerklichem Geschick fähig waren. Die Ergebnisse der amerikanischen Studie zeigen aber erneut, dass auch Neandertaler in der Lage waren, Werkzeug zu benutzen. Neu ist, dass sie diese auch bewusst einsetzten, um Zahnschmerzen zu behandeln. Unter einem Lichtmikroskop betrachteten die Forscher die gefundenen vier Zähne genauer. Dabei wurden Spuren

entdeckt, die von einer Art Zahnstocher zeugen könnten. Vermutet werden spitze Knochen oder harte Äste, mit denen am Zahn manipuliert wurde. Die Ursache für die prähistorische Zahnbehandlung waren wohl Zahnschmerzen, die durch die Fehlstellung des Prämolaren entstanden sind.

Aufgrund der Art der Manipulation an den Zähnen gehen die Forscher außerdem davon aus, dass der Neandertaler zur Zeit der „Zahnbehandlung“ noch am Leben war, sie an sich selbst vorgenommen hat und die Rillen nicht erst nach seinem Tod hinzugefügt wurden. **ZT**

Quelle: ZWP online

max[®]
e.
IPS

DAS EINZIGE
ZIRKONIUMOXID
DAS IPS e.max[®] HEISSEN DARF!



IPS e.max[®] ZirCAD

Die perfekte Kombination aus Festigkeit, Ästhetik und Transluzenz



- Polychromatische MT Multi-Scheibe für Effizienz und höchästhetische Restaurationen
- Hohe Festigkeit und Bruchzähigkeit für ein breites Indikationsspektrum
- Geringe Wandstärken für minimalinvasive Präparationen
- Drei Transluzenzstufen (MO, LT, MT) für natürliche Ästhetik

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH

Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | D-73479 Ellwangen, Jagst | Tel. +49 7961 889 0 | Fax +49 7961 6326

ivoclar
vivadent[®]
passion vision innovation

Rückgewinnung abgewanderter Zahnarztpraxen – Signale erkennen

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

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

Wenn Labors die Zahnarztwanderung fördern

Manche zahntechnische Unternehmen fördern mit ihrer Strategie regelrecht Kundenabwanderungen. Sie legen den Fokus sehr stark auf Neukundengewinnung, prämiieren diese sogar – und wundern sich (oder auch nicht), dass für die Stammkundenbindung zwangsläufig zu wenig Zeit bleibt. Fühlen sich Zahnarztpraxen nur noch als Nummer und nicht mehr als wertvoller und wichtiger Kunde, sind sie schnell offen für die Abwerbungsversuche eines anderen Anbieters. Ob dieser seinen neu gewonnenen Kunden und dessen Patienten dann tatsächlich besser umsorgt und somit bindet, sei dahingestellt. Aber ist der Kunde erst einmal weg, dann ist das Geschrei meist groß.



heute auf morgen als Auftraggeber weg, kann dies das gesamte Labor in die Schieflage bringen.

Kunden wie Zähne pflegen

Die Konkurrenz auf dem zahntechnischen Markt ist groß. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis ein

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

Entscheidung respektieren

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

Demut statt Trotz

Manche zahntechnische Labors meiden den Kontakt zu verlorenen Kunden. Trotzig denkt so mancher: „Wenn der mich nicht will, dann gehe ich da auch nicht mehr hin.“ Möglicherweise ist es auch eine Schutzreaktion, um sich nicht selbst mit der durchaus schmerzhaften Frage „Warum haben wir diese Abwanderung eigentlich nicht vermeiden können?“ beschäftigen zu müssen. Doch viele Zahnärzte sagen sich: Das Labor will doch mein Geld, dann soll es sich um mich bemühen. Sollte der nachfolgende Anbieter nicht den Erwartungen entsprechen, kommt schnell der lachende Dritte ins Spiel. Warum? Weil für so manche abgewanderte Zahnarztpraxis eine erneute Zusammenarbeit mit dem Vorgänger eben wegen der emotionalen Zerrüttung nicht erstrebenswert ist.

Reflexion nicht vergessen

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

Sollten keine klaren Strategien und Verhaltensweisen erarbeitet werden, ist die Gefahr groß, dass Zahnlabors Kundenverlusten nicht engagiert entgegenzutreten wissen bzw. sich aus falscher Eitelkeit zu wenig um Rückgewinnung auf Augenhöhe bemühen. **ZT**

ANZEIGE

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

Seien Sie live beim Einschmelzen Ihrer Altgoldposition dabei!

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

Seit 30 Jahren: persönlich - leidenschaftlich - ehrlich - diskret

AHLDEN Edelmetalle GmbH - Ihr Partner für www.exklusivgold.de
Dentallagerungen - Goldrecycling - Anlagemetalle Tel.: 05161 - 98 58 0

Wunschkunden binden

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

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

Abwanderungssignale erkennen

Nur selten wechselt eine Zahnarztpraxis von heute auf morgen unerwartet zum Mitbewerber.



ZT Adresse

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

Mälzer Dental verbindet: Aus Candulor[®] werden Artex[®]-Maße



NEU!

Plattenset Candulor[®]
mit dem bewährten Splitex[®] Profil*

*auch für das **ADESSOSPLIT[®]** System erhältlich



Gehaltsverhandlungen – Die Kunst des Teilens

Möchte man etwas zwischen zwei Partnern aufteilen, besteht der beste Weg darin, man teilt es in zwei identisch große Haufen. So entsteht für beide Parteien ein Gefühl von Fairness. Doch wie ist das beim Thema Gehaltsverhandlung?

Es gibt kaum etwas Schwierigeres, als bei dieser Problematik fair zu teilen, denn hier treffen zwei Welten aufeinander. In seiner eigenen Welt hat man natürlich immer Recht und der eigene Vorschlag ist immer fair. Doch wie sieht es das Gegenüber und welche Sicht hat er/sie auf die Dinge?

Bei einem Sprint über 100 Meter ist ein Leistungssportler mit einer Zeit von mehr als 11 Sekunden sicherlich über seine Leistung enttäuscht, während ein Hobbysportler selbst für ein Sportabzeichen mit jeder Zeit besser als 13 Sekunden mehr als sehr zufrieden sein wird. Worauf es also ankommt, ist der Standpunkt. Es liegt somit nicht an Ihnen selbst, ob Ihr Gegenüber mit der Zahl, die sie nennen, zufrieden ist oder nicht, sondern einzig und allein an der Betrachtungsweise auf die Zahl aus der jeweiligen Sicht des Einzelnen sowie aus seiner persönlichen Vergangenheit.

Diese zwei unterschiedlichen Betrachtungsweisen entscheiden darüber, ob man mit dem Angebot zufrieden ist. Des Weiteren fließt noch die schlimmste aller humanen Eigenschaften mit in die Entscheidung, der Vergleich. Meine Anzahl an Berufsjahren und mein Tätigkeitsfeld verbunden mit dem Lebensraum sowie das Gehalt von Kollegen und Freunden sorgen für eine Wunschzahl, die zu einhundert Prozent

nichts mit der Realität zu tun hat. Hier fließt weder die menschliche Komponente noch die Leistungsbereitschaft und auch nicht die Teamfähigkeit mit in die Entscheidung. Auch der wirtschaftliche Faktor (Umsatz) und der individuelle Stellenwert im Unternehmen werden nicht bedacht.

Ganz zu vergessen sind hier die äußeren Einflüsse wie Marktsituation und Unternehmensentwicklung. Und ganz zum Schluss noch unser aller Gedankenfehler „Kognitive Dissonanz“, also die Selbstüberschätzung. Erst vor Kurzem wurde wieder eine Umfrage über die Qualität von Autofahrern veröffentlicht. 85 Prozent der Befragten sind der Überzeugung, besser als der Durchschnitt zu fahren. Diese Argumente sollen nun genügen.

Wie führe ich eine faire Verhandlung, sodass beide Seiten langfristig zufrieden sind?

Manche Chefs können Angestellte so schnell über den Tisch ziehen, dass sie die Reibungswärme als Nestwärme wahrnehmen. Das funktioniert nur für kurze Zeit.

Für eine Erfolg versprechende Verhandlung werden ein Termin mit genügend Vorlaufzeit, Ruhe, Zeit und der richtige Ort benö-



tigt. Wichtig ist zudem, dass das Gespräch ungestört ist. Am besten ist es, zu dieser Zeit „offline“ zu sein, denn so wird dieser Art der Störung aus dem Weg gegangen.

Neueinstellung

Die Probearbeit ist erfolgreich verlaufen, die Mitarbeiter haben dem Bewerber ebenfalls zugestimmt und nun steht das Gespräch um die Vergütung an. Dieser Punkt ist entscheidend für eine langfristige positive Zusammenarbeit.

Tipp: Lassen Sie Ihr Gegenüber die Entscheidung über die Höhe des Gehaltes treffen. Geben Sie ihm jedoch die folgende Überlegung mit auf den Weg: „Sie dürfen Ihr Gehalt selbst bestimmen. Egal, was Sie sagen, ich werde es bezahlen. Doch Sie sollten Folgendes bedenken: Ist die Zahl zu hoch, haben Sie zu hoch gepokert, und erfüllen Sie Ihren Gehaltswunsch nicht, werden sich unsere Wege schnell trennen. Haben Sie das Gehalt zu tief angesetzt, werde ich schnell handeln müssen, um Sie und die Qualität Ihrer Arbeit nicht zu verlieren.“

Wenn Sie nun eine Zahl im Sinn haben, habe ich noch einen weiteren Vorschlag für die Dauer der Eingewöhnung (Probezeit). Damit wir uns keine Sorgen machen müssen und Sie keinen Druck bezüglich des Umsatzes während der Einarbeitung haben, ziehe ich von Ihrer Gehaltsvorstellung den Stressfaktor ab (etwa 10 bis 15 Prozent). So interessieren uns beide während der Probezeit weder Zahlen noch Zeit und erst recht keine Geschwindigkeit.

Nach der Hälfte der Probezeit können wir uns noch einmal zusammensetzen, und falls bereits ein erster Trend zu erkennen ist, noch einmal nachverhandeln. Je besser die Einarbeitung ohne Stress und Zahlendruck ist, umso länger haben wir beide langfristig Spaß bei der Arbeit. Darum nun meine Frage an Sie: Welche Zahl haben Sie sich ausgesucht? „Sollte die Vorstellung nun noch sehr hoch sein, können Sie natürlich fragen, ob der Stressfaktor bereits abgezogen wurde. Der große Vorteil dieser Methode ist, dass Ihr neuer Mitarbeiter den Vorschlag selbst unterbreiten kann und Sie sich sicher sein können, dass er damit zufrieden ist. An dieser Stelle sollten keine Zahlen anderer Mitarbeiter genannt wer-

den oder Aussagen wie „Dafür müssen andere zwei Monate arbeiten“ getroffen werden, sonst ist man schnell wieder beim Vergleichen, und dies ist für eine gute Zusammenarbeit kontraproduktiv.

Angestellte

Bei Verhandlungen mit Angestellten ist dieses Vorgehen ebenfalls möglich, jedoch entfällt natürlich das Thema Probezeit. Hier ist folgendes Vorgehen möglich, nachdem sich der Mitarbeiter Gedanken zur Höhe des Gehalts gemacht hat: „Zunächst einmal vielen Dank für Ihre offene und faire Aussage. Für mich ist noch die Frage offen: ‚Was machen Sie künftig mehr?‘. Wenn Sie mehr Gehalt wünschen, haben Sie sicher ebenfalls Vorschläge erarbeitet, wie das Mehr an Gehalt durch zusätzliche Leistung wieder ausgeglichen werden kann.“ Gibt es keine sofortige Lösung, wird innerhalb eines kurzen Zeitraums ein weiterer Termin vereinbart. Findet hier eine gute Lösung statt, steht einer langfristigen erfolgreichen Zusammenarbeit nichts mehr im Wege. Für die Zukunft ist dadurch ebenfalls vorgesorgt, denn Ihre Mitarbeiter werden zukünftig bereits im Vorfeld für die nächsten Verhandlungen ihre Gegenleistung für das Mehr an Geld bereithalten. So gesehen werden Sie in Zukunft immer gleich große Haufen zum Austauschen haben.

Ich wünsche Ihnen viel Arbeits Spaß!

ZT Adresse

Hans J. Schmid
Benzstraße 4
97209 Veitshöchheim
Tel.: 0170 6333888
service@arbeitspass.com
www.arbeitspass.com

Zirkonzahn®

METALLTELESKOPE OHNE TAKTILEN SCANNER

SPEZIALISIERUNGSKURS FÜR FRIKTIVE TELESKOPVERSORGUNGEN



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

49 €*

Fax an **0341 48474-290**

Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:

Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen.

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

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

Name/Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Praxisstempel

ZT 9/17

Zahnimplantate – Von der Planung im Team zum ästhetischen Gesamterfolg

Zahnlose Patienten mit Zahnersatz zu versorgen, stellt in der Zahnmedizin eine der größten Herausforderung dar. Die zahnärztliche Implantologie bietet heutzutage jedoch eine Vielzahl an Möglichkeiten. Neben der klassischen Totalprothese können verschiedene Formen von implantatverankertem Zahnersatz angeboten werden.

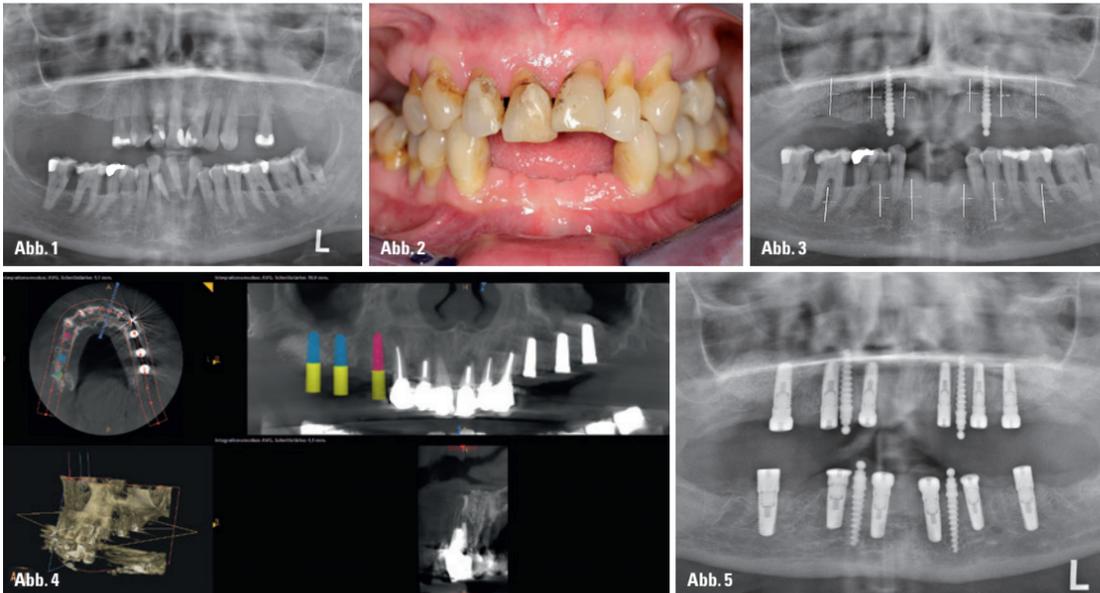


Abb. 1: Röntgenologische Ausgangssituation. – Abb. 2: Klinische Ausgangssituation. – Abb. 3: OPG nach erstem chirurgischen Eingriff mit Planung der Implantatpositionen. – Abb. 4: Beispiel einer Implantatplanung mittels DVT. – Abb. 5: OPG mit 16 inserierten Implantaten und den augmentierten Bereichen.

Erfolge mit Totalprothesen ohne eine Verankerung durch Zahnimplantate sind nur durch einen hohen Aufwand – stark abhängig vom fachlichen Können und auch von den Voraussetzungen des Prothesenlagers – mit sehr variablen Ergebnissen zu erzielen.

Im Bereich der Implantologie sind die Anzahl und die Befestigung des Zahnersatzes beim zahnlosen Patienten ebenfalls sehr variabel. Rein implantatgetragener Zahnersatz beim zahnlosen Kiefer ist standardmäßig auf sechs Implantaten abgestützt, wobei im Oberkiefer auch mehr als sechs Implantate, im Unterkiefer in Ausnahmefällen auch lediglich vier Implantate notwendig sein können. Nach der aktuellen S3-Leitlinie sollen vier Implantate im

Oberkiefer nur mit einer herausnehmbaren Suprakonstruktion versorgt werden.

Das All-on-4-System bietet durch die provisorische, festsitzende Sofortversorgung Vorteile, aber auch höhere Risiken durch die Sofortbelastung und in der Folge einen prothetischen Misserfolg, wenn nur ein Implantat verloren gehen sollte. Im Folgenden wird die Systematik einer verschraubten Suprakonstruktion aus Zirkon mit jeweils sechs Implantaten im Ober- und Unterkiefer gezeigt. Die Herstellung verschraubter Kunststoffprototypen lässt bei dem hier gezeigten Vorgehen alle Details der Ästhetik, Phonetik und Funktion vor Umsetzung in die definitive Arbeit auch über einen längeren Zeitraum überprüfen.

Patientenfall

Die 53-jährige Patientin kam in unsere Praxis mit der Fragestellung, welche Möglichkeiten bei ihr für einen festsitzenden Zahnersatz bestehen würden. Die bisher behandelnde Zahnärztin hatte ihr gesagt, dass alle noch verbliebenen Zähne aufgrund der parodontalen Verhältnisse entfernt werden müssen (Abb. 1). Von der Zahnärztin wurden bereits Ober- und Unterkiefortotalprothesen als Interimsersatz hergestellt. Im Rahmen einer zahnmedizinischen Notfallbehandlung mussten bei der Erstkonsultation in unserer Praxis die vier Unterkieferfrontzähne kurzfristig aufgrund der starken Lockerungen entfernt (Abb. 2) und eine Interimsprothese eingesetzt werden.

Nach der Befundaufnahme folgten eine ausführliche Beratung und ein Planungsgespräch mit der Patientin über Implantate und die festsitzenden Möglichkeiten. Welche Wünsche und Vorstellungen hat die Patientin an den Zahnersatz? Wie sind die finanziellen Vorstellungen und mit welcher Implantatanzahl und welchem Material lässt sich das bewerkstelligen? Wie soll der zeitliche Ablauf erfolgen? Welche Vorstellungen gibt es bezüglich der Handhabung und Ästhetik? Wie kann gewährleistet werden, dass die Erwartungen und Wünsche der Patientin erfüllt werden? Schnell wurde klar, dass für die Patientin nur ein festsitzender, hochwertiger Zahnersatz infrage kam. Insofern wurden ein Kostenplan und der zeitliche Ablauf der Behandlung festgelegt. Dabei war ihr wichtig, die bereits alio loco angefertigten Interimsprothesen als Provisorium zu verwenden.

Im ersten chirurgischen Schritt wurden die verbliebenen Oberkieferzähne entfernt, zwei externe Sinuslifts durchgeführt und zwei temporäre Implantate (K.S.I. Bauer-Schraube) Regio 13 und 23 mit Kugelkopf inseriert. Die vorhandene Oberkieferinterimstotale wurde mit einem Knopfmatrizensystem an den sofortbelasteten temporären Implantaten verankert. Hierüber war die Lage der Interimsprothese gesichert und die Augmentationsbereiche sowie die später inserierten Implantate nicht belastet (Abb. 3). Im zweiten Schritt erfolgte die Entfernung der restlichen Un-

terkieferzähne mit der simultanen Implantation (CAMLOG-Implantate), die Augmentation der Restalveolen und die Insertion der temporären Implantate Regio 33 und 43 in einem Schritt mit Befestigung der UK-Interims-totalprothese.

Im dritten und letzten Schritt wurden die Implantate im OK nach Planung mittels einer Simulation im DVT (Beispiel in Abb. 4) und nach Doublierung der Interimsprothese als intraoperative Bohrschablone eingesetzt (Abb. 5).

Die Situation des Oberkiefers zu Beginn der prothetischen Versorgung mit den osseointegrierten Implantaten zeigt die Abbildung 6. Da bei der Vielzahl der Implantate eine spannungsfreie verschraubte Suprakonstruktion geplant war, ist es wichtig, die Abformungsschritte sehr detailliert durchzuführen. In einem ersten Abformungsschritt werden geschlossene CAMLOG-Abdruckpfosten eingesetzt und Alginatabformungen durchgeführt. Im Labor werden dann offene Abdruckpfosten mit Pattern Resin (GC) verblockt und anschließend mit einer Trennscheibe fein getrennt (Abb. 7). Danach wurde ein passgenauer individueller Abformlöffel aus Formatray (Kerr) im Labor hergestellt. Hierbei ist es wichtig, dass die individuelle Pattern-Verblockung im Löffel ausgespart wird und gerade eben auf Höhe der Verblockung endet (Beispiel Abb. 8).

Im Mund werden diese Trennungen dann nach dem Einschrauben der offenen Implantatabdruckpfosten mit Pattern Resin geschlossen und ein Abdruck mit Impregum™ Penta™ (3M ESPE) durchgeführt. An den offenen Abdruckpfosten herausstehen, wird das überschüssige Abformmaterial entfernt. Nach der Aushärtung des Abdruckmaterials werden die Verblockungen dann mit weiterem Pattern Resin am individuellen Löffel verankert (Abb. 9). Die Schrumpfung des Pattern Resin wird durch die Trennung im Labor und den nur kleinen Verbund der Trennungsstelle im Mund minimiert. Zudem erhält man eine sehr stabile Verankerung der Abdruckpfosten untereinander und simultan mit dem Abdrucklöffel. Nur so ist eine absolut sichere und bewegungsfreie Abformung der Implantatpfosten möglich (Abb. 10).

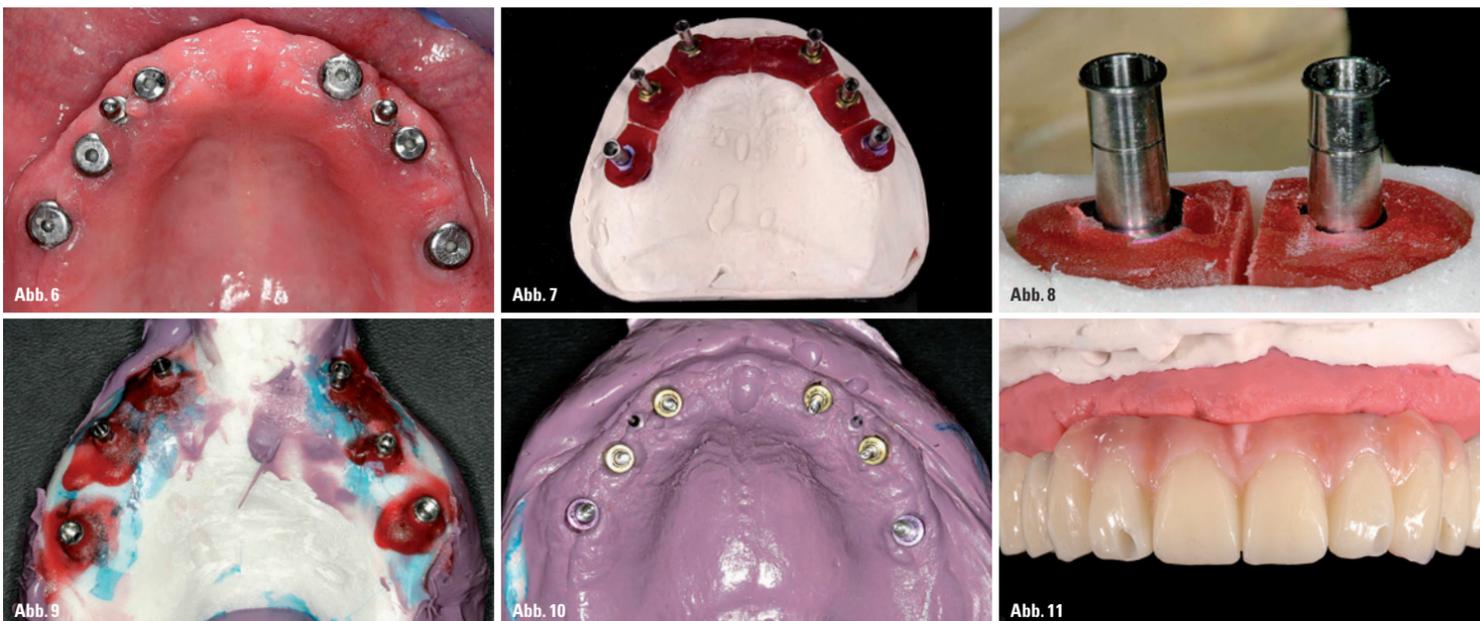


Abb. 6: Klinische Situation im Oberkiefer vor der Abformung. – Abb. 7: Vorbereitung im Labor zur definitiven Implantatabformung. – Abb. 8: Vorbereitete GC Pattern Resin-Verblockung und Löffelanpassung zur definitiven Implantatabformung. – Abb. 9: Durch Pattern Resin mit dem Löffel verankerte Abdruckpfosten. – Abb. 10: Abformung der Oberkieferimplantate mit Impregum™ Penta™. – Abb. 11: Im Labor hergestellter Prototyp aus Kunststoff.

Eine erste, provisorische Registrierung erfolgte auf den vorhandenen Interimsprothesen mit einer Wachszentrikplatte. Diese waren weitgehend bewegungsfrei, da sie auf den provisorischen Implantaten und Gingivaformern abgestützt wurden.

Im Labor

Im Folgenden wurde zunächst ein verschraubter Prototyp auf Grundlage der Wünsche der Patientin zur Austestung der Ästhetik, Phonetik und der Funktion erstellt. Der Patientin war es wichtig, eine in Form und Farbe idealisierte Rekonstruktion zu erhalten. Die Lage der angefertigten Modelle wurde hierzu zunächst mittels der im

tiert. Die Bisshöhe wurde zunächst provisorisch von den Interimsprothesen übernommen. Virtuell stellen wir für die Konstruktion der Prototypen neue Zähne auf und richteten sie nach den gemessenen Winkeln der Ala-Tragus-Linie aus. Die basale Gestaltung auf der Zahnfleischmaske wurde oval ausgeformt und für die Reinigungsfähigkeit die Interdentalbereiche jeweils mesial und distal der Implantate durchgängig konstruiert. Nach dem Ausfräsen aus einem Kunststoffblank mit natürlichem Farbverlauf (Multistratum® Flexible, Zirkozahn®) wurden die einteiligen Brücken ausgearbeitet, mit den Titanbasen (ZZ-Base®, Zirkozahn®) verklebt und die gingivalen Anteile mit zahnfarbenem, lichthärtendem Komposit (Gingiva-Composites,

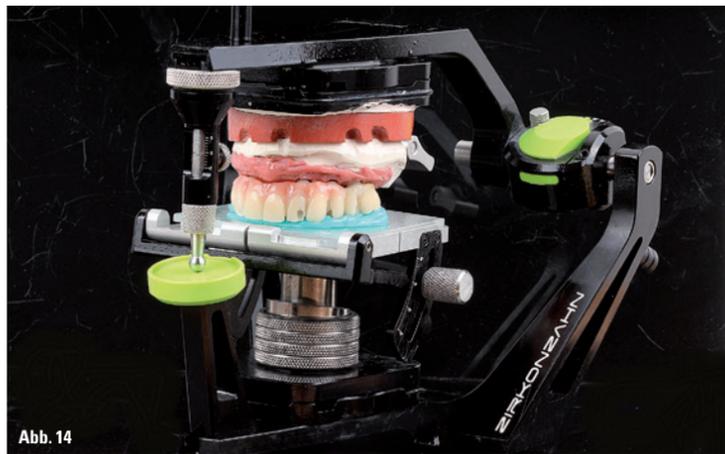
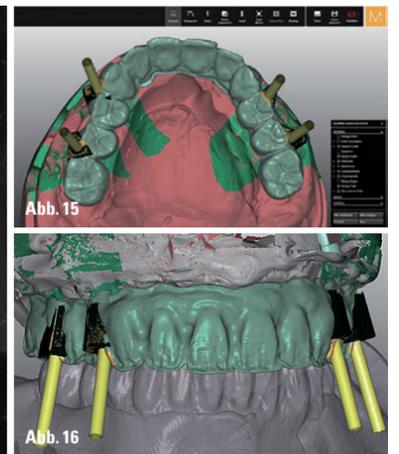


Abb. 14: Im Artikulator PS1 (Zirkozahn®) eingesetztes Oberkiefermodell mit Kunststoffprototyp. – Abb. 15: Definitive Konstruktion des Oberkiefers. – Abb. 16: Konstruierte Oberkieferbrücke mit Austrittspunkten der okklusalen Verschraubung.



typen wurden von der Patientin insgesamt zwölf Wochen getragen. Die Bisshöhe sollte wegen der vorhandenen Mundwinkelrhagaden mit dem Prototypen angehoben werden, musste aber bedingt durch den Sprechabstand wieder etwas abgesenkt werden (Abb. 12 und 13). In diesem Zeitraum konnte die Patientin alle Aspekte des neuen Zahnersatzes austesten. Insbesondere schleift sich während der dreimonatigen Tragdauer die Funktion im Kunststoff weiter ein.

Vor Umsetzung in den definitiven Zahnersatz wurde die Schleimhautsituation nochmals drucklos erfasst. Dabei wurden die Prototypen mit Abformmaterial R-SI-Line Light SH von R-Dental unterspritzt. Es erfolgte eine Feinzentrik mit laborgefertigten Zentrikplatten auf den Prototypen. Für die Umsetzung in der Zahn-technik werden die Prototypen nochmals einen Tag im Labor benötigt. Solange wurden die vorhandenen Interimsprothesen als Provisorium für diese Arbeitsschritte wieder eingesetzt. Bis zum definitiven Eingliedern der fertigen Zirkonarbeit konnten die Prototypen von der Patientin weiterhin getragen werden. Die neu erstellten Modelle artikulierten wir wieder in die NHP (Abb. 14), die Prototypen scannen wir als Wax-up ein und rechneten sie auf die neue Gingiva-situation (Abb. 15 und 16). Die Implantate in Regio 12 und 22

konnten aus ästhetischen Gründen (Austrittsöffnung der Schraubenkanäle auf der Labialfläche) nicht okklusal verschraubt werden, sondern wurden auf die Implantate durch die Titanbasen ohne Verschraubung abgestützt. Die digitale Modellation wurde in Prettau® Zirkon (Zirkozahn®) gefräst, individuell eingefärbt und gesintert (Abb. 17). Die gewünschte helle Zahnfarbe der vestibulären und die ausgewählte Zahnfarbe der gingivalen Anteile verblendeten wir mit ICE Zirkon Keramik (Zirkozahn®), während okklusal und die basalen Auflagen aus Zirkon glasiert und auf Hochglanz poliert wurden (Abb. 18). Für die Patientin stellte das Einsetzen der Zirkonbrücken keine Veränderung der erarbeiteten Ästhetik und der gewohnten Funktionsabläufe dar, da diese von den Prototypen übernommen werden konnten (Abb. 19–21). Die temporären Implantate konnten hierzu komplikationslos ohne Anästhesie herausgeschraubt werden. Die Abutmentschrauben werden zum definitiven Einsetzen mit 25Ncm angezogen und die Kanäle mit weißem Teflonband und einer gnathologischen Deckfüllung aus Kunststoff verschlossen.

Fazit

Um ästhetisch und funktionell ein sehr gutes Ergebnis zu erzie-

len, ist es wichtig, im Vorfeld alle Wünsche und Vorstellungen mit der Patientin abzustimmen und diese in der konsequenten Planungsumsetzung in einen Prototyp münden zu lassen. Entscheidender Faktor bei einer rein implantatgetragenen Versorgung ist die spannungsfreie Suprakonstruktion, insofern muss die Abformungsgenauigkeit so hoch wie möglich gehalten werden. Des Weiteren ist ausreichend Zeit zur Testung der Prototypen mit erforderlichen Korrekturphasen bis zur Umsetzung in den definitiven Ersatz aus Zirkon notwendig. Änderungen an der definitiven Arbeit sollen möglichst nicht mehr vorgenommen werden. Vorteil der aus Prettau® Zirkon hergestellten Arbeit ist das Entfallen des „Chippings“ der Keramikverblendung. Es werden nur die vestibulären, nicht kautragenden Bereiche verblendet. Dadurch ist die Arbeit extrem langlebig und nahezu verschleißfrei. Um die Langlebigkeit der neuen Brücken zu gewährleisten, müssen sie reinigungsfähig gestaltet werden. Die Auflageflächen des extrem hochverdichteten Prettau® Zirkons liegen auf der Gingiva dicht auf, das Material weist zudem praktisch keine Plaqueretention auf. Weiterhin sind die Implantatdurchtrittsstellen durch Führungsrillen jeweils mesial und distal mit Interdentalbürsten reinigungsfähig gestaltet. Eine intensive Pflege und regelmäßige Intensivreinigungen durch das Prophylaxeteam sind unentbehrlich. ZT



Abb. 12 und 13: Klinische Situation und Porträt der eingesetzten Prototypen.

PlaneFinder® (Zirkozahn® in Zusammenarbeit mit ZTM Udo Plaster) ermittelten Ebenen der natürlichen Kopfhaltung (NHP = Natural Head Position) in den Artikulator® PS1 (Zirkozahn®) übertragen und der Gegenkiefer unter Zuhilfenahme der Interimsprothesen in der provisorischen zentrischen Relation mon-

Zirkozahn®) verblendet, um optimal ästhetische Zahn-längen gestalten zu können und den atrophierten Kieferkammbereich auszufüllen (Abb. 11). Durch die korrekte Positionierung und Übertragung in den Artikulator mussten Kauebenenverlauf und Mittellinie nicht korrigiert werden. Diese Proto-



Abb. 17: Eingefärbte und gesinterte OK-Konstruktion. – Abb. 18: Fertiggestellte Prettau®-Zirkonbrücken auf dem Modell. – Abb. 19–21: Klinisches Endergebnis.



ZT Adresse

Dr. Thomas Verbeck
Zahnarzt und Fachzahnarzt
für Oralchirurgie
Düsseldorfer Straße 59
40878 Ratingen
praxis@drverbeck.de

Wilfried Kapusta
Zahntechnikermeister
Hausbroicher Straße 218
47877 Willich
kapusta@dentallabor-kapusta.com

ZT PRODUKTE

Nächster Baustein für die digitale Praxis

Dreve stellt die neuen Dynax® Abformsilikone für den digitalen Prozess vor.



In der Praxis der Zukunft reicht es nicht mehr aus, wenn ein Abformsilikon hydrophil ist und exakt abformt. Die zunehmende Vernetzung zwischen Zahnarzt und Zahntechniker stellt neue

Anforderungen – auch an konventionelle Produkte. Zugleich werden Abformsilikone weiterhin fester Bestandteil des Praxisalltags sein. Die Dreve Dentamid GmbH bietet mit der neuen Ab-

formreihe Dynax® nicht nur absolut zuverlässige Silikone für jede Indikation an. Vom Putty bis zum Korrektursilikon wurden alle Komponenten speziell für den digitalen Prozess entwickelt

und die Rezepturen auf den veränderten Workflow abgestimmt. Das Ergebnis: präzise Oberflächen, die problemlos eingescannt werden können. Damit erweitern sich die Möglichkeiten

der Teilhabe am digitalen Workflow – und das ganz ohne teure technische Investitionen. Die Abformung selbst läuft ab wie gewohnt und gelingt dank überlegener mechanischer Eigenschaften sowie intensivem Snap-Effekt in weniger als drei Minuten. Nach dem Abformprozess scannt das Labor die Abformung ein. Im Anschluss stehen die digitalen Daten sowohl dem Zahnarzt als auch dem Zahntechniker zur digitalen Weiterverarbeitung zur Verfügung. **ZT**

ZT Adresse

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

Infos zum Unternehmen



Kleine Größe, hohe Qualität

Ab sofort gibt es die gebrauchsfertigen Balance Galvanobäder von Dental Balance in 250ml-Flaschen.

Die verkleinerte Packungsgröße hat mehrere Vorteile für den Zahntechniker. Der Inhalt der Flasche ist schneller verbraucht. Die einmal geöffnete Verpackung steht also nicht mehr lange herum; das Bad wird

rialqualität. Die gebrauchsfertigen Balance Galvano-Bäder haben einen Goldgehalt von 99,9 Prozent. Sie gewähren eine hohe Härte, eine gute Präzision und einen einheitlich seidmatten Goldüberzug. Die Bäder

Komposit für unbegrenzte Möglichkeiten

Creation Willi Geller bringt mit Creation VC das erste eigene lichthärtende Komposit auf den Markt.

Brillante Farben, natürliche Lichtdynamik und eine hohe Verarbeitungs- und Systemqualität: Creation VC ist das erste lichthärtende Komposit von Creation Willi Geller, das wie alle Keramik- und Prothetiklinien des österreichischen Dentalherstellers technisch raffiniert und von der Natur inspiriert ist. So verfügt das neue Mikrohybridkomposit nicht nur über eine lange Haltbarkeit und mechanische Stabilität, sondern auch über eine ausbalancierte Opaleszenz und Transluzenz. Aufbauend auf der Hybrid-MFR-Technologie und dem bewährtem Color-Coding-Concept bietet es mit 130 Einzelmassen ein vielseitiges, farb- und formstabiles Kompositensystem. Ein besonderes Highlight sind die Flow-Dentine, die sich dank ihrer guten Applizier- und Modelliereigenschaften fast wie Keramikmassen verarbeiten lassen, sowie die breite Palette an Gingivamassen und Make-up-Malfarben, die zur internen und externen Charakterisierung, aber auch zur palatinalen Modifikation der Creopal-Prothesenzähne und -Facetten geeignet sind.

In dem umfangreichen Farbsystem gibt es neben den farbdichten Standarddentine, die es als Pasten- und als Flow-Variante gibt, auch diverse Opaker, Opakdentine sowie Schneide-



Plaqueanhaftungen verfügt es über eine optimale Polierbarkeit. Die starke Adhäsion der Füller zur Kunststoffmatrix während und nach der Polymerisation sorgt zudem für eine hohe Festigkeit. **ZT**

Transpa- und Transpa-Effekt-Massen. Dank des internen Reflexionsvermögens kann selbst bei sehr dünnen Schichten eine naturanaloge Ästhetik erzielt werden. Die Flow-Massen überzeugen vor allem durch eine homogene Verteilung der Nanopartikel in der Kunststoffmatrix, die wiederum eine hohe Verschleißbeständigkeit bewirkt. Dank der ausbalancierten Viskosität lässt sich das Komposit ideal modellieren. Für einen lang anhaltenden Oberflächen-glanz und geringstmögliche

ZT Adresse

Creation Willi Geller Deutschland GmbH
Harkortstraße 2
58339 Breckerfeld
Tel.: 02338 801900
Fax: 02338 801950
office@creation-willigeller.de
www.creation-willigeller.de



zünftig verarbeitet. Untersuchungen des Herstellers haben ergeben, dass bei lang geöffneten Galvanobädern eine Reaktion mit Sauerstoff auftreten kann. Aufgrund dieser Tatsache werden die beliebten Balance Galvanobäder 16,5 und 21,5 ab sofort in 250ml-Flaschen anstelle der 500ml-Flaschen angeboten. Unter anderem können Dentallabore, die relativ wenig davon benutzen, so besser kalkulieren und profitieren von einer einheitlich hohen Mate-

sind geeignet für fast alle gängigen Galvanogeräte. Das Galvanobad 21,5 dient speziell der Anwendung im Gerät AGC Micro Vision. **ZT**

ZT Adresse

Dental Balance GmbH
Behlertstraße 33 A
14467 Potsdam
Tel.: 0331 88714070
Fax: 0331 88714072
info@dental-balance.eu
www.dental-balance.eu

Aktuelle Produktlösungen

GC präsentiert Highlights für das Labor auf den Herbstmessen.

Die regionalen Fachmessen im Herbst sind eine etablierte und erfreuliche Routine im dentalen Jahresplan. Den Reigen der Ausstellungen eröffnet Ende September die Fachdental in Leipzig. Im Oktober folgen die id infotage dental in München sowie die Fachdental Südwest in Stuttgart. Den Abschluss bilden Mitte November die id infotage dental in Frankfurt am Main. In diesem Jahr präsentiert sich GC erstmals mit einem völlig neuen Standkonzept, das durch die japanischen Wurzeln des Traditionsunternehmens inspiriert wurde. Zudem können sich die Messebesucher auf ein attraktives Gewinnspiel, exklusive Couponaktionen mit attraktiven Angeboten sowie umfassende Einblicke in das Produktportfolio freuen. Einige der Messe-Highlights seien vorab vorgestellt: GC Aadva IOS, der erste Intra-

oralscanner von GC, wurde mit besonderem Augenmerk auf Ergonomie entwickelt. Bedient wird er über einen 19-Zoll-Touchscreen, der sich über einen flexiblen Arm auf die präferierte Arbeitsposition hin einstellen lässt. Zudem setzt er auf den offenen STL-Standard, arbeitet puderfrei und verfügt über ein Anti-Fog-System. Mit der integrierten GC Aadva IOS Digital Service Platform (DSP) lassen sich zudem alle gescannten Fälle komfortabel verwalten und zu Laboren und Fräszentren senden. Die Presskeramik GC Initial LiSi Press mit ihrer innovativen Mikronisierungstechnologie bietet enorme Potenziale für das Dentallabor. Die Materialeigenschaften der Keramik bewirken unter anderem eine besonders hohe Biegefestigkeit von über 500 MPa. In Verbin-



Abb. 1: GC Initial LiSi Press.

derung mit der phosphatgebundenen Speed-Einbettmasse GC Initial PressVest für Presskeramiken entsteht zudem nur eine äußerst geringe Reaktionschicht, die sich leicht durch Abstrahlen mit Glasperlen entfernen lässt. Im Vergleich zu den üblichen Verfahren mit Flusssäure oder Aluminiumoxid spart dies Zeit und reduziert Gesundheitsrisiken.

Weitere Highlights für zahnärztliche Besucher sind unter anderem die beiden neuen Universalfarbtöne des erfolgreichen Essentia-Composite-Konzepts, GC Essentia HiFlo und GC Essentia LoFlo, sowie der dualhärtende Adhäsiv-Befestigungszement G-CEM LinkForce. Für Dentallabore hat GC unter anderem das modulare Composite-System für indirekte Restaura-

tionen GRADIA PLUS sowie die lichthärtende Oberflächenversiegelung OPTIGLAZE color für indirekte Restaurationen im Gepäck. Zudem erhält der Besucher Einblicke in die Performance der Spezialkeramik für Lithiumdisilikatgerüste GC Initial LiSi sowie in die ergänzenden dreidimensionalen Keramikalfarben GC Initial Lustre Pastes NF. **ZT**

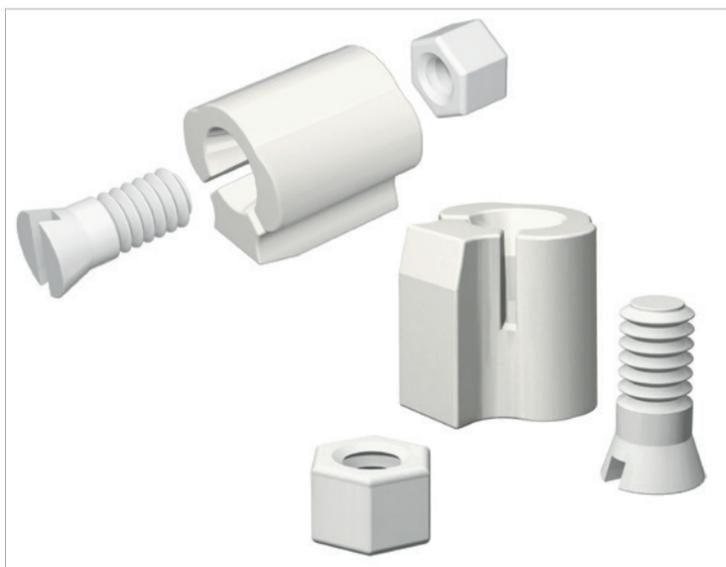


ZT Adresse

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

Keramische Haltelemente für die metallfreie Prothetik

Mit dem Haltelement TK-Soft Ceram von Si-tec gehören funktionslose Teleskopkronen der Vergangenheit an.



Jede individuell gewünschte Abzugskraft kann eingestellt werden – immer und immer wieder. Dieser nachhaltige Effekt wird durch die Verwendung einer Verschraubung aus Keramik erzielt. Die im okklusalen Bereich des TK-Soft Ceram befindliche Keramikmutter macht es möglich, zusammen mit der Keramikschraube eine verschleißfreie Schraubverbindung zu realisieren. Es wird kein Gewinde in das Kunststoffhalteelement geschnitten. Wie beim TK-Soft und TK-Soft mini findet keinerlei Beschädigung des Halteelementes durch die Aktivierschraube statt. Der Kunststoff wird sanft verformt und die gewünschte Friktion eingestellt. Das neu entwickelte TK-Soft Ceram weist die gleichen optimalen Friktionseigen-

schaften auf wie das bewährte TK-Soft. Bei der gesamten Entwicklung des TK-Soft Ceram lag von Anfang an eine Konstruktion ohne Metallanteile zugrunde. Diese Vorgabe konnte mit dem Material ZrO₂ (Zirkonoxidkeramik) für die Aktivierschraube und die Kontermutter erfolgreich umgesetzt werden. Die STL-Dateien für die digitale Fertigung sind kostenlos zum Download auf der Si-tec-Homepage erhältlich. **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

- Aufbisschienen und Bohrschablonen IMPRIMO® LC Splint
- Arbeitsmodelle IMPRIMO® LC Model
- Individuelle Funktionslöffel IMPRIMO® LC Impression
- Dentale Gussobjekte IMPRIMO® LC Cast
- KFO-Transfermasken IMPRIMO® LC IBT
- Zahnfleischmasken IMPRIMO® LC Gingiva

IMPRIMO® system

3D-Druck in High Definition.

Asiga MAX™: Für den digitalen Workflow in Ihrem Labor.

- // Der kompakteste UV HD 3D-Drucker im Dentalbereich
- // 62 µm Auflösung
- // Intelligentes Positionsanfahrssystem (SPS) für exakte Druckergebnisse
- // Füllmengenüberwachung
- // Individueller Support für die gesamte Gerätelebensdauer

SCHEU-DENTAL GmbH
www.scheu-dental.com

phone +49 2374 9288-0
fax +49 2374 9288-90



Das ist der Stand der Zahntechnik

Dentsply Sirona präsentiert auch auf den regionalen Herbstmessen die Geschäftsbereiche CAD/CAM, Prosthetics und Implants.

Welche aktuellen Technologien, Verfahren und Werkstoffe unterstützen heute und zukünftig die Arbeit im zahntechnischen Labor? Und wie lassen sie sich in bestehende Workflows integrieren? Auf Fragen wie diese halten die regionalen Fachdental-Messen im Herbst spannende Antworten bereit. So bekommen Besucher am Stand von Dentsply Sirona beispielsweise die aktuellen Entwicklungen zur CAD/CAM-gestützten Fertigung zahntechnischer Restaurationen präsentiert. Mit der gebündelten Kompetenz seiner drei zahntechnischen Geschäftsbereiche CAD/CAM, Prosthetics und Implants hat Dentsply Sirona für alle Schritte dieses Prozesses die passenden Lösungen parat. Dies machen die dentalen Herbstmessen 2017 mit zahlreichen Vorstellungen aktueller Produkte erlebbar.

Produkt-Highlights kompakt präsentiert

Im Bereich CAD/CAM sind die effizienten CAD-Software-Möglichkeiten von inLab beim Design von Schienen, Löffeln und Modelguss hervorzuheben und

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
Gewerberg 29 b · 76287 Rheinstetten

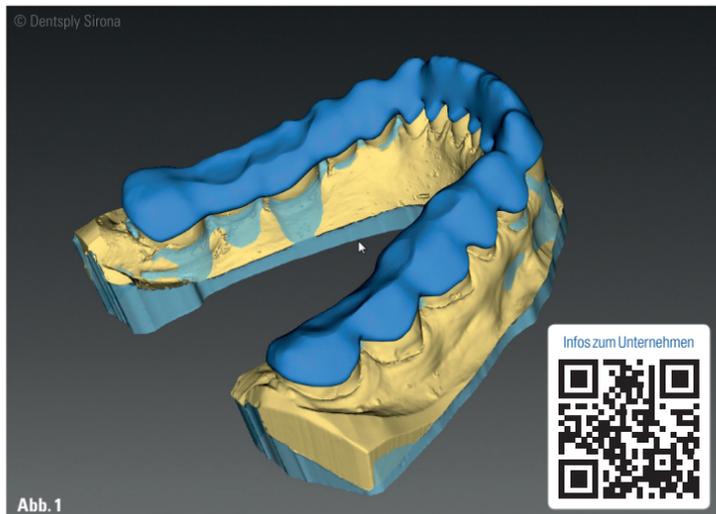


Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 1: Schienen und individuelle Abformlöffel – zwei interessante Indikationen der aktuellen inLab CAD SW. – Abb. 2: Die neue Atlantis CustomBase-Lösung kombiniert ein Atlantis Abutment mit einer Atlantis Krone. – Abb. 3: Der Prothesenkunststoff Lucitone HIPA, das erste hochschlagfesteste Kaltpolymerisat.

einen Besuch am Beratungsstand wert. Zudem ergeben sich im Fertigungsbereich seit geraumer Zeit zusätzliche Produktionswege mit der 5-Achs-Fräseinheit inLab MC X5 auf dem Gebiet der Metallverarbeitung. Der Prozess der digitalen Abformung von der Praxis ins Labor sowie die Einbindung über offene Schnittstellen erfreuen sich nach wie vor einer starken Nachfrage. Die Angebotspalette der patientenindividuellen CAD/CAM-

Lösungen mit Atlantis Abutments und Atlantis Suprastrukturen wiederum umfasst eine Reihe digitaler Services, die ebenfalls kontinuierlich weiterentwickelt werden. Als besonders interessant für viele Besucher dürfte sich die neue Atlantis CustomBase-Lösung für verschraubte Einzelzahnrestaurationen erweisen. Sie kombiniert ein patientenindividuelles Atlantis Abutment und eine Atlantis Krone mit einem angelegten Schraubkanal.

Darüber hinaus sind Werkstoffe ebenso Teil des Angebotsspektrums von Dentsply Sirona – so zum Beispiel der neue Prothesenkunststoff Lucitone HIPA (high impact pour acrylic). Als erstes hochschlagfestes Kaltpolymerisat ermöglicht er die Herstellung von Qualitätsprodukten mit den Eigenschaften von Heißpolymerisaten bei einer komfortablen Verarbeitung, wie man sie nur von Kaltpolymerisaten gewohnt ist. Mit dem zirkonoxidverstärkten Lithiumsilikat (ZLS) Celtra

Press für die klassische Pressetechnik steht dem Labor ein weiterer innovativer Werkstoff zur Verfügung. Eine aktuelle Neuheit im Bereich Zirkonoxid stellt Cercon xt dar. Dieses extra transluzente Material bietet dem Dentallabor mit einer gegenüber dem hoch transluzenten Cercon ht um etwa 19 Prozent gesteigerten Transluzenz insbesondere bei monolithischen Restaurationen eine noch brillantere Ästhetik. Mit Digital Dentures gibt Dentsply Sirona Prosthetics einen Einblick in den digitalen Workflow im Bereich Totalprothetik.

Aktuelle Highlights und Langbewährtes – alles an einem Stand

Zusätzlich zu diesen Neuheiten zählen selbstverständlich viele bereits seit längerem bewährte Werkstoffe (z.B. Genios-Prothesenzähne aus IPN) sowie Hard- und Softwarelösungen zum Portfolio von Dentsply Sirona. Somit bietet sich dem Labor die Möglichkeit, bei einem besonders vielfältigen Indikationsspektrum von aufeinander abgestimmten Workflows und Produkten zu profitieren. Der Besuch einer der dentalen Herbstmessen zeigt in umfassender Form, welche Chancen sich daraus für das Labor ergeben. **ZT**

ZT Adresse

Dentsply Sirona
Sirona Straße 1
5071 Wals, Österreich
Tel.: +43 662 2450-0
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

Laser-Metal-Fusion-Technologie für das Dentallabor

Die Firma dentona erweitert ihr Portfolio um eine weitere 3-D-Technologie.

dentona besetzt durch die jahrelange Entwicklungs- und Markterfahrung eine wichtige Rolle innerhalb der 3-D-Drucksysteme für das Dentallabor. Diese werden eingebunden in ganzheitliche CAD/CAM-Technologiepakete aus Modell- und Abformscannern, CAD-Softwarelösungen, Fräsmaschinen, CAM-Softwaresystemen und Verbrauchsmaterialien von generativen Harzen bis zu den Fräsrohlingen in 14 VITA-Farben. Die Dortmunder Spezialisten für additive Fertigungstechnologien setzen zu 100 Prozent auf die Qualitätsführung ohne Kompromisse an die Ergebnisqualität und Prozesssicherheit. Die richtige Beratung bei der Systemauswahl, die Einweisung und Schulung vor Ort sowie der enge Kontakt zum Anwender in der Einführungsphase im Labor waren die wesentlichen Garantien für

erfolgreiche Implementierungen. Dazu bietet dentona umfangreiches Informations- und Studienmaterial in Form von Vergleichsbetrachtungen, Wirtschaftlichkeitsbeurteilungen, Fach- und Anwenderberichten sowie Workshops im eigenen Haus oder bei den zahlreichen Referenzlaboren. Auch im 40. Jahr seines Bestehens setzt das Dortmunder Unternehmen auf Fortschritt und Wachstum und erweitert sein Angebot um Fertigungsanlagen auf der Basis der 3-D-Laser Metal Fusion Technologie. Dazu ist dentona mit dem renommierten italienischen Maschinenbauer Sisma S.p.A., der in einem wirtschaftlichen Verbund mit dem deutschen Industrieunternehmen TRUMPF seit 50 Jahren viele Tausend Lasersysteme und Fertigungsanlagen hergestellt hat, eine Kooperation eingegangen.

Die patentierte Technologie setzt mit den sisma mysint 100-Anlagen neue Maßstäbe bei den LMF-Maschinen. Die Laser Metal Fusion-Technologie ist der Laser Sinter-Technologie überlegen. Durch den hohen Durchsatz, den minimierten Gasverbrauch und das effiziente Materialmanagement bietet die mysint 100 viele wirtschaftliche Vorteile. Die Variante mysint 100 Dual Laser lässt dank seiner zwei Laserquellen eine weitere Steigerung der Produktivität um bis zu 80 Prozent zu. Als Neuerung von Produktivität

und Effizienz bezeichnet dentona die kombinierte Anwendung der mysint 100 Anlage mit einer Fräsmaschine der Marke Coritec. Verbunden über die CAM-Software SUM 3D Dental verspre-



chen die Dortmunder bei der Kombination der LMF-Technologie mit der Frästechnologie eine Effizienzsteigerung von nochmals 40 Prozent, was das dentona CAD/CAM-Angebot interessant macht für jede professionelle Produktionsumgebung. Mit den mysint 100 Anlagen lassen sich grundsätzlich Chrom-Cobalt, Edelmetalle, Bronze, rostfreier Stahl, Maraging-Stahl und Nickellegierungen verarbeiten. Auch Titan und Aluminiumlegierungen gehören zum Materialspektrum. **ZT**

ZT Adresse

dentona AG
Otto-Hahn Straße 27
44227 Dortmund
Tel.: 0231 5556-0
Fax: 0231 5556-30
mailbox@dentona.de
www.dentona.de

Gipsküche goes digital

Kommen vom Behandler immer öfter Intraoral- und Abdruckscans?



Abb. 1



Abb. 2

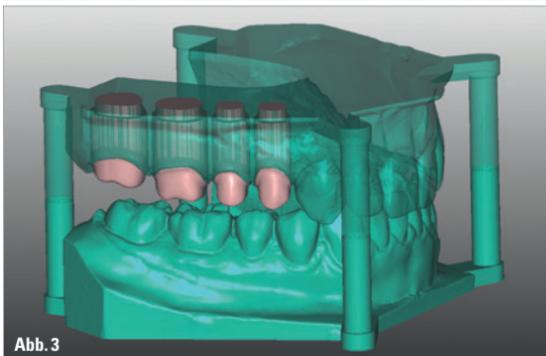


Abb. 3



Abb. 4

Abb. 1: Modelle herstellen mit dem Zirkonzahn Software-Modul CAD/CAM Model Maker. – Abb. 2: In Kombination mit einem Implantatplanungsprogramm (Zirkonzahn. Implant-Planner) kann dem Behandler Bohrschablone, Abformlöffel, Modell mit Implantatanalogen sowie das Provisorium zur Sofortbelastung in einem übergeben werden. – Abb. 3 und 4: CAD-Entwurf eines Gellermodells mit Positionierstiften. Diese dienen zur Darstellung der digital erfassten Okklusion am gefrästen Modell.

Im Zirkonzahn CAD/CAM-System kann man damit jetzt etwas Neues machen: Gellermodelle, Antagonistenmodelle und Implantatmodelle (in Kürze auch Sägeschnittmodelle). Die digitalen Entwürfe dazu werden im

neuen Softwaremodul CAD/CAM Model Maker erstellt. Darin ist es auch möglich, die verschiedenen Modellarten miteinander zu kombinieren und sich für die Sockelung eine der hinterlegten Sockelplatten auszusuchen, die den

marktüblichen Modellsystemen entsprechen. Die Umsetzung der CAD-Planungsdaten erfolgt im Fräsgerät oder 3-D-Drucker. Eine hohe Fertigungspräzision (z.B. in den Zirkonzahn Fräsgeräten) sorgt für die nötige Genauigkeit

der Modelle. Kurze Fräszeiten erreicht man, indem man z.B. mit wenigen Klicks jene Stellen am 3-D-Modellentwurf markiert, welche hohe Fräspräzision erfordern, oder indem man mit einem speziellen Fräser (CAD/CAM 6 T PMMA) schnell große Materialmengen abträgt. Die entsprechenden CAD/CAM-Materialblöcke sind in verschiedenen Ausführungen erhältlich: Model Blank (für Zirkonzahn Fräsgerät M1/M5 und andere Systeme) und Model Blank M4 (für Zirkonzahn Fräsgerät M4 Wet Heavy Metal).

Weitere Funktionen:

- Nachbearbeitung der Planungsdaten mit Freiform-Tool
- Automatische Ermittlung der Präparationsgrenze und deren Unterkehlung (Ditching)
- Veränderbare Parameter
- Erstellung von Positionierstiften an den Modellen
- Erstellung von Aussparungen zur Befestigung der Modelle im Okkludator

Entsprechend dieser digitalen Implantatplanung entwirft man im CAD/CAM Model Maker nämlich ein Modell mit Analog, wobei man zwischen allen marktüblichen Implantatsystemen auswählen kann. Hier kommen nicht wie im Gipsmodell Laboranaloge zur Anwendung, sondern Zirkonzahn ScanAnalogs. Diese können nach Umsetzung der Modell-Planungsdaten in Fräsgerät oder 3-D-Drucker im fertiggestellten Modell eingesetzt werden. Das Modell dient dann dazu, die Pasung der Bohrschablone zu überprüfen. Bei einer Sofortversorgung (Immediate Loading) nutzt man es auch, um den Sitz des Provisoriums auf dem Modell zu kontrollieren. Aus dem Labor erhält der Behandler dann ein Gesamtpaket, das aus Implantatmodell, Bohrschablone, individuellem Abformlöffel und Provisorium besteht. **ZT**

ZT Adresse

Zirkonzahn Worldwide
An der Ahr 7
39030 Gais-Südtirol, Italien
Tel.: +39 0474 066660
Fax: +39 0474 066661
info@zirkonzahn.com
www.zirkonzahn.com

Besonders sinnvoll erscheint die CAD/CAM-Fertigung von Modellen bei Implantatfällen, vor allem dann, wenn die Position der Implantate und die Bohrschablone digital geplant wurden (z.B. im Zirkonzahn.Implant-Planner).

ANZEIGE

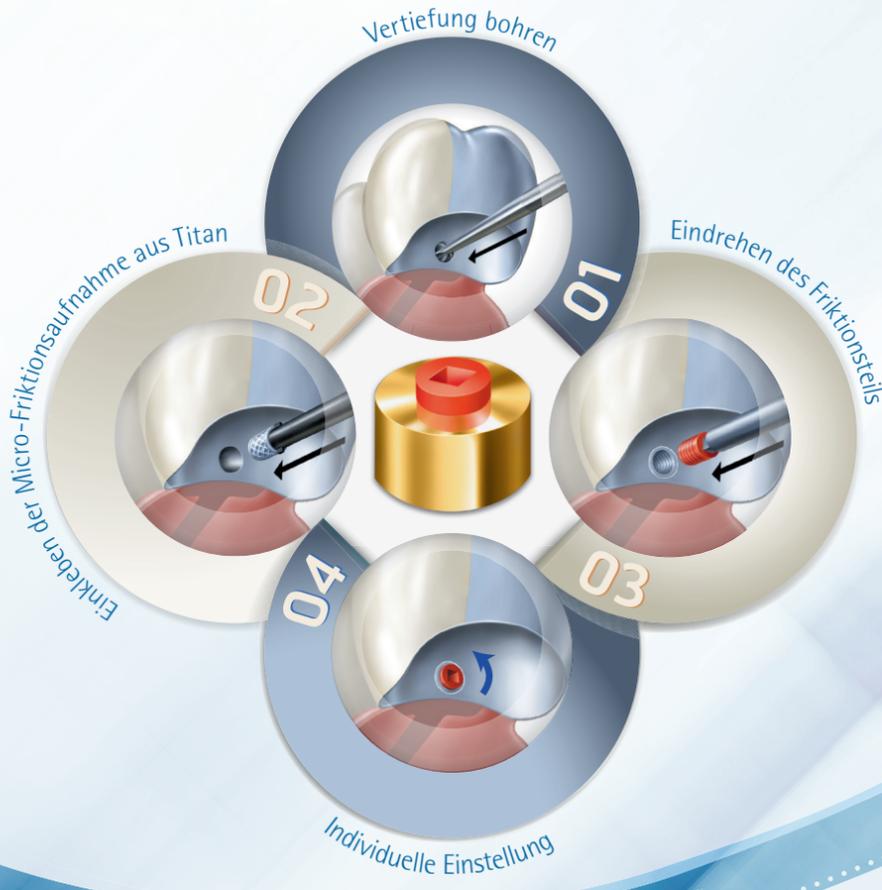


FRISOFT – FÜR EINE PERFEKTE FRIKTION

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 friktionsschwachen 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-Friktionsaufnahme (Titan) + Werkzeug (ohne Attachmentkleber)

Stempel

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

*Preis zzgl. MwSt. und Versand

Artikulatoren gleichschalten

Artikulatoren gleichschalten. Aus Candulor® wird Artex® Maß – ohne Präzisionsverlust.

Mit dem Plattenset Typ Candulor® hat Mälzer Dental erstmals die Möglichkeit geschaffen, einen Candulor® Artikulator mit einem Artex® Artikulator von Amann Girschbach 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 ADESSO-SPLIT® Zentrierschlüssel, um kleinste Ungenauigkeiten von vornherein auszuschließen. Im Anschluss können sämtliche Arbeitsschritte gleichzeitig in einem Candulor® und einem Artex® Artikulator durchgeführt werden.

Das Plattenset Typ Candulor® gibt es daher nicht nur für das



Candulor® 3.0

Artex® Baumaß von 116 mm, sondern auch für das Baumaß des Artex® Carbon von 126 mm und ist sowohl mit dem ADESSO-SPLIT® als auch mit dem Splitex® System anwendbar. Kompatibilität ist die Basis bei der Produktentwicklung



Justage mit Plattenset für Candulor® + ADESSO-SPLIT® Zentrierschlüssel

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 Ar-

beiten funktionieren. Und 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



A-Line mit 116 mm Bauhöhe

ZT Adresse

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

Schienen schneller fräsen

40 Prozent Zeitersparnis bieten Ceramill Motion 2 und Mikro 5X.



Von gesteigerten Maschinenkapazitäten und einem Zeitvorteil von bis zu 40 Prozent beim Fräsen von Schienen aus PMMA profitieren Anwender der Amann Girschbach CNC-Einheiten Ceramill Motion 2 und Mikro 5X. Neue Frässtrategien und kraftvolle, aber kontrollierte Vorschübe sorgen für schnellere aber hochpräzise Ergebnisse. In Kombination mit einem speziell entwickelten Schruppwerkzeug (Roto SC 2,5) wird ein besonders effizienter Materialabtrag in der ersten Bearbeitungsphase erzielt. Für vollendete Endergebnisse sorgt die bewährte Schichtfräsung mit den regulären Roto

Fräsern für die Nass- und Trockenbearbeitung. Sie resultiert in einem besonders ebenmäßigen, glatten Fräsbild mit optimaler Oberflächengüte. Das „Speed-Fräsen“ ist im Nassmodus auf allen Ceramill Motion 2 Generationen sowie auf der Mikro 5X im Trockenmodus möglich. 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

Gipsfarbene Zahnfleischmaske

Die unsichtbare Zahnfleischmaske Majestetik® Gingicolor ist ab sofort in „sunshine“ und „toffee“ erhältlich.

Aufgrund der großen Nachfrage gibt es die Zahnfleischmaske ab September 2017 wahlweise auch in der Farbe „toffee“. Der große Vorteil einer Zahnfleischmaske in der Farbe des Gipses ist ein harmonisches Bild, welches das Auge weniger ablenkt. Oftmals bildet eine rosafarbene Zahnfleischmaske, besonders bei Implantatmodellen, einen Fremdkörper für das Auge. Bei Gingicolor wirkt das Modell wie aus einem Guss. Beim Schichten von Keramikarbeiten gibt es für die Augen weniger Ablenkung und somit eine bessere Wahrnehmung für noch mehr Präzision. Majestetik®-Gingicolor hat eine hohe Endhärte (Shorehärte ca. 70) und ist hoch thixotrop, d.h. man kann sie wunderbar mit dem Injektor direkt in der Abformung platzieren, ohne dass sie in die



angrenzenden Zähne läuft. Darüber hinaus ist sie gut mit Fräse und Skalpell zu bearbeiten. Gemeinsam mit dem neuen Zahnkranz gips pico-rock® select entsteht nun eine noch größere Bandbreite, um das Modell als Visitenkarte des Labors zu nutzen. Kurse dazu werden regelmäßig von picodent® angeboten. ZT

ZT Adresse

picodent® Dental-Produktions- und Vertriebs-GmbH
Lüdenscheider Straße 24–26
51688 Wipperfurth
Tel.: 02267 6580-0
Fax: 02267 6580-30
picodent@picodent.de
www.picodent.de

Material in weiteren Zahnfarben

Das SyntheticStumpf-Material von Briegeldental ist ab sofort in A2, A3 und A3,5 erhältlich.



Im Jahr 2016 begann ein großer Test mit Kunststoffen. Dabei ist die Firma Briegeldental auf einen Hersteller gestoßen, der Kunststoffe verschieden einfärben kann. Und nun haben sie endlich die Möglichkeit, ein Stumpfmaterial in A2, A3 und

A3,5 anzubieten. Der Abdruck muss dabei nicht isoliert werden, denn der Kunststoff wird in den Abdruck gespritzt und mit einem Pin im Labor stabilisiert, um so eine mechanische Retention zu schaffen. Danach wird die Oberfläche mit einer Blaulampe ge-

härtet. Nun kann mit dem Gips gearbeitet werden und der Kunde besitzt einen individuellen SyntheticStumpf in seiner Farbe. Viele Kunden benutzen das auch, um die Stümpfe bei Keramik- und Zirkonarbeiten zu kopieren, damit sie bei ihrer Schichtung keine Verfälschungen mehr haben. ZT

ZT Adresse

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

ANZEIGE

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

Seien Sie live beim Einschmelzen Ihrer Altgoldposition dabei!

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

Seit 30 Jahren: persönlich - leidenschaftlich - ehrlich - diskret

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

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



Insiderwissen online

Das Dentalunternehmen Kulzer hat 2017 gemeinsam mit seinem Kooperationspartner 3Shape eine neue Webinar-Reihe zum effizienten Umgang mit der CAD-Konstruktionssoftware Dental System gestartet.



Namhafte Referenten geben praxisnahe Tipps zur digitalen Konstruktion aller Arten von Restaurationen – von Schienen über Bohrschablonen bis hin zu implantatgetragenen Brücken und Stegen. Die Webinare stehen allen Kunden von Kulzer kostenfrei zur Verfügung. Was müssen Zahntechniker beim digitalen Design von Aufbisschienen, Bohrschablonen und Suprakonstruktionen beachten? Wie setze ich CAD-Programme sinnvoll ein, damit sie meinen Arbeitsalltag erleichtern und meine Produktivität steigern? Welche Tricks gibt es zur leichten Bedienung der Software? Welche neuen Funktionen lassen mich noch schneller zum Ziel gelangen? Antworten auf diese und zahlreiche weitere Fragen erhalten Anwender in der neuen Webinar-Reihe zur CAD-Konstruktionssoftware.

Wann immer, wo immer

„Die Vorteile von Webinaren liegen auf der Hand: Anders als klassische Seminare sind Webinare nicht ortsgebunden. Jeder Interessierte kann somit von jedem Ort der Welt unkompliziert teilnehmen“, erläutert Janice Hufnagel, Koordinatorin Veranstaltungen/Events Deutschland. „Zugleich können Webinar-Teilnehmer interagieren und Fragen zu spezifischen Problemen und Anwendungen stellen.“

Das Hanauer Dentalunternehmen Kulzer will mit seinen zuverlässigen Produkten, aber auch mit neuen Schulungsangeboten gezielt Orientierung im digitalen Wandel geben. Neben den Webinaren runden zeitgemäße Kursinhalte und Formate, wie beispielsweise die

Workshops zum cara Print 4.0, zum Intraoralscanner cara TRIOS oder die cara Round Tables, das Programm ab. Zudem geben neue Referenten Einblick in ihre Spezialgebiete.

Die 45-minütigen Webinare haben unterschiedliche Themenschwerpunkte. Zu folgenden Terminen können sich Zahntechniker jetzt noch anmelden:

Design von Bohrschablonen
Referent: ZTM Andreas Höflsauer
Termin: 18.09.2017, 16:30 Uhr

Modellguss-Design
Referent: ZTM Andreas Höflsauer
Termin: 25.09.2017, 16:30 Uhr

3Shape Splint Designer – Design von Schienen
Referent: ZTM Thomas Riehl
Termin: 11.10.2017, 14.00 Uhr

Design von implantatgetragenen Brücken und Stegen
Referent: ZTM Andreas Höflsauer
Termin: 11.10.2017, 16.00 Uhr

Digitale Modelle
Referent: ZTM Thomas Riehl
Termin: 13.10.2017, 12.00 Uhr **ZT**

ZT Adresse

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

Ein Jahr Antikorruptionsgesetz

Die Verunsicherung bei Zahnärzten und Zahn Technikern besteht noch immer.

Am 4. Juni 2016 trat das Gesetz zur Bekämpfung von Korruption im Gesundheitswesen, kurz Antikorruptionsgesetz, in Kraft. Zwar haben Verbände und Kammern ihre Mitglieder seinerzeit ausreichend über die neue Gesetzgebung informiert, dennoch, so scheint es, ist die Verunsicherung innerhalb der Branche nach wie vor groß. Grund: Zwar waren jegliche Handlungen, die der Vorteilsnahme und Vorteilsgewährung dienen, schon seit jeher verboten, unter Strafe jedoch stehen sie erst seit einem Jahr. Für Zahnärzte und Zahn techniker bedeutet das, dass Verstöße, ob wissentlich oder unwissentlich, eine andere Qualität erfahren. Es gilt die alte Weisheit: Unwissenheit schützt vor Strafe nicht. Entsprechend groß sind die Be-

fürchtungen, schuldlos beziehungsweise unbeabsichtigt, gegen das Gesetz zu verstoßen. Dies bestätigt auch Werner Vogl, Fachanwalt für Medizinrecht. Vogl hält Vorträge zum Antikorruptionsgesetz auf Fachmessen wie der „id infotage dental“ am 14. Oktober in München. Vogl kennt die Fragen von Zahnmedizinern und -technikern nur allzu gut. „Die Branche ist aufgeschreckt“, so der Göppinger Fachanwalt. „Vor allem bezüglich der Zusammenarbeit zwischen Zahnärzten und Dentallaboren herrschen viele Unklarheiten, ebenso im Bereich der Anbahnung von Kooperationen zwischen Laboren und Zahnarztpraxen.“ Ein weiteres großes Thema sei die Nähe der Zahnärzte zu ihren Depots. Vogl: „Zum Bei-

spiel bei Fortbildungsveranstaltungen oder im Zusammenhang mit Materialeinkäufen: Welche Kosten dürfen die Depots übernehmen bzw. welche Preisnachlässe dürfen gewährt und akzeptiert werden? Das sind wichtige Themen, mit denen sich die gesamte Branche beschäftigen muss.“ Zahnärzte und Zahn techniker, die sich umfangreich bei Werner Vogl über das Antikorruptionsgesetz informieren möchten, haben dazu am 14. Oktober auf der Fachmesse „id infotage dental“ die Gelegenheit. Um 12 und um 14 Uhr referiert Vogl in der „dental arena“ und beantwortet alle wichtigen Fragen zum Thema. **ZT**

Quelle:

Fachausstellungen Heckmann

Print@Dreve

Wir drucken das.



- **Qualitativstes Druckverfahren**
- **Effizientester Bestellvorgang**
- **Komfortabelste Logistik**

www.print.dreve.de

Zu Gast beim CAD/CAM-Vorreiter

Um angehenden Zahntechnikern die Potenziale einer digitalen Prozesskette näherzubringen, lud Dentsply Sirona Ende Juni interessierte Lehrlinge der Allgemeinen Gewerbeschule Basel (AGS) zu einer Pilotveranstaltung zu sich ein.

Zu den Vorzügen eines digitalisierten Workflows stehen unter anderem die Vereinfachung der Prozesskette und das damit verbundene Zeitsparpotenzial für alle Beteiligten. Zahntechniker können zudem auf Basis der digitalen Abformungsdaten hochpräzisen Zahnersatz konstruieren und erhalten durch die flexiblen Fertigungsoptionen mehr wirtschaftlichen Spielraum. Zahn-technische Nutzer von Sirona Connect profitieren dabei im Besonderen: Vor allem die Zusammenarbeit mit der großen Zahl an Anwendern des CEREC-Systems bietet Chancen, auch weil CEREC-Zahnärzte erfahrungsgemäß überaus aufgeschlossen gegenüber einem digitalen Workflow sind – beste Voraussetzungen also für eine noch engere und noch reibungslosere Zusammenarbeit zwischen Labor und Praxis.

Die Zukunft ist digital

Für die heutige Generation von Zahntechnikern ist die Digitalisierung mittlerweile gelebte Routine – im privaten wie auch im beruflichen Umfeld. Gerade deswegen zeigten sich die Teilnehmer des Kurses in Baden-Dättwil angetan von den vielfältigen Möglichkeiten eines digitalen Workflows. Den Veranstaltern war es dabei wichtig,



Die Klasse 2013–2017 Zahntechnik der Allgemeinen Gewerbeschule Basel zusammen mit Bernhard Breunig (3.v.r.), Andy Vetterli, Sales Manager CAD/CAM & Imaging Systems Switzerland bei Dentsply Sirona (2.v.r.), und Max Mattes, Junior Sales Specialist CAD/CAM Switzerland bei Dentsply Sirona (7.v.r.).

den jungen Zahntechnikern auch die Prozesse in der Zahnarztpraxis näherzubringen. Denn wenn beide Seiten die jeweiligen Abläufe kennen, vereinfacht das letztlich auch die Zusammenarbeit zwischen Labor und Praxis. Daher reichte das Programm von der intraoralen Abformung über den digitalen Austausch mit der Sirona Connect-Plattform bis zur Prozesskette im Labor.

Die Teilnehmer konnten unter anderem selbst Scans mit dem Intraoralscanner, der CEREC AC Omnicam Connect, vor-

nehmen und den Workflow der Sirona Connect-Plattform erproben. Ergänzt wurde das Programm zudem mit Exkursen in die Digitalisierung anderer zahnheilkundlicher Disziplinen wie der Kieferorthopädie.

„Die Möglichkeiten, die eine digital gestützte Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Labor mit sich bringt, wurden eindrücklich veranschaulicht“, zeigte sich Bernhard Breunig, Fachlehrer AGS Basel, angetan vom Programm der Veranstaltung, und auch die Resonanz der Lehrlinge fiel positiv aus.

Insbesondere der Workflow von Sirona Connect begeisterte sie. Zudem waren die Teilnehmer überzeugt von den Ergebnissen des Intraoralscans und den Potenzialen, die bildgebende Verfahren auch für komplexe implantologische Versorgungen haben können. Auch Martin Deola, Vice President Sales bei Dentsply Sirona Switzerland, zog ein positives Fazit des Tages: „Es handelte sich hierbei zunächst um eine einmalige Veranstaltung, die ich sehr gelungen fand. Wir möchten die Zusammenarbeit mit zahntechnischen

Ausbildungsstätten und zahntechnischen Vereinigungen aber weiter intensivieren und auch zukünftig spannende und informative Formate für junge Zahntechniker anbieten, um ihnen einen optimalen Berufseinstieg ermöglichen zu können.“ **ZT**

ZT Adresse

Dentsply Sirona
Sirona Straße 1
5071 Wals, Österreich
Tel.: +43 662 2450-0
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com



7. Dental-Gipfel in Warnemünde

ZTM Carsten Müller spricht über den etablierten Schnittstellenkongress an der Ostseeküste.



ZTM Carsten Müller ist einer der beiden Moderatoren des Dental-Gipfels.

Im Januar 2018 findet in Warnemünde zum 7. Mal die Jahresauftaktveranstaltung für Zahnärzte und Zahntechniker statt. Die Vorbereitungen zum Dental-Gipfel in der Yachthafenresidenz „Hohe Düne“ in Warnemünde laufen auf Hochtouren. Bereits zum 7. Mal wird ZTM Carsten Müller (Leipzig) zusammen mit Prof. K.-P. Lange (Berlin) den Dental-Gipfel moderieren. In einem Interview spricht er über seine Eindrücke, das Erfolgsrezept und die Themen, welche die Teilnehmer am 12. und 13. Januar 2018 erwarten.

Herr Müller, das ist nun schon der 7. Dental-Gipfel, den Sie moderieren. Haben Sie vor acht Jahren gedacht, dass dieses Kongresskonzept so erfolgreich sein wird?

Ja und nein. Die Idee, einen Schnittstellenkongress mit breiter Themenvielfalt in familiärem Umfeld zu organisieren, fand ich von Beginn an prima. Dass der Kongress nun über so vielen Jahre hinweg so begeisterte Resonanz und einen stetigen Teilnehmerzuwachs erfährt, beeindruckt mich immer wieder. Der einst kleine Kongress ist längst zu dem etablierten Event zum Jahresanfang in der Dentalbranche geworden.

Was ist aus Ihrer Sicht das Erfolgsrezept?

Es besteht meiner Ansicht nach aus drei „Zutaten“: 1. Themenvielfalt, 2. familiäre Ausrichtung und 3. besonderes Flair. Der Kongress spricht gleichermaßen Zahnärzte und Zahntechniker an. Wir achten bei der Planung der Vorträge auf die interdisziplinäre Ausrichtung. Ob Prothetik, Implantologie, Werkstoffkunde, Funk-

tion, Marketing oder Betriebswirtschaft – es sind für jeden Teilnehmer relevante Themen dabei. Zudem ist die familiäre Ausrichtung des Dental-Gipfels zu nennen. Viele Teilnehmer und Referenten reisen mit der ganzen Familie an und beginnen hier den Start in ein neues Fortbildungsjahr. Abgerundet wird das Rezept vom besonderen Flair der Yachthafenresidenz „Hohe Düne“ an der Warnemünder Ostseeküste.

Wo liegt der Schwerpunkt des Dental-Gipfels – auf den Vorträgen oder den Workshops?

Sowohl als auch. Das Konzept verbindet Theorie und Praxis. Der Vormittag der Kongresstage ist den Vorträgen gewidmet. Am Nachmittag vertiefen die Teilnehmer in Workshops das jeweilige Thema. Das hat sich bewährt und wird hervorragend angenommen. Die Wissensvermittlung ist somit authentisch, intensiv und praxisnah.

Was dürfen die Teilnehmer im Januar 2018 erwarten?

... einen Schnittstellenkongress, der begeistern wird.

Wie immer sprechen Referenten aus Zahnmedizin, Zahntechnik und angrenzenden Fachbereichen. Implantatprothetische Behandlungskonzepte, Funktionsdiagnostik, zahntechnische Verfahrensweisen oder Praxis- und Laborführung – die Themen sind so vielfältig wie die Besucher des Dental-Gipfels selbst.

Interessante Vorträge, spannende Workshops und unterhaltsames Rahmenprogramm in maritimem Ambiente bieten einen optimalen Start in das Fortbildungsjahr 2018. Das fachliche Niveau wird von einer freundschaftlich-familiären Atmosphäre begleitet. Jeder Teilnehmer findet hier sein Podium für den gedanklichen Austausch.

Was sind Ihre persönlichen Highlights im Programm 2018?

Mich hier auf einige Beispiele zu beschränken, ist schwierig. In erster Linie freue ich mich auf das Wiedersehen mit vielen Stammgästen des Dental-Gipfels und auf die neuen Gesichter, die den Kongress prägen werden. Das Vortragsprogramm

hält diverse Highlights bereit. So spricht z.B. Prof. Peter Pospiech über die Funktionsdiagnostik. Passend dazu erwarte ich interessante Ausführungen vom Sportbiologen Dr. Stephan Gutschow. ZTM Hans Joachim Lotz – Referent der ersten Stunde –, wird sich der Kommunikation zwischen Praxis und Labor widmen. Dr. Ramona Schweyn, Universität Halle, gibt Einblicke in die Gegenwart und Zukunft der digitalen Abformung. Spannend werden sicherlich auch die Ausführungen von Priv.-Doz. Dr. Bogna Stawarczyk, die sich der Werkstoffkunde widmet. Das sind nur einige wenige Highlights. Das komplette Programm kann auf der Website www.dental-balance.eu heruntergeladen werden. **ZT**

ZT Adresse

Dental Balance GmbH
Behlertstraße 33A
14467 Potsdam
Tel.: 0331 88714070
Fax: 0331 88714072
info@dental-balance.eu
www.dental-balance.eu

Jubiläumsfreude in Ispringen

Bei Dentaorium fand wie in jedem Quartal wieder eine Jubilarsfeier statt, bei der die Geschäftsleitung, Mark S. und Petra Pace sowie Axel Winkelstroeter, langjährige Mitarbeiter ehrt.

Dieses Mal wurden 12 Mitarbeiter/-innen für ihre lange Betriebszugehörigkeit gewürdigt und zwei Mitarbeiterinnen in den Ruhestand verabschiedet. Vor 35 Jahren begann Antonietta Masiello bei Dentaorium als Aufschweißerin zu arbeiten. Bis heute ist sie in der Abteilung Aufschweißdienst tätig. Auf 30 Jahre Erfahrung bei Dentaorium können Ortwin Bato, Klaus Müller und Werner

trifft ihn auch im Jahr 2017 in der Oberflächenbearbeitung an. Klaus Müllers Arbeitsplatz war anfangs in der Konstruktion angesiedelt. Heute leitet er als Fertigungsingenieur mehrere Produktionsabteilungen. Bereits ein Vierteljahrhundert als Teil der Dentaorium-Gruppe haben Thuyphuong Li, Patrick Ott, Manuela Scheming und Andreas Ungemach auf dem „Buckel“. Thuyphuong Li und

Ihr zehnjähriges Dienstjubiläum feiern Karin Jackman, Simon Trautwein, Dr. Thomas Wiest sowie Bianca Wilser. Karin Jackman verstärkt seit 2007 die Marketingabteilung der Dentaorium-Gruppe. Bianca Wilser gehörte sechs Jahre dem Außendienst von Dentaorium an und wird seit 2013 im Vertriebsinnendienst eingesetzt. Simon Trautweins erster Arbeitstag im Ispringer Dentalunternehmen in der Konstruktion liegt 10 Jahre zurück – seit 2008 ist er Leiter der Abteilung. Damals wie heute fungiert Dr. Thomas Wiest als technischer Leiter des Bereichs Chemie.



V.l.: Bianca Wilser, Manuela Scheming, Antonietta Masiello, Andreas Ungemach, Petra Pace, Axel Winkelstroeter, Mark S. Pace, Ortwin Bato, Patrick Ott, Dr. Thomas Wiest, Klaus Müller, Thuyphuong Li, Werner Schulz, Simon Trautwein, Helga Hartmann, Karin Jackman und Sylvia Vahlkamp.

ANZEIGE

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

Seien Sie live beim Einschmelzen Ihrer Altgoldposition dabei!

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

Seit 30 Jahren: persönlich - leidenschaftlich - ehrlich - diskret

AHLDEN Edelmetalle GmbH - Ihr Partner für www.exklusivgold.de
Dentallegierungen - Goldrecycling - Anlagemetalle **Tel: 05161 - 98 58 0**

Schulz zurückblicken. Ortwin Bato trat 1987 in die Exportabteilung ein, wo er auch heute im International Sales als Area Sales Manager aktiv ist. Auch Werner Schulz ist der Abteilung, in der er seinen Einstand feierte, treu geblieben: Man

Manuela Scheming wurden 1992 in der Abteilung Bänderfertigung willkommen geheißen. Während Frau Li seit diesem Jahr im Aufschweißdienst neuen Aufgaben nachgeht, findet man Frau Scheming in der Dehnschraubenfertigung.

Helga Hartmann und Sylvia Vahlkamp genießen schon bald ihren wohlverdienten Ruhestand. Während Helga Hartmann mehr als 22 Jahre im Bereich Laserschweißen mit angepackt hat, war Sylvia Vahlkamp ein Vierteljahrhundert in

der Bänderfertigung tätig. Seit Anfang des Jahres führt sie Arbeiten im Aufschweißdienst aus. Die Familien Pace und Winkelstroeter sind stolz auf ihre langjährigen Mitarbeiter und wünschen ihnen privat und beruflich alles Gute. **ZT**

ZT Adresse

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

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

aktivieren

Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

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.

Stempel

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

Augen auf beim Goldkauf

Wie lassen sich echte und gefälschte Goldbarren unterscheiden?

Immer wieder sehen interessierte Käufer Gold zum Schnäppchenpreis. Doch das günstige Angebot entpuppt sich schnell als ausgeklügelte Betrugsmasche: Statt Edelmetall verkaufen Schwindler ahnungslosen Kunden vergoldetes Messing, Kupfer oder Wolfram. Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG, verrät, wie sich echte von gefälschten Goldbarren unterscheiden lassen.



Optische Anzeichen einer Kopie

Vermeintlich günstige Anlageprodukte sollten alle Abnehmer grundsätzlich skeptisch stimmen. Vor allem betrifft das Gold: „Übersichtslisten von Banken und Edelmetallhändlern zeigen taggenau die Rückkaufpreise von Edelmetallen. Warum sollte also jemand im Internet einen Goldbarren für weniger Geld verkaufen und zusätzlich 10 Prozent Gebühren an das Onlineauktionshaus bezahlen? Zumal er mehr Geld bei

einem direkten Verkauf an eine Bank oder einen Goldhandel bekommt“, betont Lochmann. Unseriöse Angebote lassen sich in manchen Fällen auch optisch identifizieren. Liegen zum Beispiel mehrere Goldbarren mit identischer Seriennummer vor, so handelt es sich definitiv um Fälschungen. Es empfiehlt sich außerdem, die äußere Erscheinung des Barrens, das sogenannte Prägebild, mit einem Referenzobjekt abzugleichen. Stehen keine Vergleichsmöglichkeiten zur Verfügung, helfen der Gang zum Händler oder Bilder

und Maße auf seriösen Webseiten wie beispielsweise goldbarren.de

Tests für zu Hause

Mittlerweile existieren auf dem Markt allerdings auch einige sehr gute Kopien, die sich augenscheinlich kaum von echtem Gold unterscheiden. Eine Ermittlung der Maße hilft in diesen Fällen zunächst weiter. Stimmen Gewicht und Größe des Barrens mit den Standards überein, kann der Abnehmer in der Regel davon ausgehen, dass es sich um echtes

Gold handelt. Doch auch wenn das spezifische Gewicht stimmt, kann es sich um ein Plagiat handeln. Wolfram hat beispielsweise fast dieselbe Dichte wie Gold und wird deshalb gerne für Fälschungen verwendet. Hier müssen Käufer zu anderen Prüfmethoden greifen. Auch Magnete bieten sich zur Bestimmung der Echtheit an, da reines Gold nicht auf sie reagiert, gefälschtes häufig aber schon. Dieser Test funktioniert jedoch nur mit stärkeren Exemplaren, einfache Kühschrankmagnete reichen dabei nicht aus. Des Weiteren lassen

sich insbesondere Münzen gut am Klang prüfen. „Fallen sie auf eine harte Oberfläche, klingen Varianten aus echtem Gold hell und anhaltend, ähnlich einer Triangel“, erklärt der ESG-Geschäftsführer abschließend. **ZT**

ZT Adresse

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG

Gewerbering 29b
76287 Rheinstetten

Tel.: 07242 5577

Fax: 07242 5240

Shop@Edelmetall-Handel.de

www.edelmetall-handel.de

ANZEIGE

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB



Frage: Ich habe gerade total viel im Labor zu tun. Wenn ich jetzt noch Akquise mache, dann habe ich Sorge, dass ich mir das, was ich vorne aufbaue, hinten wieder einreiße. Wie gehe ich damit um?

Claudia Huhn: Grundsätzlich ist an dem Spruch schon etwas Wahres dran. Es ist schon

wichtig, dass man das, was man vorne aufbaut, hinten auch bewahren kann. Allerdings ist dieser Aspekt nicht alleine ausschlaggebend für die vertriebslichen Entscheidungen und Notwendigkeiten. Ob und wie viel Vertrieb notwendig ist, auch wenn das Labor zurzeit gut ausgelastet ist, bestimmt immer die Vertriebsplanung. Sie gibt Auskunft darüber, welcher Kunde mit welchem Umsatz im Labor erwartet wird, welcher Kunde in Zukunft im Umsatz ersetzt werden muss und welches Umsatzwachstum erzielt werden soll. Auf dieser Basis ergibt sich mithilfe einer kleinen Rechenformel sehr einfach die Kapazitätenplanung, das heißt, der Umfang der vertriebslichen Aktivität. Und diese Notwendigkeit, die aus der objektiven Betrachtung der Umsatzzahlen abgeleitet ist, kann durchaus stark von der aktuellen, eigenen und subjektiven Wahrnehmung abweichen. Unabhängig von der Höhe der vertriebslichen Notwendigkeit gibt es ein paar grundsätzliche Aspekte, die eine professionelle Entscheidung über

Vertrieb „ja oder nein“ beeinflussen sollten:

a) Einen neuen Kunden zu gewinnen, dauert seine Zeit
Der durchschnittliche Akquiseprozess dauert in der Regel zwischen neun und zwölf Monaten, ehe man einen Neukunden mit seinem Umsatz im Labor spürt. Diese Binsenweisheit bedeutet, dass heutige Aktivitäten erst in einem bestimmten, zukünftigen Zeitfenster zu Erfolg führen und man sich daher per heute keine Sorgen darüber machen muss, ob man Dinge, die man heute anleiert, morgen hinten wieder einreißt. Bis diese Aktivitäten zu spürbarem Erfolg führen, wird sich die Situation im Betrieb vermutlich wieder beruhigt haben, bzw. es ist ausreichend Zeit, diese parallel zur Akquise zu klären.

b) Akquise dann, wenn ich den Umsatz brauche, ist zu spät
Wenn der durchschnittliche Akquiseprozess neun bis zwölf Monate dauert, dann benötigt man im Falle eines Umsatzbedarfs eben auch diesen Zeitraum, um spürbaren Erfolg zu produzieren. Da stellt sich dann immer die Frage, ob man bei akutem Umsatzmangel eben dieses notwendige Zeitfenster auch überbrücken kann oder ob es nicht mehr Sinn macht, konsequent Energie in die Akquise zu stecken, damit regelmäßig Ergebnisse produziert werden.

c) Akquise nach Bedarf hat keine effektive Lernkurve
Wer Dinge nicht regelmäßig, sondern nur hin und wieder tut, kann nicht wirklich gut darin werden. Wenn man nur gelegentlich Joggen geht, muss man sich nicht wundern, wenn man keine Puste hat. Regelmäßigkeit schafft Übung, Übung schafft Souveränität, Souveränität schafft Selbstvertrauen, aus Selbstvertrauen entsteht Erfolg. Wer also Erfolg in der Akquise haben will, der muss üben.

Fassen wir alle oben genannten Aspekte zusammen, so kann die Antwort auf die Frage nur wie folgt lauten: Regelmäßige Akquise auf Basis der Vertriebsplanung sichert langfristig den Erfolg und damit den Bestand des eigenen Unternehmens. Hören Sie nie auf, Akquise zu machen, dann müssen Sie auch nie wieder damit anfangen. Um sich jedoch nicht sehenden Auges selbst ein Luxusproblem zu schaffen, gibt es über diese grundsätzliche Überlegung hinaus einige Stellschrauben, mittels derer man die Vertriebsergebnisse in Höhe und Zeitpunkt beeinflussen kann. Der Akquiseprozess gleicht einem Topf mit Wasser, den man auf den Herd gestellt hat, damit er irgendwann kocht. Wie lange es dauert, bis das Wasser kocht, kann man über die Zufuhr der Hitze steuern. Für den Akquiseprozess bedeutet dies: Je langsamer Sie

es angehen lassen, umso länger ist der Zeitraum, bis der potenzielle Kunde abschlussreif ist. Bitte beachten Sie hier: Es ist nicht möglich, den Akquiseprozess beliebig zu verlängern. Nach reif kommt überreif, nach überreif kommt faul. Darüber hinaus lässt sich das Ergebnis auch über die Menge des Wassers beeinflussen. Passen Sie die aktiv in der Akquise befindlichen Kontakte auf Basis Ihrer Ergebnisquoten an Ihre Bedarfe an. Reduzieren oder steigern Sie die Anzahl der Akquisekontakte und bestimmen Sie damit, wie viele Neukunden in der nächsten Zeit möglich sind. Auch hier gilt: Einen Kontakt auf Eis zu legen, der bereits eine gewisse Temperatur erreicht hatte, ist schädlich. Dort brauchen Sie nicht mehr aktiv zu werden, wenn es Ihnen wieder in den Kram passt.

Fazit: Steuern Sie Ihre vertriebslichen Ergebnisse über die Größe der Flamme und die Menge an Wasser. Entscheiden Sie nie über Vertrieb „ja oder nein“. Die Entscheidung muss immer lauten: Vertrieb ja, fraglich wie viel!

C&T Huhn – coaching & training GbR
Tel.: 02739 8910-82
Fax: 02739 8910-81
claudia.huhn@ct-huhn.de oder
thorsten.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de



ZT

ZAHNTECHNIK
ZEITUNG

Innovative Produkte
für die Zahntechnik

100% produziert in Deutschland

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

Nr. 9 | September 2017 | 16. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

Aktuell

Gehaltsverhandlungen

Zur Kunst des Teilens gibt Hans J. Schmid Ratschläge.

Wirtschaft
» Seite 8

Implantate – Von der Planung zum Gesamterfolg

Dr. Thomas Verbeck und ZTM Wilfried Kapusta beschreiben einen Patientenfall mit totalprothetischer Versorgung.

Technik
» Seite 10

Kongress in Warnemünde

Im Interview spricht Carsten Müller über den siebten Dental-Gipfel.

Service
» Seite 18

Netzwerk erweitert

Die Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz kooperiert künftig mit dem Arbeitgeberverband Zahntechnik e.V.

Das bundesweite Netzwerk des AVZ, bestehend aus Zahntechnikern, Politik, Wissenschaft und zahntechnischen Verbänden, sieht in der Förderung marktgerechter Zugangsvoraussetzungen und gleicher Chancen für die gewerblich tätigen Marktteilnehmer aus dem Zahntechniker-Handwerk seine Kernaufgabe. Die Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz sieht sich der Förderung der gemeinsamen Interessen ihrer Mitglieder sowie der Aus- und Weiterbildung der Meister, Gesellen und Lehrlinge verpflichtet und will mit der Kooperation in Ergänzung ihrer Innungsarbeit die Kontakte des AVZ durch einen regelmäßigen Informationsaustausch und die gegenseitige Beteiligung an gemeinsamen Aktionen nutzen. Die Kooperationspartner werden wechselseitig Informationen und Erfahrungen austauschen und sich gegenseitig über gemeinsame Projekte unterrichten. Vor dem Hintergrund der Erfahrung, dass bestimmte berufspolitische Probleme eher auf der

Quelle: AVZ

40

Jahre
dentona

Billiger Zahnersatz für hohen Preis

Die NBZI beklagt mangelnde Kontrollen für die Abrechnung asiatischer Exportware.

Die Importeure bringen nach gutachterlich untermauerten Erkenntnissen der Innung ihre aus asiatischen Billiglohnländern stammenden Produkte unter Aufschlag gewaltiger Handelspannen auf den Markt. Für das heimische Zahntechniker-Handwerk gelten dagegen vertragliche Preisvereinbarungen, die neben Preisdeckelungen auch Vorschriften zur Kappung der Handelsaufschläge der Importeure enthalten. Diese finden aber bei der Abrechnung von Importware offenbar keine Anwendung oder werden unterlaufen. Die Zahntechniker-Innung für Nordbayern (NBZI) fordert, dass die Rechnungen der Importeure von den Krankenkassen kontrolliert und gegebenenfalls zurückgewiesen werden. Laut eines der NBZI vorliegenden Gutachtens sind bei den Importeuren Handelsaufschläge von 200 Prozent üblich. Die asiatische Importware wird also laut Innung zum dreifachen Importpreis verkauft. Die Krankenkassenversicherer, die für ihren

» Seite 4

Wahlkampf im Labor

Bundestagsabgeordnete besuchen Dentallabore in ihrem Wahlkreis.

Der Arbeitgeberverband Zahntechnik, AVZ, besuchte mit Bundestagsabgeordneten von CDU und SPD vor der Bundestagswahl Zahntechniklabore im gesamten Bundesgebiet. Jeweils gemeinsam mit den Laborinhabern wählte Präsident Manfred Heckens über die aktuelle Situation in der Branche informieren. Den Auftakt machte Heckens zusammen mit der CDU-Bundestagsabgeordneten Mechthild Heil. Gefolgt von Sylvia Jörrißen, ebenso von der CDU, wie Dr. Johann Wädehul. Als CDU-Bundestagskandidat besuchte Marc Biadacz ein Labor in seinem Wahlkreis. Die SPD-Bundestagsabgeordnete Klaus Minderup, Dr. Ernst Dieter Rossmann, Dr. Edgar Franke und Johannes Kahrs sowie SPD-Bundestagskandidat Dr. Joe

ZWL

ZAHNTECHNIK
WIRTSCHAFT LABOR

4/17

Digitale Zahntechnik

» Seite 16

WIRTSCHAFT – SEITE 8
Eigener Arbeit oder äußere Mitarbeiter?

TECHNIK – SEITE 16
Foltergenussvermeidung mit Übertragung in ein CAD-System

DIGITALE ZAHNTECHNIK – SEITE 40
Schienen auf Knopfdruck

digital

dentistry practice & science

Fachbeitrag

Zahnimplantate – Von der Planung im Team zum ästhetischen Gesamterfolg

Spezial

Dauerhafte Patienten(ver)bindung durch digitale Fotodokumentation

Event

Digitale Planung und Fertigung mit analogem Finishing

Fax an 0341 48474-290

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

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

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

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

Name/Vorname _____

Telefon / E-Mail _____

Unterschrift _____

Stempel _____

Open House Party zum zehnjährigen Bestehen

Am 30. September veranstaltet millhouse einen Tag der offenen Tür.



Mit einem zweiköpfigen Team, einer Industriefräsanlage und einem Scanner im Programm nahm das Fräszentrum millhouse vor einem Jahrzehnt seinen Betrieb auf. Bis heute hat sich nicht nur die Anzahl der Mitarbeiter vervielfacht: Der Maschinenpark wächst stetig, der Automatisierungsgrad steigt und das Leistungsspektrum wird kontinuierlich erweitert –

ganz im Sinne der Kunden. Bei diesen möchte sich das Team von millhouse anlässlich des Jubiläums für ihre Treue bedanken – mit einer Open House Party, die am 30. September 2017 in Hofheim-Wallau steigt. Ab 9 Uhr sind die Türen für Gäste geöffnet, um 9.30 Uhr startet der erste Vortrag von Rechtsanwältin Anna Stenger (Lyck+Pätzold healthcare.recht, Bad Homburg)

mit dem Titel „Gesetz zur Bekämpfung von Korruption im Gesundheitswesen – Es wird ernst!“. Im Anschluss referiert Dr. Ariane Schmidt (Haltern) über ihre Erfahrungen mit Intraoralscannern. Den Fokus legt sie dabei auf die Teamarbeit zwischen Praxis und Labor. Für eine Weiterentwicklung der eigenen Verkaufskompetenzen sorgt der Psychologe Matthias Niggehoff (Köln). Er demonstriert, wie es gelingt, durch einfache Veränderungen der Mimik und Gestik mehr Kompetenz auszustrahlen und damit den Erfolg im Verkauf zu erhöhen. Gegen 12.30 Uhr wendet sich millhouse schließlich in eigener Sache an die Teilnehmer. Vorgestellt werden u. a. Neuprodukte, die ab Herbst das Angebotsspektrum ergänzen.

Die Möglichkeit, sich praktisch mit den neuen Indikationen zu befassen, wird in Konstruktions-Workshops geboten. Diese finden zu verschiedenen Themen wie New Products, Schientechnik und Abutments ab 14 Uhr im halbstündigen Takt statt – Details werden vor Ort bekannt gegeben. Für das leibliche Wohl ist selbstverständlich auch gesorgt: Es warten nach Ende des Vortragsprogramms unter anderem Street Food sowie Cocktails auf die Gäste. Die Teilnahme an der Jubiläumsfeier ist kostenlos. Anwesende profitieren von einer exklusiven Rabattaktion. Weitere Informationen sind online unter www.millhouse.de verfügbar, wo auch die Anmeldung erfolgen kann. **ZT**

ZT Adresse

millhouse GmbH
Johannes-Gutenberg-Straße 7
65719 Hofheim am Taunus
Tel.: 06122 6004
Fax: 06122 2146
info@millhouse.de
www.millhouse.de

ANZEIGE

Gold Ankauf/Verkauf

Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de

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

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

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

Hetjens Dental-Labor feiert 30-jähriges Jubiläum

Zahnersatz aus Geldern begeistert seit 30 Jahren Zahnärzte und Patienten.

Am Niederrhein kennt sie fast jeder: die weißen Flitzer von Hetjens Dental, die, mit ihrem roten Mund auf den Seitenwänden, hochwertigen Zahnersatz hin- und herfahren. Vor genau 30 Jahren haben Zahntechnikermeister Manfred Hetjens und seine Frau Waltraud mit einem kleinen Team in Geldern angefangen, heute gehört ihr familiengeführtes Unternehmen, das sich bereits in zweiter Generation mit Leidenschaft der Zahntechnik verschrieben hat, zu den größten und bekanntesten Dentallaboren in der Region. Aber auch im Ruhrgebiet und in Holland ist der zahntechnische Allround-Anbieter bekannt für seine Qualität, Innovationskraft und persönliche Kundennähe. „Vor 30 Jahren haben wir noch im stillen Kämmerlein gewerkelt, ohne den Patienten zu Gesicht zu bekommen. Heute arbeiten wir partnerschaftlich mit Zahnärzten und Patienten zusammen und haben viele neue Technologien und Materialien hinzugenommen“, erklärt Manfred Hetjens und ergänzt: „Wenn wir heute Erfolg haben wollen, müssen wir auf den Instrumenten spielen, die uns zur Verfügung stehen. Das heißt: Wir sollten das, was im Labor technisch möglich ist, auch möglich machen.“



Abb. 1: Seit 30 Jahren fertigt Hetjens Dental in Geldern als Partner des Zahnarztes hochwertigen Zahnersatz.

Vorreiter in der Zahntechnik-Branche seit 1987

So hat der Zahntechnikermeister schon früh auf moderne Hochleistungsmaterialien und digitale Fertigungstechniken gesetzt. Bereits seit 30 Jahren wird in seinem Labor Vollkeramik verarbeitet, 1994 kam zum ersten Mal ein Laserschweißgerät zum Einsatz, und 1997 wurde seine Firma als

einer der ersten zahntechnischen Betriebe in Deutschland zertifiziert. Für noch mehr Erfahrungsaustausch traten die Experten vom Niederrhein 1999 der CompeDent-Gruppe bei, einem Unternehmensnetzwerk mit 28 inhabergeführten Laboren aus Deutschland, die sich zum Ziel gesetzt haben, nicht nur erstklassigen Zahnersatz für die Patienten zu fertigen, sondern auch ihre Praxiskunden bestmöglich zu unterstützen. Hetjens: „Wir müssen nicht alle Fehler selber machen und alles neu erfinden. Wenn wir ein neues Material einsetzen oder eine neue Technik anwenden möchten, können wir auf die Erfahrung von 28 führenden Laboren zurückgreifen. Von diesem gebündelten Know-how profitieren alle Beteiligten.“

Qualitäts- und Serviceanbieter mit persönlicher Note

Derzeit präsentiert sich das Familienunternehmen mit seinen drei Geschäftsführern, Manfred und Markus Hetjens sowie dem Schwiegersohn Dipl.-Kfm. Johannes Camp, auf insgesamt 800 Quadratmetern in Geldern

ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Walbeck. Im Erdgeschoss befinden sich die Laborräume und im ersten Stock u. a. ein großer Seminarraum, ein Schulungslabor sowie ein Praxisraum für zahnmedizinische Seminare. Und was wird sich in Zukunft bei Hetjens ändern? „Nicht viel! Wir werden immer ein Qualitäts- und Serviceanbieter bleiben, der Wert auf persönlichen Kontakt legt. So wird es bei uns auch weiterhin keinen patienten-anonymen Zahnersatz geben“, sagt Johannes Camp, und Markus Hetjens ergänzt: „Bleiben wird auch unser zukunftsorientiertes Denken. Das heißt, dass wir stets nach vorne schauen und mit der Zeit gehen. Die neuen Technologien wie Fräsmaschinen, 3-D-Drucker oder die digitale Abformung sind eine Chance für uns und unsere Branche.“ Hetjens Dental ist in den vergangenen 30 Jahren also nicht nur wegen seiner Qualität und Innovationsfreude, sondern auch wegen seiner persönlichen Servicenote zu einem der führenden Zahnersatzanbieter am Niederrhein geworden. Manfred Hetjens: „Seit 1987 verbinden wir Handwerk mit Hightech und Tradition mit Innovation. Unser Anspruch hat sich nie geändert: Als Partner des Zahnarztes möchten wir dem Patienten ein Stück verloren gegangene Lebensqualität zurückgeben.“ **ZT**

ZT Adresse

**Manfred Hetjens
Dental-Labor GmbH**
An der Seidenweberei 1–3
47608 Geldern
Tel.: 02831 97310-0
Fax: 02831 97310-40
info@hetjens-dental-labor.de
www.hetjens-dental-labor.de



Abb. 2: Verbinden Handwerk mit Hightech: Manfred und Waltraud Hetjens (Mitte) mit Markus Hetjens (r.) und Schwiegersohn Johannes Camp.

Auf die Plätze, fertig – Ausbildung

Zum 1. August starteten auch bei BEGO wieder Auszubildende ihre Karriere.

In sechs Ausbildungsberufen erwartet sie nun ein neuer, spannender Lebensabschnitt. Das in fünfter Generation inhabergeführte Familienunternehmen besitzt als Ausbildungsbetrieb überregional einen ausgezeichneten Namen. Garant für die qualitativ hochwertigen Produkte, die von Bremen in die ganze Welt vertrieben werden, sind unter anderem die qualifizierten und langjährigen Mitarbeiter mit ihrer enormen Einsatzbereitschaft.

gleich, die neuen Auszubildenden persönlich zu begrüßen und ihnen erste Einblicke in das Arbeitsleben und die Unternehmenskultur des Dentalunternehmens zu geben. Begleitet wurden die jungen Berufseinsteiger an diesem besonderen Tag von den Auszubildenden des zweiten Lehrjahres, die nun die Patenschaft übernehmen. Bei einem gemeinsamen Rundgang durch das Unternehmen erhielten die Neankömmlinge nicht

zubildende nach ihrer Ausbildungszeit übernommen. So zum Beispiel Sönke Duch, der Anfang 2017 seine Ausbildung als Industriekaufmann beendet hat und seitdem in der Auftragsabwicklung im Vertrieb tätig ist. Die gesamte Belegschaft der BEGO wünscht den Auszubildenden in den bevorstehenden zwei- bis dreieinhalb Jahren eine lehr- und abwechslungsreiche Zeit. Interessierte für das kommende Ausbildungs-



Die Berufseinsteiger Carolin Schlensker (Duales Studium der Betriebswirtschaftslehre), Anika Henke (Kauffrau für Marketingkommunikation), Fabian Szymanski (Mechatroniker), Till Karwelis (Fachkraft für Lagerlogistik), Muhammed Sigateh (einjährige Einstiegsqualifikation als Fachinformatiker) sowie Nanella Counradi und Moritz Jacobs (beide Industriekaufleute) übernehmen während ihrer Ausbildung eigenständig spannende Projekte, erhalten hilfreiche Schulungen und bereiten sich somit optimal auf den Beruf vor. Felix Levold, Geschäftsführer der BEGO Holding, war es Anliegen und Freude zu-

nur eine erste Orientierung, sondern konnten sich auch untereinander besser kennenlernen. Silvia Klose, Personalleiterin bei BEGO, freut sich sehr auf die neuen Auszubildenden: „Es ist immer wieder spannend, zu beobachten, wie sich die jungen Leute bei uns entwickeln und in den Arbeitsalltag integrieren. Wir stecken viel Zeit und Energie in unseren Nachwuchs. Das hat auch einen besonderen Grund, denn wir wollen sie bis zum Ende ihrer Ausbildung bestmöglich auf das Berufsleben vorbereiten. Im besten Fall natürlich auf das Berufsleben bei BEGO.“ In den vergangenen zehn Jahren hat das Unternehmen bereits 32 Aus-

zubildende nach ihrer Ausbildungszeit übernommen. So zum Beispiel Sönke Duch, der Anfang 2017 seine Ausbildung als Industriekaufmann beendet hat und seitdem in der Auftragsabwicklung im Vertrieb tätig ist. Die gesamte Belegschaft der BEGO wünscht den Auszubildenden in den bevorstehenden zwei- bis dreieinhalb Jahren eine lehr- und abwechslungsreiche Zeit. Interessierte für das kommende Ausbildungs-

ZT Adresse

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

In 6 Monaten zum Meister

Im Dezember startet der nächste Meisterkurs in Ronneburg.

Der nächste Meisterkurs M43 (Teil I und II) findet in der Zeit vom 04.12.2017 bis 08.06.2018 in Voll- und Teilzeit statt. Die Weiterbildung im Vollzeitkurs dauert ein halbes Jahr. Die Variante als Splitting (Teilzeit) ermöglicht es den Teilnehmern, durch den wöchentlichen Wechsel zwischen Schule und Heimatlabor, Theorie und Praxis zu vereinen. Zudem ist es möglich, in einem Lehrgang Teil I und in einem späteren Lehrgang Teil II oder umgekehrt zu belegen. Die Weiterbildungszeit beträgt dann ein Jahr. In den modern ausgestatteten Räumlichkeiten bereiten Dozenten die Teilnehmer optimal auf die Prüfung vor. Der Fokus liegt auf der individuellen, praxisnahen Weiterbildung. Hier vereinen sich ein Absolventen-/Referententeam sowie Referenten aus Industrie und Handwerk. Breit gefächert ist das Kursange-

bot mit Themenschwerpunkten wie Funktionsdiagnostik, CAD/CAM-Technik, Kombi-Brückentechnik, Totalprothetik, KFO/FKO, Dental fotografie, Implantatprothetik sowie Seminaren der Fachtheorie. Ein komplettes Skriptmaterial der Referenten ist in der Kursgebühr enthalten. Zeitnah nach Kursende finden die Meisterprüfungen vor der HWK statt.

Besuchstermine in der Meisterschule sind nach vorheriger Absprache jederzeit möglich. **ZT**

ZT Adresse

Meisterschule für Zahntechnik Ronneburg
Bahnhofstraße 2
07580 Ronneburg
Tel.: 036603 921-70
Fax: 036602 921-72
info@zahntechnik-meisterschule.de
www.zahntechnik-meisterschule.de

ZT Kleinanzeigen

Zahntechniker gesucht

Unser Praxislabor ermöglicht mit den Patienten zusammen, begeisternde Zahntechnik zu schaffen.

Digital oder analog –
immer nah an den Menschen.

Deshalb suchen wir ab sofort einen engagierten und leidenschaftlichen Zahntechniker mit Teamgeist und Gefühl für Form und Funktion.

Tätigkeitsbereiche:

- Herausnehmbarer Zahnersatz (Teleskop und Modellguss)
- Festsitzender Zahnersatz (Zirkon und VMK)
- Implantatprothetik
- CEREC

Wir bieten:

- Enge Zusammenarbeit Zahntechniker/Zahnarzt/Patient
- Regelmäßige Fortbildungsteilnahmen
- Motiviertes Team
- Urlaubsregelung flexibel und überdurchschnittlich

Wir freuen uns, Sie kennenzulernen!



Zahnarztpraxis Abdollahzadeh • Josefstraße 83 • 66663 Merzig
Tel.: 06861 74211 • E-Mail: info@praxis-ag.de • www.Praxis-ag.de

ZT Veranstaltungen September/Oktober 2017

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
18./19.09.2017	Pforzheim	CAD-CAM Basic – Map Referent: ZTM Hans-Peter Kulawy	Amann GIRRbach Tel.: 07231 957-221 germany@amanngirrbach.com
20.09.2017	Meckenheim	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: Claudia Füssenich, Udo Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
22./23.09.2017	Hanau	Easy-Middle-Matrix – Einfache, mittlere und matrix-konforme Schichtung mit der HeraCeram Zirkonia 750 Referent: ZT Thomas Backscheider	Kulzer Tel.: 06181 9689-2585 veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com
25.09.2017	Bremen	Topfit in die Gesellenprüfung Referent: N.N.	BEGO Bremer Goldschlägerei Tel.: 0421 2028-372 fortbildung@BEGO.com
28.09.2017	Hagen	Die Morphologie der Inzisiven: Wie Sie die Merkmale natürlicher Frontzähne systematisch erfassen und gezielt umsetzen Referentin: ZTM Heike Assmann	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
04. – 06.10.2017	Neuler	The Prettau® Bridge Aesthetics B Referent: N.N.	Zirkonzahn Education Tel.: +39 0474 066850 education@zirkonzahn.com
06./07.10.2017	Hamburg	Das passt! – ceraMotion® Zr auf Lithiumdisilikat und Zirkondioxid Referent: ZTM Haristos Girinis	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaurum.com

VERKAUF

Neugründer und Praxislabore aufgepasst!

Dentallaboreinrichtung ab Januar 2018 zu verkaufen. Es handelt sich um 3 vollständige Arbeitsplätze mit allen Geräten, Schränken, Werkzeugen und Materialien.

Sehr interessant für Neugründer oder Praxislabore.

Telefonischer Kontakt unter

Peter Bettin
02161 672196



ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Fakten auf den **Punkt** gebracht.



Fulfilling your needs

Zhermack - Ihr zuverlässiger Partner

Wir sind stolz darauf Ihnen ein umfangreiches und speziell für Dentallabore entwickeltes Produktsortiment vorstellen zu können.

Vor über 30 Jahren haben wir mit der Entwicklung und Produktion unserer Silikone begonnen und konnten bis heute unser Portfolio mit hochwertigen Gipsen, Einbettmassen und Legierungen sowie Fräsrohlingen erweitern.

Entdecken Sie unsere Komplettlösungen zur Erfüllung Ihrer Bedürfnisse!