

GENUG GERATEN?

AMANNGIRRBACH

zolid DNA GENERATION

Zirkonoxid mit 100 % Farbsicherheit nach dem VITA Farbschlüssel.

AMANNGIRRBACH.COM

ANZEIGE

Vergütung anpassen

AVZ und VmF über die Zukunft der Zahntechnik.

Die Vertreterinnen und Vertreter des AVZ und des Verbandes medizinischer Fachberufe e.V. sind an einer positiven Entwicklung des Zahntechniker-Handwerks interessiert. Das stellten beide Seiten bei ihren bisherigen Gesprächen fest. „Sinkende Zahlen von Absolventen und ein in vielen Teilen Deutschlands schon bestehender Fachkräftemangel erfordern dringend Maßnahmen, die den Beruf für junge Menschen wieder attraktiv machen“, erklärte Karola Krell, Referatsleiterin Zahntechniker/-innen im Verband medizinischer Fachberufe e.V. Manfred Heckens, Präsident des AVZ, ergänzt: „Die voneinander abweichenden Voraussetzungen in gewerblichen Laboratorien, Praxislaboren und der Industrie wirken sich unmittelbar auf die Lohnsysteme aus. Die regional unterschiedlichen Strukturen und die unterschiedlichen Bereiche, in denen Zahntechniker/-innen beschäftigt sind, führen zu teils stark differierenden Löhnen.“ Allerdings sei es wichtig, die Vergütungen für die allein in den gewerblichen Laboratorien stattfindende Ausbildung schrittweise an die aktuell

ANZEIGE



im Handwerk gezahlten Vergütungen anzupassen, um die Attraktivität des Berufs des/der Zahntechnikers/-in für junge Menschen zu steigern. Vor allem müssten die erforderlichen Kompetenzen in Hinblick auf die zunehmende Digitalisierung konsequent vermittelt werden. Eine weitere Möglichkeit, gemeinsam tätig zu werden, wird im Datenschutz gesehen. Mit Blick auf die Einführung der Europäischen Datenschutzgrundverordnung im Mai 2018 gelte es, die Beschäftigten ausreichend zu informieren und zu schulen.

Quelle: Verband medizinischer Fachberufe e.V.

ZT Aktuell

Wenn der Bewerber nicht mehr klingelt ...

Thomas Völkl gibt Tipps zur effizienten Bewerbersuche.

Wirtschaft
» Seite 8

Modellherstellung mittels 3-D-Drucker

ZTM Phillip Eppers teilt seine Erfahrungen mit 3-D-gedruckten Modellen.

Technik
» Seite 10

Digitalisierung in der Zahntechnik

In seiner Kolumne klärt Klaus Köhler, ob die Zahntechnik durch Automatisierung bedroht ist.

Service
» Seite 18

Bessere Zuschüsse

VDZI zu den Forderungen nach Entlastungen der Versicherten bei Zahnersatz.



Uwe Breuer

Zu den Vorstellungen des stellvertretenden SPD-Fraktionsvorsitzenden Prof. Dr. Karl Lauterbach über eine Entlastung gesetzlich Krankenversicherter bei den Kosten für Zahnersatzleistungen äußert sich der Präsident des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI), Zahntechnikermeister Uwe Breuer: „Die von Herrn Lauterbach beklagte Kostenbelastung der Versicherten ist maßgeb-

lich eine direkte Folge der Entscheidungen des Gesetzgebers. Dazu gehören die Neugestaltung des Zuschusssystems und die Neufestlegung des Leistungsanspruches mit größerer Wahlfreiheit des Versicherten bei veränderten Abrechnungsmodalitäten ab 2005.

Das hat in der Tat zu drastischen Milliardeneinsparungen der Krankenkassen und zu einer höheren Belastung der Versicherten geführt. Der Finanzierungsanteil der gesetzlichen Krankenversicherungen an den Zahnersatzkosten ist seit dem Jahr 2000 von 46,2 Prozent auf nur noch rund ein Drittel gesunken. Im Gegenzug ist der private Kostenanteil der Versicherten von 34,2 Prozent im Jahr 2000 auf 40 Prozent gestiegen. Ein weiterer wesentlicher Anteil an der Finanzierung von Zahnersatz erfolgt heute zudem durch die privaten (Zusatz-)Versicherungen, der sich im Zeitablauf auf

» Seite 2

Zusammenschluss

Zahntechniker-Innungen fusionieren zu gemeinsamer Innung.

Die Zahntechniker-Innungen Berlin-Brandenburg, Sachsen-Anhalt und Westsachsen fusionierten am 1. Januar 2018 zur einer gemeinsamen Innung: der Mitteldeutschen Zahntechniker-Innung, kurz MDZI. Nur eine gut etablierte, leistungsfähige Ständesvertretung kann die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und das politische Umfeld umfassend beurteilen, die

Mitglieder aktuell informieren und unterstützen sowie positiv im Sinne des Zahntechniker-Handwerks im politischen Raum wirken. Die Mitglieder der Zahntechniker-Innungen Berlin-Brandenburg, Sachsen-Anhalt und Westsachsen haben dies erkannt. Sie haben sich daher am 23. Juni 2017 mit überwältigender Mehrheit für einen Zusammenschluss ihrer Zahntechniker-Innungen

ausgesprochen und im Ergebnis die Mitteldeutsche Zahntechniker-Innung geschaffen. Die Mitteldeutsche Zahntechniker-Innung steht heute ihren Mitgliedern als moderner Dienstleister in allen mit dem Handwerk in Zusammenhang stehenden Angelegenheiten zur Verfügung.

Quelle: Mitteldeutsche Zahntechniker-Innung

Frühlingsaktion bei Si-tec

TK-Soft Ceram

Metallfrei & 5+1 AKTION biokompatibel

Das Halteelement für alle Allergiker, Gesundheitsbewusste & Ästhetiker!

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

Stufenlose Friktion: Aktivierschraube aus Keramik

Besonders langlebig: Kontermutter aus Keramik

Si-tec

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

ANZEIGE

ANZEIGE

MyDental
GmbH

Rotehausstr. 36 | 58642 Iserlohn
Tel. +49 (0) 23 74 - 9 23 93 50
eMail: info@mydental.de

www.mydental.de

Zahntechniker kaufen hier!

Mediziner wollen digitalen Austausch

Kommunikation erfolgt immer noch primär per Brief.

Das Gros der Ärzte wünscht sich digitale Kommunikation zwischen Kliniken und Praxen. Dies zeigt die zur Jahreswende veröffentlichte Studie „Ärzte im Zukunftsmarkt Gesundheit 2017“. Die Stiftung Gesundheit hatte sowohl niedergelassene Ärzte als auch leitende Klinikärzte zur transsektoralen Zusammenarbeit befragt. 36,4 Prozent der niedergelassenen Ärzte würden laut der Studie am liebsten per E-Mail in sicherer Umgebung kommunizieren, 21,5 Prozent

über ein IT-System, das sich idealerweise ins Arztinformationssystem integrieren ließe. Auch bei den Klinikärzten stehen diese beiden Kommunikationswege ganz oben auf der Wunschliste. Tatsächlich kommunizieren Praxen und Kliniken allerdings immer noch vorwiegend per Brief: Fast 60 Prozent der niedergelassenen Ärzte und sogar über 80 Prozent der Klinikärzte nutzen heute diesen Weg. Wenn sie die Wahl hätten, würden sich aber nur 18,7 Pro-

zent der Ärzte und nur 11,5 Prozent der Klinikärzte für diesen herkömmlichen Weg entscheiden. „Dass Ärzte und Kliniken immer noch primär analog kommunizieren, muss man klar als Anachronismus bezeichnen – gerade in einem hoch technisierten Sektor wie dem Gesundheitswesen, in dem eine schnelle und möglichst reibungsfreie Interaktion wichtig ist“, konstatiert Prof. Dr. med. Dr. rer. pol. Konrad Obermann, Forschungsleiter der Stiftung Gesundheit. „Es ist bedauerlich, dass es bislang nicht gelungen ist, die Vorgaben des Bundesgesundheitsministeriums hinsichtlich einer umfassenden eHealth-Plattform umzusetzen, zumal dies ja eindeutig dem Wunsch der Ärzte selbst entspricht.“ Dagegen würden viele Nachbarländer in Europa bereits in der Praxis zeigen, wie verbesserte Kommunikations- und Informationsstrukturen aussehen könnten. **ZT**

Quelle: Stiftung Gesundheit



ZT Fortsetzung von Seite 1 – Bessere Zuschüsse

mehr als 20 Prozent nahezu verdoppelt hat.

Die höhere Eigenbeteiligung ist also systembedingt. Die Politik kann dies leicht ändern, indem sie die Zuschussgröße für die Regelversorgungen im Gesetz neu festlegt. Zur regelhaften Überprüfung des Leistungsanspruches ist bereits heute der Gemeinsame Bundesausschuss gesetzlich beauftragt. Eine neue Expertenkommission, wie Herr Lauterbach sie vorschlägt, impliziert die Auffassung, dass dieser trotz seines wissenschaftlichen Instrumentariums seinen gesetzlichen Auftrag nicht oder nicht ausreichend erfüllt. Dort wäre daher mit einer Problemanalyse anzusetzen und läge dann der eigentliche Handlungsbedarf der Politik. Der Sache

förderlich wäre es dabei, wenn der Gesetzgeber den Zahntechnikern in diesen Gremien endlich hinreichende Mitberatungs- und Gestaltungsmöglichkeiten einräumen würde.“ Die Entwicklung der Gesamtausgaben für Zahnersatz selbst ist dagegen außerordentlich moderat. Hieraus ergibt sich nach Ansicht des VDZI kein grundlegender Handlungsbedarf. Die statistischen Ergebnisse der Gesundheitsberichterstattung des Bundes zeigen vielmehr, dass die politisch gewollte höhere Eigenbeteiligung durch Kostenverlagerung auf die Versicherten keineswegs mit einer problematischen Kostenentwicklung in der Zahnersatzversorgung einhergeht. Im Gegenteil: Seit dem Jahr 2000 sind die Gesundheitsausgaben insgesamt um fast 60 Prozent gestiegen, die Gesamtausgaben für Zahn-

ersatz hingegen nur um 33,5 Prozent, die sich aus allgemeiner Inflationsrate und Einsatz höherwertiger Versorgungsformen erklären. Auch angesichts der gleichzeitigen Entwicklung der verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte, die um 31,5 Prozent gestiegen sind, erscheint dieser Anstieg vergleichsweise moderat.

Hierbei ist allenfalls bemerkenswert, dass die Ausgabenentwicklung der Material- und Laborkosten trotz modernster zahntechnischer Versorgungslösungen mit höchsten funktionellen und ästhetischen Qualitäten seit dem Jahr 2000 mit 25,7 Prozent gerade der allgemeinen Inflationsentwicklung (24,4 Prozent) entspricht. Die zahnärztlichen Honorare sind dabei mit knapp 43 Prozent deutlich stärker gestiegen.

Quelle: VDZI

Hubert Kluthe verstorben

Zahntechniker-Innung trauert um ehemaligen Obermeister.

Am 8. Februar 2018 verstarb im Beisein seiner Familie der ehemalige Obermeister der Zahntechniker-Innung Ostwestfalen-Lippe Hubert Kluthe (Paderborn) im Alter von 89 Jahren.

Hubert Kluthe hat sich über Jahrzehnte ehrenamtlichen Engagements herausragende Verdienste um das Zahntechniker-Handwerk erworben.

In seiner 24-jährigen ehrenamtlichen Tätigkeit als Obermeister der Innung und als Vorstandsmitglied setzte er sich für die Interessen seiner Kollegen ein und vertrat diese auch auf Landes- und Bundesebene, u. a. als Mitglied der Vertrags- und Verhandlungskommission auf Landesebene. Hubert Kluthe legte die Meisterprüfung 1955 in Stuttgart ab und eröffnete gemeinsam mit seiner Ehefrau am 1. August 1963 sein zahntechnisches Labor. In dem damals jungen Handwerk leistete er Pionierarbeit und war Vorbild für viele Kollegen. Dabei erlebte er den rapiden Aufschwung des Zahntechniker-Handwerks in den 1970er-Jahren, aber in der Folge auch die schwierigen Jahre mit mehreren Kostendämpfungsgesetzen.

Er erhielt 2005 den Goldenen und 2015 den Diamantenen Meisterbrief. Durch sein fachliches Können und seine betriebswirtschaft-

liche Weitsicht expandierte der Betrieb mit seinen heute mehr als 50 Mitarbeitern, der schon seit einigen Jahren seinen Sitz an der Klingestraße in Paderborn hat. Er wird geführt von seinem Sohn Thomas und dessen Ehefrau Anna. Hubert Kluthe galt in all den Jahren seines Schaffens als hervorragender Fachmann und Ratgeber für seine Kollegen. Sein ausgeglichenes Wesen wurde von allen



Hubert Kluthe

sehr geschätzt. Das ostwestfälisch-lippische Zahntechniker-Handwerk ist Hubert Kluthe zu großem Dank verpflichtet. Er hat sich große Verdienste um das Handwerk erworben. **ZT**

Quelle: Kreishandwerkerschaft Bielefeld

Zahnprothese Studie 2018

Patienten beklagen den schlechten Halt von Prothesen.

Wie eine neue Auswertung zum Thema Zahnprothetik deutlich zeigt, empfinden mehr als die Hälfte der Patienten das Tragen einer Prothese als unangenehm. Weiterhin beklagte die Hälfte der Prothesenträger den schlechten Halt des Zahnersatzes. Für dieses Ergebnis und viele weitere analysierte Michael Mitterer, Betreiber der Plattform kosten-beim-zahnarzt.de, mehr als 400 Datensätze. Die interessantesten Ergebnisse der Umfrage im Überblick:

- Mehr als 55 Prozent empfinden das Tragen einer Zahnprothese als unangenehm.
- Mehr als 49 Prozent tragen eine Zahnprothese im Oberkiefer.

Dagegen 20 Prozent im Unterkiefer. Eine Vollprothese haben 30 Prozent.

- Lediglich 28 Prozent informierten sich über Einsparmöglichkeiten bei Zahnprothesen.
- Mehr als 48 Prozent hatten über ein Zahnimplantat als Alternative für eine Zahnprothese nachgedacht.
- Mit fast 50 Prozent beklagen die Befragten, dass ihre Zahnprothese nicht richtig hält.
- Bei 25 Prozent ging die Zahnprothese zu Bruch.
- 30 Prozent fällt das Sprechen mit einer Zahnprothese schwer.
- Mit 36,8 Prozent ist die „blend-a-dent Super-Haftcreme EXTRA STARK“ das beste Haftmittel für Zahnprothesen.

Es gibt unterschiedlichste Ursachen, weshalb eine Prothese schlecht sitzt oder nicht hält. Hier ist es wichtig, dass der Zahnarzt in enger Abstimmung mit dem Dentallabor agiert, um für den Patienten eine hochwertige und sichere Versorgung zu gewährleisten. **ZT**

Quelle: ZWP online

ANZEIGE

Implantatbrücken
> auch in IPS e.max® CAD

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



new
way
dental
technology



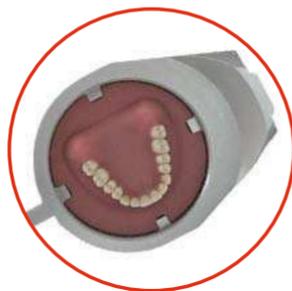
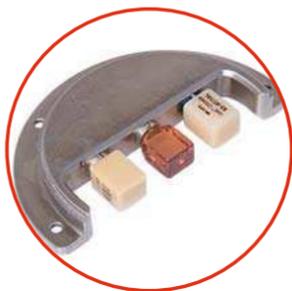
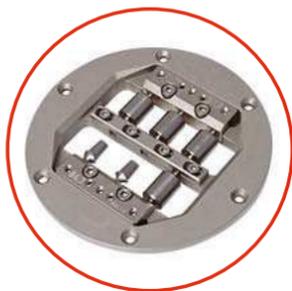
Beständigkeit
Innovation
Kundennähe

Maximale Stabilität für den professionellen Einsatz



CORiTEC 350i PRO / Loader

Das neuartige Maschinenkonzept des 5-Achs-Frässystems mit einem einteiligen Maschinengerüst aus Polymerbeton erlaubt eine 20% schnellere, vibrationsfreie Bearbeitung.



Materialvielfalt

Bearbeitung aller relevanten Rohlinge aus CoCr, Titan, Zirkoniumdioxid, Kunststoff sowie von Blockmaterialien.

Offener Blankhalter

Mit dem neuen offenen Blankhalter können Restaurationen jetzt sogar mit einem Anstellwinkel von bis zu 90 Grad bearbeitet werden.

Integriertes Nullpunktspannsystem

Dieses erlaubt den Einsatz verschiedenster Adaptersysteme wie Glas-keramikadapter oder verschiedene Premilled-Systeme.

CORiTEC 350i PRO Loader

Das vollautomatische Blankmagazin ermöglicht die vielseitige Bearbeitung von bis zu 12 Rohlingen im mannlosen Betrieb.

Erfolgreicher Tag der offenen Tür

Der erste Tag der offenen Tür 2018 an der Meisterschule für Zahntechnik war gut besucht.

In Vorbereitung auf den nächsten Meisterkurs vom 25.6.2018 bis 7.12.2018 gab es während des Tages der offenen Tür viele Fragen rund um die Meisterausbildung und Finanzierung zu

herstellung und ließ es sich nicht nehmen, mit Unterstützung der Firma Pluradent, ein Portfolio der CAD-Produkte zum Tag der offenen Tür abzubilden. Hierbei wurde die digitale Labor-

Erfolgreich weiterbilden

Seit 23 Jahren ist die Meisterschule für Zahntechnik mit 500 Absolventen erfolgreich am Weiterbildungsmarkt vertreten. Mit zwei Meisterkursen pro Jahr, welche langfristig vorab geplant sind, kann für jeden Interessenten eine hohe Planungssicherheit in Vorbereitung auf die Teilnahme garantiert werden. In den modern ausgestatteten Räumlichkeiten bereiten Dozenten die Teilnehmer auf die Prüfung vor. Der Fokus liegt auf der individuellen, praxisnahen Weiterbildung. Hier vereinen sich ein Absolventen-/Referenten-Team sowie Referenten aus Industrie und Handwerk. Zeitnah nach Kursende finden die Meisterprüfungen vor der HWK statt. Es besteht die Möglichkeit, in sechs Monaten die Meisterausbildung in Teil I und Teil II zu durchlaufen. Diese ist in Vollzeit und Splitting (Teilzeit) 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



ZTM Steven Trautmann im Dialog mit Interessenten.

beantworten. Interessenten haben viermal im Jahr die Möglichkeit, sich einen geeigneten Termin auszusuchen. Auch gibt es individuelle Wunschtermine, welche nach Absprache außerhalb der offiziellen Termine möglich sind.

Im Weiterbildungsprogramm in Vorbereitung auf die Meisterprüfung stehen auch CAD/CAM-Seminare. Es ist eine langjährige Tradition, dass Absolventen der Meisterschule in Theorie und Praxis referieren. ZTM Steven Trautmann referiert in den Meisterkursen die Meistermodell-

prozesskette von Modellscanner über CAD-Software bis hin zur subtraktiven und additiven Fertigung mittels Fräsen und Drucker beleuchtet. Dieses Angebot wurde von den Interessenten rege genutzt, und es gab jede Menge Fragen an ihn. Unter anderem natürlich auch zur Meisterausbildung selbst und den Möglichkeiten danach. Der nächste Tag der offenen Tür findet am Sonnabend, dem 14. April 2018, in der Zeit von 10–15 Uhr statt. Alle Weiterbildungswilligen sind schon heute herzlich eingeladen.

ANZEIGE

Zirkonzahn®

Scannen und Video anschauen!



WIR LIEFERN WISSEN
DIE ZIRKONZAHN SCHULE

10. DDT in Hagen

10 Jahre dentale Zukunft – Am 23. und 24. Februar finden die zehnten Digitale Dentale Technologien statt.

Am 23. und 24. Februar lädt das Dentale Fortbildungszentrum Hagen (DFH) in Kooperation mit der OEMUS MEDIA AG, Leipzig, zum zehnten Mal zum Kongress „Digitale Dentale Technologien“ (DDT) nach Hagen ein. Unter dem Leitthema „Digital Dental – Was Ihr wollt!“ bildet der Kongress in 2018 eine Vielzahl von Themen in umfangreicher Bandbreite ab. In Hagen treffen sich seit nunmehr zehn Jahren Experten aus der Digitalszene der Dentalbranche zum interdisziplinären Austausch und zur kollegialen Fortbildung. Die DDT in Hagen unter der programmatischen Leitung von ZTM Jürgen Sieger ist damit eines der wichtigsten Foren zum Austausch über die Entwicklungen der Digitaltechnik in Zahntechnik und Zahnmedizin geworden. Als Co-Moderator für den zehnjährigen Jubiläumskongress 2018 konnte Prof. Dr. Dr. Piwowarczyk von der Universität Witten/Herdecke gewonnen werden.

Partnerschaft der Zukunft

Von Anfang an haben sowohl Anwender als auch die Industriepartner die zur Verfügung stehenden CAD/CAM-Systeme immer besser an die dentalen Anforderungen anpassen können – auch weil es solche Weiterbildungsmöglichkeiten wie in Hagen gibt. Die Möglichkeiten der digitalen Diagnostik, Planung und Fertigung patientenindividueller Prothetik, über navigierte Chirurgie bis hin zu CAD/CAM-Knochenblöcken sind heute vielseitig, aber nicht minder einfacher zu überschauen als noch vor zehn Jahren. Die Herausforderungen liegen zum einen in der wirtschaftlichen Darstellbarkeit des digitalen Workflows innerhalb der Praxis und des Labors. Hier muss abgewogen werden, welche maschinellen und virtuellen Hilfsmittel angeschafft werden können und welche Arbeitsprozesse ausgelagert werden sollten. Zum anderen müssen die digitalen Abläufe selbst permanent auf ihre Sinnhaftigkeit und ihr Verbesserungspotenzial überprüft werden. Nicht alles, was machbar ist, ist effizient und sinnvoll. Dies auszuloten, ist u. a. die Aufgabe dieser Veranstaltung. So lässt sich die rasante Entwicklung der digitalen dentalen Technologien u. a. am Beispiel der CAD/CAM-Materialien und deren Verarbeitungsweise ablesen. In den Anfängen konnten zur Fertigung nahezu ausschließlich abtragende Verfahren eingesetzt werden. Inzwischen haben sich auch additive Fertigungsmethoden fest etabliert. Die Entwicklungen in diesem Bereich lassen erwarten, dass sich in Zukunft

immer mehr Materialien aufbauend fertigen lassen. Durch die digital unterstützte Fertigung ist es möglich, die klassischen Werkstoffe für Zahnprothetik in einer besseren Qualität und mit einem erweiterten Indikationsspektrum anzubieten.

Der Jubiläumskongress 2018 setzt sich daher sowohl mit abtragenden als auch auftragenden digitalen Verfahren auseinander. So wird dem Trendthema 3-D-Druck

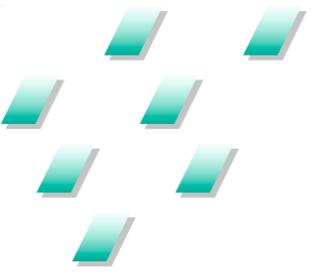


u. a. im Vortrag „Der 3-D-Druck-Workflow in der digitalen Dentalwelt“ von ZTM Roland Binder Rechnung getragen. Die digitale Totalprothetik steht im Fokus von ZTM Karl-Heinz Körholz, während sich Priv.-Doz. Dr. med. dent. Jan-Frederik Güth, LMU München, im Vortrag „Monolithisch – monoton?“ mit Materialien beschäftigen wird. Die zehnten Digitalen Dentalen Technologien vertiefen in 2018 einmal mehr das breite Spektrum und die Vielseitigkeit, die die Digitalisierung für die Zahnmedizin und Zahntechnik bereithält. Die zahlreichen Workshops und Vorträge hochkarätiger Referenten am Freitag und Samstag werden erneut von einer umfangreichen Industrieausstellung begleitet. **ZT**



ZT Adresse

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
event@oemus-media.de
www.ddt-info.de



Unsere Empfehlung für Sie zur Weiterverarbeitung:



LiSi PressVest
Geringe Bildung der Reaktionsschicht sowie einfaches Ausbetten.



Initial™ LiSi Press

von GC · Perfekte Qualität mit hoher Zeitersparnis dank revolutionärer Lithium-Disilikat-Glaskeramik

Initial LiSi Press ist der neue Lithium-Disilikat-Pressrohling von GC mit HDM-Technologie (High Density Micronization). Die selbst entwickelte neue Technologie bietet unübertroffene physikalische Eigenschaften und erzielt eine hervorragende Ästhetik, warme Farben und eine ausgewogene Fluoreszenz.



Initial LiSi
Zur ästhetischen Verblendung im Schichtverfahren.



Initial Lustre Pastes NF
Für die schnelle und ästhetische Individualisierung.

GC Germany · High Performance Dentallösungen
germany.gceurope.com



Wer bist du? – Eine Anleitung zur Selbstmotivation

Sie kümmern sich rastlos um die Kunden. Sie motivieren liebevoll Ihre Mitarbeiter. Sie besuchen eifrig Messen und Fortbildungen, verhandeln hart mit Lieferanten, und im Verein hören viele gespannt auf Ihre Meinungen und Ideen. Auch daheim sind Sie die wichtigste Ansprechperson für alle Fälle. Zu fast jedem Thema ist Ihre eigene präzise Entscheidung zwingend gefragt. Ein Beitrag von Hans J. Schmid.

Egal wann und wo, man wird gefordert. Es spielt keine Rolle, welcher Wochentag es ist, welche Veranstaltung, welche Uhrzeit. Wie nun schafft man das? Woher kommt diese nie endende Energie, wie wird der Akku wieder aufgeladen? Wie teilt man die Lebensenergie ein, so dass sie nicht schon zum wohlverdienten Feierabend verbraucht ist? Und wer bekommt es ab, wenn die eigene Energie verbraucht ist, und wie äußert sich das?

sich die infektiöse Erkältung am Donnerstag ankündigt, am Freitag richtig schlagartig ausbreitet und er dann das ganze Wochenende im Bett verbringt. Pünktlich am Montagmorgen schleppt er sich noch sichtlich angeschlagen auf die Arbeit, und wie von Zauberhand ist bis abends wieder alles gut. Warum sind gute Unternehmer nur am Wochenende krank? Oder anders gefragt, warum trifft mich der Virus immer nur im wohlverdienten Urlaub oder

Ihr zweites Ich wird ihn für Sie ausführen. Das ist sicher. Sie nutzen eine Art von „Branding“, eine ausgewählte Denkweise wird als Glaubenssatz festgelegt und dient ab sofort als Wahrheit. „Ich kann es mir nicht leisten, krank zu werden“, „Ohne mich geht das Unternehmen unter“, „Die Menschen brauchen mich“. Wie stark diese prägnante Programmierung ist, erkennt man immer dann, wenn man aus derselben aussteigt. Kaum gibt es Aussicht auf ein

Der große Vorteil ist, dass man nie zu viel Energie aufladen kann. Es ist keine Überladung des eigenen Systems möglich. Aufladen geschieht immer dann, wenn man sich mit etwas anderem beschäftigt außer der Arbeit. Alles außer dem, was einen von Montag bis Freitag im Bann hält. Es ist egal, ob Sie mit den Kindern einen Ausflug machen oder sich im Verein einsetzen, ob Sie sich sportlich verausgaben oder Stunden auf dem Sofa dem „Chillaxen“ (neudeutscher Ausdruck für Mischung aus „chillen“ und „relaxen“, also ausruhen). Es gibt unendlich viele Dinge und Betätigungsfelder, die den Kopf mit anderen Gedanken füllen und das Thema Beruf ausschalten. Wichtig ist dabei, dass alle Aktivitäten außerhalb des Unternehmens stattfinden. Zwei Dinge sind hierbei nicht sonderlich dienlich: sinnfreies Nutzen des Fernsehers und zielloses Surfen im Netz. Den nächsten Stein der Weisen, den Sie nutzen können, ist die unerschwerliche Programmierung mit Ihrem Anker. Wie er aussieht und welche Bedeutung er für Sie hat, ist ganz unterschiedlich, und er darf sich auch ändern, je nach Zeit und Gelegenheit. Henry Ford wird nachgesagt, er hat seinen ersten selbst verdienten Dollar stets in seiner Hosentasche getragen. Manch andere haben eine Mark in der Geldbörse, einen Stein in der Hosentasche etc. Hier geht es nur darum, dass man immer wieder an sein Ziel erinnert wird.

benefekt ist, dass man nach etwa zwei Wochen nicht mehr bewusst den Anker wahrnimmt, jedoch die Augen und das Unterbewusstsein weiter darauf reagieren. Weitere Orte sind zum Beispiel im Auto:

ANZEIGE

Lenkrad, Sonnenblende oder Türgriff. Im Betrieb sind ebenfalls viele Stellen interessant. Nicht nur im Chefbüro. Ich empfehle kleine Aufkleber in Form eines Smiley's. Suchen Sie sich Erinnerungen, welche zu Ihnen passen. Das Gute an diesen kleinen Alltagshelfern ist, dass man nicht an ihre Wirksamkeit glauben muss, man muss es nur tun. Auch ohne die Überzeugung, dass es helfen könnte, arbeiten die eigenen kleinen Helfer Tag und Nacht, und das ganz ohne Bezahlung. Das ist versprochen. Ihr einziger Auftrag ist, sie einmal anzubringen, und der Rest erledigt sich von selbst.

Mit diesem Weg haben Sie eine Schatztruhe voll mit unbändiger Energie, die Sie im Alltag sicher durch jedes Unwetter, jedes Gewitter oder noch so großes Erdbeben sicher führen. Nichts kann Sie mehr aus der Bahn werfen. Sowohl für Ihr Team als auch für Ihre Kunden sind Sie der sichere Fels in der Brandung, an dem sich jeder festhalten will. Jeder freut sich über motivierende Worte sowie den Zuspruch, den Sie spenden können. Das treibt den Motor Unternehmen unaufhaltsam an. Viel Arbeitsspaß beim Nutzen von NVP (Neuronaler Visualisierender Programmierung).

Stell dich der Angst, und der Tod der Angst ist sicher! **ZT**

ZT Adresse

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



Es ist so einfach!

Zur Verdeutlichung hier ein paar Ideen und Angebote, wie es wirklich einfach wird. Eine Frage zum Anfang: Wie viele Tage ist ein normaler Angestellter im Jahr im Durchschnitt krank? Die zweite Frage liegt auf der Hand: Und wie viele Tage ist ein selbstständiger Unternehmer im Jahr krank? Auch wenn man vermuten würde, dass Angestellte höhere Werte haben, liegt man falsch! Die Zeiten sind nahezu identisch. Jeder holt sich mal eine nervige Erkältung, eine grässliche Magenverstimmung, eine infektiöse Entzündung oder die gute Stimme ist mal weg. Doch entscheidend ist die Zahl der Fehltag im Betrieb. Und da ist der gravierende Unterschied. Während die deutschen Mitarbeiter durch die Krankenschreibung vom behandelnden Arzt schon mal eine ganze Woche fehlen, hat der Unternehmer schon wieder fleißig drei Tage im eigenen Betrieb gearbeitet. Doch meist ist es bei einem Selbstständigen so, dass

den ersehnten Weihnachtsferien? Wenn das nicht nur mir so passiert, sondern vielen anderen Selbstständigen auch, stellt sich doch die Frage: Hat das System? Wenn alle dieselben Erfahrungen machen, und zwar beide, mit sich und ihren Angestellten? Das hat dann ja wohl einen guten Grund.

verlängertes Wochenende, eine ersehnte Urlaubszeit oder die stillen Tage, schon haben Sie irgendetwas, was Sie aus der Bahn wirft. Die positive Programmierung ist wie weggeblasen, als ob sie nie da gewesen wäre. All die Stärken, der unbändige Leistungswille – wie weggeblasen. Ohne Auftrag an das Unterbewusstsein ist man

Sie brauchen die Zeit zum Herunterfahren und Erholen sowie die Möglichkeit, den Akku wieder aufzuladen, um für die neuen Herausforderungen gewappnet zu sein.

Manche Menschen gehen auf Arbeit, um sich selbst zu schaden

Programmierung ist hier der richtige Gedanke. Sich im Unterbewusstsein (das logischerweise Unbewusstsein heißen müsste) mit den richtigen Anweisungen zu programmieren, ist der Hintergrund. Geben Sie sich einen richtigen Auftrag, und

so empfindlich auf Umwelteinflüsse wie ein neugeborenes Kind. Wenn die Belastung herunterfährt, geht das identisch mit dem Schutzschild einher – das ist nicht zu verhindern. Und das ist gut so. Sie brauchen die Zeit zum Herunterfahren und Erholen sowie die Möglichkeit, den Akku wieder aufzuladen, um für die neuen Herausforderungen gewappnet zu sein.

funktioniert daheim der Spiegel im Bad. Hier ein Smiley angebracht, hilft sowohl abends abzuschalten als auch morgens nach dem Aufstehen kurz an die positive Programmierung zu denken. Der Akku wird somit aufgeladen. Ein toller Ne-



Infos zum Autor



Celtra® Press

Zirkonoxid-verstärktes Lithium-Silikat (ZLS)

Macht den Unterschied

Eine hochfeste Glaskeramik mit einzigartiger Mikrostruktur:

- Natürliche Opaleszenz und Transluzenz ergeben einen Chamäleon-Effekt, der sich nahtlos an die umliegende Zahnschicht anpasst
- Außergewöhnliche Biegefestigkeit – 678 MPa*
- Ausgezeichnete Fließigenschaften ermöglichen dünne, aber stabile Ränder
- Einfache und schnelle Verarbeitung – minimale Reaktionsschicht, schnelle Politur, vereinfachtes Farbsystem reduziert die Lagerhaltungskosten
- Umfassendes Gesamtsystem mit Pellets, Einbettmasse und Verblendkeramik

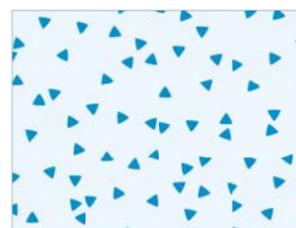
*Biegefestigkeitsprüfung der Justus-Liebig-Universität Gießen: 678 MPa (biaxiale Biegefestigkeit). Interne Messungen von Dentsply Sirona: 567 MPa (3-Punkt Biegefestigkeit).

celtra-dentsplysirona.de



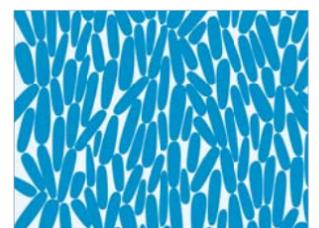
Klinische Aufnahme mit freundlicher Genehmigung von Dr. Ernst Koburg, Zahnarzt, und Hans-Jürgen Joit, ZTM.

Mikrostruktur Celtra



Kristallite aus zirkonoxidverstärktem Lithiumsilikat (ZLS)
500-1400 nm

Mikrostruktur Mitbewerber



Kristallite aus herkömmlichem Lithiumdisilikat
2000-4000 nm

Laden Sie das kostenlose Informationspaket herunter:
CeltraInfo.de



**Dentsply
Sirona**
Prosthetics

Wenn der Bewerber nicht mehr klingelt ...

Thomas Völkl, Rhetorik- und Kommunikationstrainer sowie ehemaliger Headhunter, gibt Ratschläge zur effizienten Bewerbersuche.

„Bei uns bewirbt sich einfach keiner mehr!“ Eine Aussage, die man landauf, landab aus vielen Unternehmen hört. Noch gibt es in einigen Branchen genug Bewerber, während andere tatsächlich leer ausgehen und nicht wissen, wie sie Ausbildungsplätze oder offene Stellen besetzen sollen. Gemäß dem Zitat von Leo Tolstoi „Was du heute denkst, wirst du morgen tun“ sind Unternehmen gut beraten, die Weichen im Bewerbungsprozess jetzt neu zu stellen. Die Personalauswahl macht nicht halt vor den bekannten Herausforderungen. Globalisierung, Digitalisierung und Agilität allerdings werden das Recruiting noch viel stärker verändern, als es sich Unternehmer derzeit vielleicht vorstellen können und wollen.

Eine aktuelle Studie, die das Basler Forschungsinstitut Prognos Ende August 2017 veröffentlicht hat, sagt für den deutschen Arbeitsmarkt einen dramatischen Fachkräftemangel voraus: „Auch wenn Ungewissheiten beim Blick in die Zukunft bestehen und gerade auch die Digitalisierung zu Veränderungen der Arbeitsnachfrage führen wird. Die Prognos AG hat für das Jahr 2030 eine Fachkräftelücke von etwa 3 Millionen, für 2040 von rund 3,3 Millionen, errechnet.“ (Quelle: www.prognos.com) Natürlich gilt dies, wie eingangs bereits beschrieben, nicht für alle, aber ganz sicher für eine Vielzahl an Branchen: Im Gastgewerbe, im Medizinsektor oder in den technischen Berufen werden Fachkräfte zukünftig ohne jeden Zweifel immer knapper.

Auswirkungen deutlich spürbar

Viele Unternehmen spüren bereits heute die Auswirkungen des Wandels am Arbeitsmarkt. Ausgeschriebene Stellen bleiben unbesetzt, Bewerbungen gehen erst gar nicht ein. Umgekehrt gibt es Unternehmen in der gleichen Branche, die nach wie vor eine Auswahl an möglichen Bewerbern haben und auch erfolgreich neue Mitarbeiter einstellen können. Aber was unterscheidet nun die einen von den anderen Unternehmen? Eigentlich ist es ganz einfach und doch auch wieder nicht, weil veraltete Denkmuster und alteingesessene Strukturen aufgebrochen werden müssen. Genau da ist die viel zitierte Agilität gefordert, sind neue, auch digitale Wege gefragt. Unabhängig davon legen die erfolgreichen Unternehmen in jedem Fall Wert auf eine exzellente Personalauswahl und überlassen im Prozess der Personalsuche nichts dem Zufall.



Dieser wird vielmehr zur „Chefsache“. Die Zeiten, in denen man auf eine einmal in einer Tageszeitung veröffentlichte Stellenausschreibung ausreichend Bewerbungen bekommen hat, sind nun einmal vorbei. Ein langfristiges und der Zielgruppe angepasstes Bewerbermanagement ist notwendig. Leichter gelingt dies in folgenden vier Schritten:

1. Lernen Sie sich kennen

Jedes Unternehmen spricht eine andere Sprache, hat andere Mitarbeiter und arbeitet anders. Hier gilt es, genau zu definieren, welche Art von Unternehmen man ist. Ein Unternehmen im Pflegesektor agiert anders als ein Bauunternehmen. Ein Familienbetrieb anders als eine börsennotierte Firma. Auch die Analyse der bestehenden Mitarbeiter ist eine wunderbare Möglichkeit, sich besser kennenzulernen. Sind viele Mitarbeiter eines Ingenieurbüros beispielsweise in der Freiwilligen Feuerwehr und/oder in einem Modellbauverein aktiv, haben die dort gezeigten Interessen sicherlich auch auf das Arbeitsklima einen Einfluss. Der rote Faden, der ein Unternehmen in all seinen Facetten, Unterschiedlichkeiten und Herausforderungen zusammenhält, ist das Leitbild, das anhand folgender Fragen erstellt werden kann:

- Wofür steht unser Unternehmen, was leistet es, und warum ist es erfolgreich?

- Welche Unternehmenskultur wird gelebt?
- Nach welchen Werten und Maßstäben wird in unserem Unternehmen gehandelt?
- Welche Vision treibt unser Unternehmen an?
- Wie lauten die Unternehmensziele?

Im Idealfall kurz, prägnant und anschaulich formuliert, hat das Leitbild im Bewerbungsprozess eine leitende Funktion. Es hilft dem Unternehmen, klar zu definieren, welche Menschen mit welchen Fähigkeiten, Werten und

2. Definieren Sie, wen Sie exakt suchen

Je klarer typische Alltagssituationen beschrieben werden, die auf einen neuen Mitarbeiter zukommen können, und je klarer man sich hier ist, welche Reaktion oder welches Verhalten dabei von einem idealen Mitarbeiter gewünscht wird, desto klarer kann beschrieben werden, wie ein idealer Kandidat aussieht. Ein weiteres Ergebnis dieser fundierten Analyse ist, dass dabei typische Interessen und Vorlieben beschrieben

mal gedanklich in die Zukunft zu reisen, genauer gesagt in die Zeit, in der der neue Mitarbeiter bereits im Unternehmen tätig ist. Im besten Fall wird das betreffende Team mit auf die Zeitreise genommen, um gemeinsam festzustellen, was sich durch die Mitarbeit des Neuen geändert hat. Zeit für einen gemeinsamen Reisebericht:

- Welche Aufgaben wurden erledigt?
- Wo konnten wir positive Veränderungen feststellen?
- Was hat sich für das Team, in dem der neue Mitarbeiter arbeitet, geändert?
- Wie und wo hat sich das Unternehmen verändert?

Ein spannender Weg des Sich-Fragens und der Antwortsuche, in dessen Fokus wertvolle Analysen, breit gefächertes Hintergrundwissen und vor allem eines steht: Die Erfahrung des Unternehmens, besser gesagt seiner Mitarbeiter. Bisherige Stelleninhaber und auch zukünftige Teamkollegen sind eine wertvolle Ressource auf dem Weg der exzellenten Personalsuche. Werden erst einmal alle Tätigkeiten möglichst detailliert aufgeschrieben, ergeben sich nicht selten ganz nebenbei wichtige Erkenntnisse zur generellen Teamzusammensetzung, zu vakanten Aufgabenfeldern und neuen Möglichkeiten der Zusammenarbeit im bestehenden Team.

3. Passen Sie Ihre Stellenausschreibung entsprechend an

Genug Gedanken gemacht. Jetzt ist es Zeit, diese Gedanken in die passende Form zu gießen, in die

ANZEIGE

Vertrauen ist gut, vergleichen ist wertvoller! **Exklusiv Gold**

Wir werben nicht mit HÖCHSTPREISEN

wir ZAHLEN sie - jeden Tag!

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

Normen notwendig sind, um den Weg gemeinsam erfolgreich weiter zu beschreiten. Schließlich müssen die Unternehmenskultur und das Wertesystem des Unternehmens zur Persönlichkeit des neuen Mitarbeiters passen und umgekehrt. Deshalb ist das Leitbild auch Grundlage und Mittelpunkt der Gespräche und vielfältigen Berührungspunkte mit den potenziellen Kandidaten. Wo auch immer Menschen erfolgreich zusammenarbeiten sollen, spielen Werte und Tugenden eine entscheidende Rolle. Umso wichtiger ist es, diese in einen wertschätzenden Bewerbungsprozess einfließen zu lassen und sich dabei der eigenen Unternehmenswerte bewusst zu werden.

werden können. Und diese spielen eine große Rolle, um die Zielgruppe der möglichen Kandidaten enger einzuzugrenzen oder zu lokalisieren. So sind beispielsweise Teamplayer, die das Zusammenspiel mit Kollegen beherrschen müssen, vielleicht leichter im Teamsport oder in der Musik, im Orchester oder Chor zu finden.

Wer eine Reise macht, muss sein Ziel kennen. Auf die Personalrekrutierung übertragen bedeutet dies schlicht und einfach: Wenn ein Unternehmen Personal sucht, muss es wissen, was es mit dieser Person erreichen will. Erst dann wird die Zeit der Zusammenarbeit eine erfolgreiche sein. Und das bedeutet, am besten einfach ein-

Form einer Stellenanzeige. Wo und wie auch immer diese Anzeige veröffentlicht wird, es lohnt sich IMMER, eine gut durchdachte Stellenanzeige zu kreieren und diese an die Definition der Zielgruppe möglichst genau anzupassen. Kreative Personen sprechen sie über eine ganz andere Art der Ausschreibung an, als Controller oder Buchhalter. Aber in erster Linie gilt: Schriftlichkeit sorgt für Klarheit. Klarheit schafft Verbindlichkeit. Erst nach einer schriftlichen Fixierung wird klar, inwieweit Ergebnisse aus Diskussionen und Abstimmungen im Vorfeld von allen Beteiligten gleich verstanden und wahrgenommen wurden. Die Weitergabe der Informationen über die zu besetzende Stelle unterstützt den Kommunikationsprozess in die Firma hinein und beugt Missverständnissen vor. Eine verschriftlichte Stellenanzeige ist ein wichtiges internes Instrument zur Klärung des gemeinsamen Zieles. Wichtig dabei ist: Die Stellenanzeige muss „dem Fisch schmecken, nicht dem Angler“. Also am besten in die Rolle des suchenden Betrachters schlüpfen und sich in dessen Umgebung umschaun.

4. Gehen Sie aktiv auf die Zielgruppe zu

Der nun entscheidende Schritt ist es, direkt auf die Zielgruppe

zuzugehen und nicht nur durch ein Inserat in einer Tageszeitung zu hoffen, zufällig die Zielgruppe anzusprechen. Vereine stellen, wie bereits erwähnt, eine gute Möglichkeit dar, Personen mit bestimmten Vorlieben oder Erfahrungen zu finden. Anzeigen für offene Stellen auf Ebay sprechen ebenfalls ein ganz spezielles Klientel an, wie auch Anzeigen auf XING. Je gezielter und klarer die Zielgruppe und damit auch der optimale Kommunikationskanal definiert sind, desto erfolgreicher läuft die Personalsuche. Innovative Wege sind gefragt: Auf seiner Internetseite hat ein Unternehmen beispielsweise eine Sammlung von Hinweisen und Tipps rund um das Thema Bewerbung, Lebenslauf, Assessment-Center, Anschreiben u. a. erfasst und kostenlos zur Verfügung gestellt. Diese kleinen Tipps kommen sehr gut an und werden weiterempfohlen. So kommen wieder neue Besucher auf die Karriereseiten des Unternehmens, und es entsteht nach und nach ein Erfolg versprechender Bewerberpool. Mitarbeiter erfahren aus der Zeitung, dass ein neuer Kollege gesucht wird? Schade, denn damit bleibt eine wichtige Such-

option außen vor – die eigenen Mitarbeiter. Umfragen des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) zeigen deutlich: Jede dritte Stelle wird über Mitarbeiter und persönliche Kontakte besetzt.

welche offenen Stellen zu besetzen sind und welche Personen dafür gesucht werden. Auch die Personen, die nicht direkt am Bewerbungsprozess beteiligt sind, müssen von der geplanten Neubesetzung wissen. Und schon gewinnt der Multiplikationseffekt an Wirksamkeit.



Für Unternehmen bedeutet das: Bitte keine Geheimakte aus der Personalpolitik machen, sondern offene Stellen unbedingt intern kommunizieren. So werden aus Mitarbeitern wertvolle Mitsucher von neuen Mitarbeitern. Jede Führungskraft im Unternehmen muss und darf wissen,

Auf den Punkt gebracht: Je besser die Unternehmenskultur und der ideale Kandidat beschrieben sind, desto leichter können Unternehmen ihre Rekrutierungsstrategie anpassen und festlegen. Keine Möglichkeit, potenzielle Kandidaten anzusprechen, darf vernachlässigt werden.

Dabei ist es wichtig, die Hürde, sich zu bewerben, so flach wie möglich zu halten. Eine mehrseitige Onlineplattform oder eine verpflichtende postalische Bewerbung mit Anschreiben, Lebenslauf und Zeugnissen kann bereits zu viel verlangt sein und potenzielle Kandidaten abschrecken. Ausreichend sind für das Erste in vielen Fällen Name und Telefonnummer. Denn damit hat das Unternehmen die Chance, den Interessenten zu kontaktieren, ein erstes Telefoninterview durchzuführen oder zu einem Vorstellungsgespräch einzuladen. Der Lebenslauf kann dann immer noch eingefordert werden.

Sobald aber ein persönlicher Kontakt besteht, ist der erste Schritt getan, um den besten Mitarbeiter zu finden und für das Unternehmen zu gewinnen. ZT



ZT Adresse

Thomas Völkl
die WortMacherei GbR
Hinter dem Kloster 22
95478 Kemnath
Tel.: 09642 5489896
info@diewortmacherei.de
www.diewortmacherei.de

ANZEIGE



FRISOFT – FÜR EINE PERFEKTE FRIKTION

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

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

Frisoft ist geeignet zum nachträglichen Einbau bei 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-Friktionenaufnahmekappen (Titan)
+ Werkzeug (ohne Attachmentkleber)

Stempel

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

*Preis zzgl. MwSt. und Versand

VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

Professionelle Modellherstellung mittels 3-D-Drucker

ZTM Phillip Eppers (Dentallabor Eppers, Hildesheim) beschreibt im Fachbeitrag umfassend seine Erfahrungen mit 3-D-gedruckten Modellen.

Die Herstellung von 3-D-gedruckten Modellen steht bei uns im Dentallabor Eppers immer mehr im Vordergrund. Dies liegt natürlich hauptsächlich daran, dass mittlerweile mehr als sechs Behandler – es werden jährlich mehr – fast ausschließlich mittels Intraoralscan ihre Daten als STL-Datensatz an das Labor schicken.

Ob es Abformungen/Scans für Implantatmodelle, Stumpfmodelle oder einfache Scans für Situationsmodelle sind: Die Behandler sind durchweg zufrieden mit den Scandaten (wir nutzen ausschließlich 3Shape TRIOS-Scanner), denn sie sparen nicht nur Zeit, sondern auch Geld für den Patienten, da bei einer Implantatabformung beispielsweise der individuelle Löffel und ein zusätzlicher Versandgang wegfallen.

Mittlerweile haben wir bereits verschiedene 3-D-Drucker über einen längeren Zeitraum bis ins Detail getestet. Dabei fiel auf, dass die Systeme nicht nach dem simplen Prinzip „Plug and Play“ funktionieren, sondern es immer eine Eingewöhnungszeit und somit eine Testphase fordert, die sich nicht überspringen lässt. Der Gedanke war zunächst, die Funktionsweise sei ähnlich wie bei CAD/CAM-Fräsanlagen (d.h. Erstellung eines STL-Datensatzes, der dann bearbeitet an die Fräsmaschine übermittelt wird). Doch dem ist nicht so. Beim dreidimensionalen Drucken gibt es eine Vielzahl von Punkten zu beachten, um eine hohe Passgenauigkeit erzielen zu können:



Abb. 1

Abb. 1: Erstellen des Auftrages.

1. Wie hoch ist das Modell, das gedruckt werden soll? – danach richtet sich die Höhe des Stumpfes

2. Was wird gedruckt? Ist es ein Molar oder ein Frontzahn? – entscheidend für die Ausdehnung des Stumpfes

3. Welches Material wird für den Druck genutzt? – jedes Material erfordert andere Parameter

4. Wie groß ist die Auflagefläche des zu druckenden Objektes

auf dem Picker? – ist sie zu klein, löst sich das Objekt vom Picker

5. In welchem Grad steht das Modell zu dem Picker? – 20° zum Picker

6. Sind keine Verunreinigungen im Harzbad? – denn diese führen zu Druckfehlern

7. Welches Implantatsystem soll im Modell integriert werden? – Es sind auch hier verschiedenste Passungsparameter erforderlich, um die positionierbaren Laboranaloge unter leichter Friktion ins Modell zu stecken.

8. Sind genügend Stützstrukturen vorhanden? – ansonsten Fehlgedruck

9. Wo liegen die Stützstrukturen?

Diese und weitere Aspekte gilt es, zu beachten, um gleichbleibend gute und präzise Ergebnisse zu erzielen. Unser bevorzugtes 3-D-Drucksystem ist derzeit der Formlabs 2 (Vertrieb Goldquadrat GmbH). Der Drucker sowie die zugehörige Software, welche als Freeware zu erhalten ist, stammen ursprünglich aus der Industrie und nicht aus der Dentalbranche.

Das System erweist sich als sehr zuverlässig: Unsere Erfahrungen zeigen über einen langen Zeitraum gleichbleibende und hochpräzise Ergebnisse ohne nennenswerte Fehlgedrucke. Ein sehr großer Vorteil bei dem genannten Druckermodell ist, dass das System sowohl offen als auch geschlossen funktioniert: Man kann jegliches, auf dem Markt verfügbare Druckmaterial verwenden, wenn die Wellenlänge passt. Unsere Erfahrungen beruhen jedoch ausschließlich auf der Nutzung des geschlossenen Systems. Dies hat den Vorteil, dass das System jederzeit weiß, welches Material sich im Drucker und wie viel Harz sich noch im Harzbad befindet. Des Weiteren ist es ein sicherer Weg, viele Fehlerquellen zu vermeiden.

Außerdem bestehen auf der Internetseite von Formlabs schon vorhandene Passungsparameter,

die beim 3Shape DentalDesigner eingefügt werden können. Diese sind zwar in der Passung nicht gänzlich ausgereift, können aber als Ansatz verwendet werden. Die Nutzung von zwei unterschiedlichen Konstruktionssystemen (3Shape und exocad) hat sich in der Praxis als sehr sinnvoll herausgestellt, da beide Systeme jeweils Vor- und Nachteile haben.

Patientenfall

Im Folgenden wird ein einfacher Fall geschildert, um zu verdeutlichen, wie die Modellherstellung praktisch funktioniert: Schon beim Erstellen des Auftrages (Abb. 1) ist bei den Passungsparametern zu unterscheiden, ob wir im Front- oder Seitenzahnbereich arbeiten. Die Scandaten müssen anschließend bereinigt und zugeschnitten werden (Abb. 2). Dabei sollte der Behandler sehr genau darauf achten, dass es keine Scanüberlappungen auf dem Modell (Unterkieferstumpfmodell) und keinerlei Löcher im Scan gibt. Ansonsten kann es dazu führen, dass die Modelle nicht weiter mit der 3Shape-Software bearbeitet werden können. In solchen Fällen kann man dann auf das zweite System (exocad) zurückgreifen – hier ist die Software deutlich „gutmütiger“.



Abb. 2

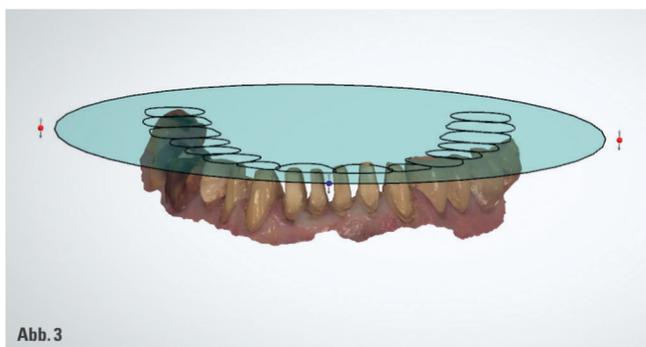


Abb. 3

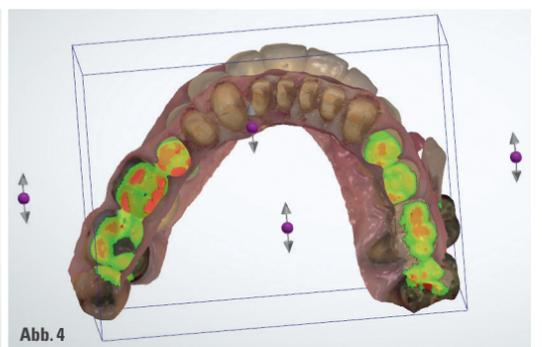


Abb. 4

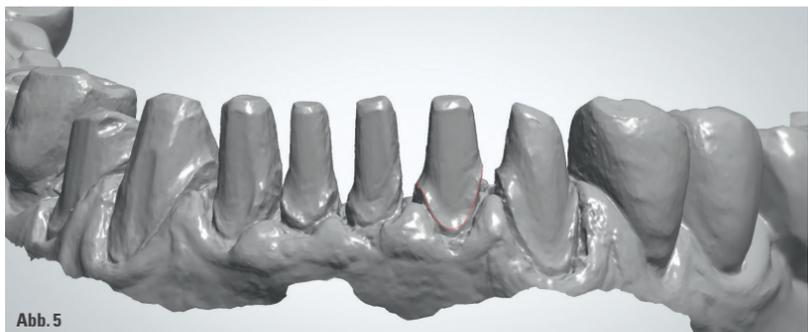


Abb. 5



Abb. 6

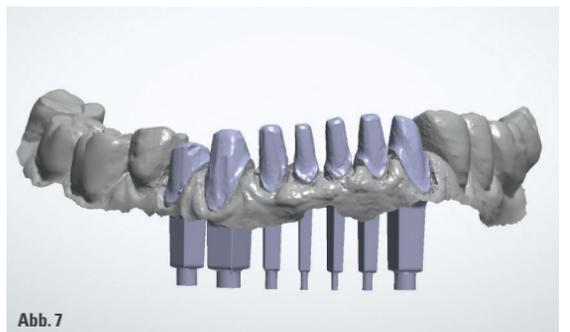


Abb. 7

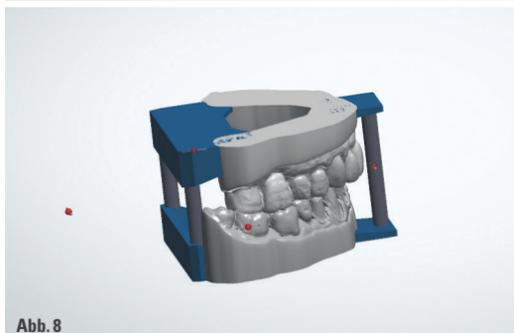


Abb. 8



Abb. 9

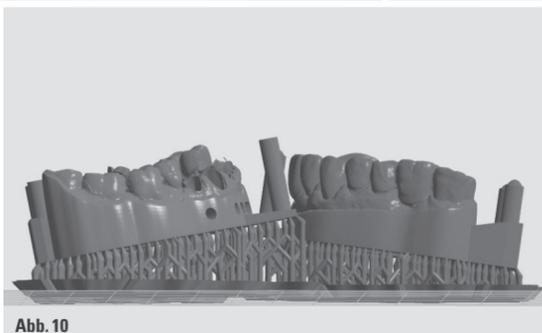


Abb. 10

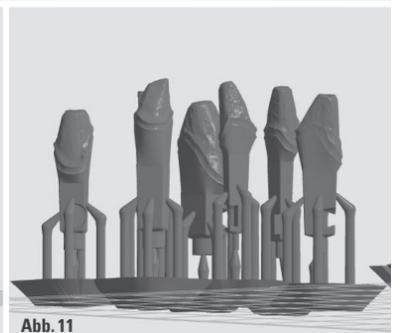


Abb. 11

Abb. 2: Zuschneiden des Unterkieferstumpfmodells. – Abb. 3: Lagerichtiges Platzieren des Unterkieferstumpfmodells. – Abb. 4: Okklusale Ausrichtung des Antagonisten. – Abb. 5: Bestimmen der Präparationsgrenzen. – Abb. 6: Stümpfe werden an der markierten Präpargrenze geschnitten. – Abb. 7: Erstellen der Stümpfe. – Abb. 8: Artikulationshilfe. – Abb. 9: Fertig erstelltes 3-D-Modell. – Abb. 10: Platzieren der Modelle auf dem Formlabs 2-Picker. – Abb. 11: Platzieren der Stümpfe auf dem Picker.



Abb. 12a



Abb. 12b

Abb. 12a und b: Fertiges Modell.

Es ist darauf zu achten, dass die Modelle gerade und lagerichtig eingestellt werden (Abb. 3); ansonsten würden die Modelle schief erstellt. Anschließend folgt die okklusale Ausrichtung des Antagonisten. Hier ist zu überprüfen, dass der Gegenbiss ordnungsgemäß zum Stumpfmodell ausgerichtet wird (Abb. 4). Im abgebildeten Fall hat der 3. Quadrant weniger Kontakt als der 4. Quadrant.

Bei der nun folgenden Bestimmung der Präparationsgrenzen (Abb. 5) sollte immer von polychromer auf monochrome Darstellung umgeschaltet werden, da die Präparation so wesent-

lich besser zu erkennen ist. Danach werden die Stümpfe an der markierten Präparationsgrenze geschnitten (Abb. 6). Die Präparationsgrenzen werden klar dargestellt und unterhalb freigelegt, um das spätere Arbeiten zu erleichtern.

Beim Erstellen der Stümpfe (Abb. 7) ist zu erkennen, dass die Dimensionen unterhalb des Stumpfes gering sind und die Passung entsprechend kleiner eingestellt werden muss als bei einem Molaren. In einem späteren Schritt wird erläutert, wie man sich hier mit einem simplen Trick in Einzelfällen weiterhelfen kann.

Die abgebildete Artikulationshilfe (Abb. 8) wird in unserem Labor nur genutzt, um die Arbeiten in einem „richtigen“ Artikulator umzusetzen, da das Modell sich ohne diese Hilfe oft nur schwer fixieren lässt.

Das fertige Modell (Abb. 9) kann nun auf der Plattform des Druckers fixiert werden. Zu beachten ist die ordnungsgemäße Platzierung der Modelle auf dem Picker (Abb. 10). Auch hierbei liegen – wie anfangs bereits erläutert – viele potenzielle Fehlerquellen, die es zu vermeiden gilt.

Abschließend erfolgt das Platzieren der Stümpfe auf dem Picker (Abb. 11). Gerade bei sehr dünnen

Stümpfen ist es angeraten, die Stützstrukturen zusätzlich an die parallele Wandung der Stümpfe zu setzen, um später die Friktion zusätzlich nachstellen zu können (vergleiche auch Abb. 7).

Das fertig gedruckte Ergebnis kann nun für weitere Arbeiten genutzt werden (Abb. 12a und 12b). Wenn wir beispielsweise eine Implantatarbeit als intraoralen Scan vom Behandler bekommen, sind wir mit unseren Erfahrungen und Einstellungen der einzelnen Systeme so weit, dass wir das 3-D-Modell drucken, das Volltitanabutment und unsere monolithische Krone gleichzeitig fräsen kön-

nen und anschließend alles ohne größere Nacharbeit nahtlos zusammenpasst.

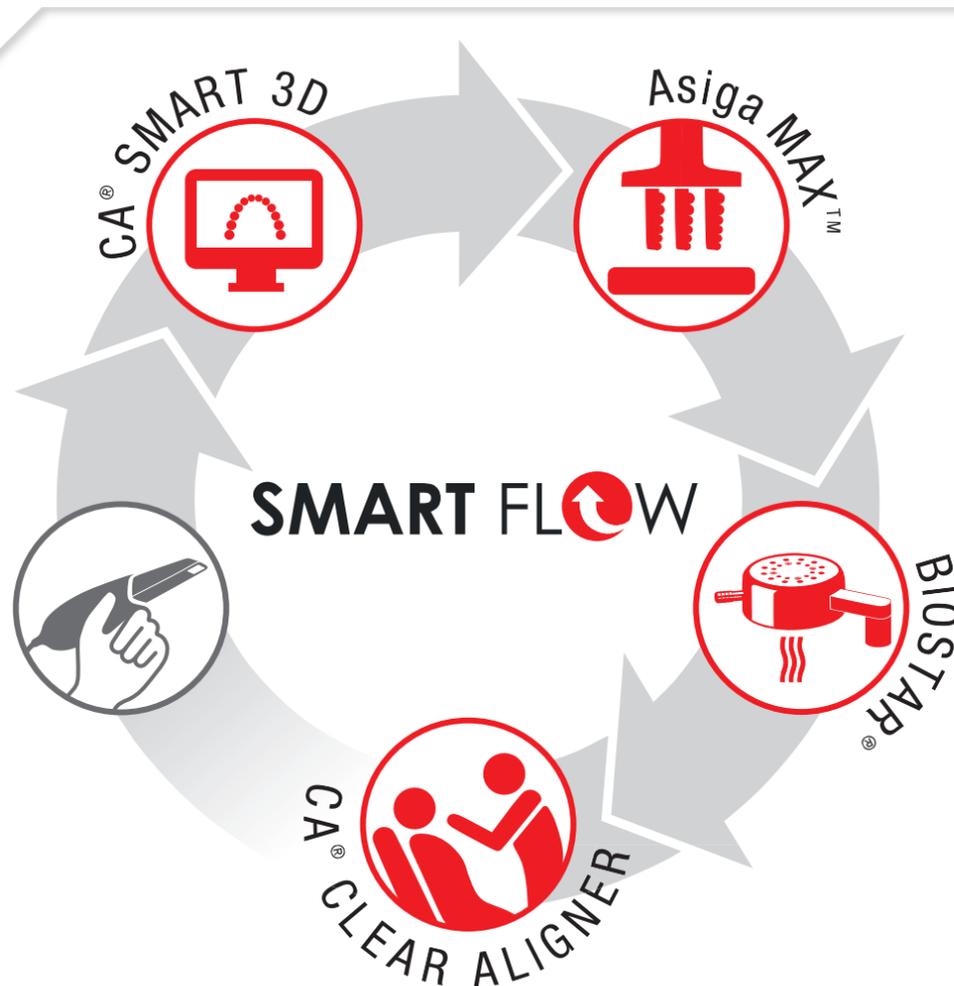
Fazit

Natürlich ist es auch unseren innovativen Behandlern zu verdanken, dass wir diese Erfahrungen machen durften. Hier wird noch einmal sehr deutlich, dass diese Arten von Arbeiten nur in enger Zusammenarbeit funktionieren, da es vor allem anfangs vieler Rücksprachen bedarf. Es muss klar sein, dass hierbei jeder seinen eigenen Weg in der Welt des 3-D-Drucks finden muss, um präzise Drucke zu erstellen. Ein System, welches ganz simpel „Plug and Play“ funktioniert, existiert meines Wissens noch nicht. Dafür konnte aber vielleicht dieser praxisorientierte Bericht eine kleine Hilfestellung leisten. **ZT**

ZT Adresse

ZTM Phillip Eppers
Dentallabor Eppers
Lilly-Reich-Straße 10
31137 Hildesheim
Tel.: 05121 54940
info@dentallabor-eppers.de
www.dentallabor-eppers.de

ANZEIGE



Erleben Sie SMART FLOW:



SMART FLOW:

Die digitale Prozesskette aus einer Hand, für Praxis und Labor.

- // Step 1: Planen und Umstellen.
- // Step 2: 3D-Drucken in high Definition.

- // Step 3: Höchstleistung bei allen Tiefziehenwendungen.
- // Step 4: Individuelle Behandlung mit CA® CLEAR ALIGNER, INDIVIDUA®, MEMOTAIN®.

SCHEU-DENTAL GmbH
www.scheu-dental.com

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



ZT PRODUKTE

PMMA- und Wachs-CAD/CAM-Disks für offene Systeme

Dentsply Sirona Prosthetics integriert traditionelle Fertigung in digitale Workflows.

Dentsply Sirona Prosthetics, der Werkstoffspezialist innerhalb der Dentsply Sirona-Unternehmensgruppe, bietet jetzt vier unterschiedliche zusätzliche PMMA- bzw. Wachs-CAD/CAM-Disks. Die drei neuen PMMA-Rohlinge von Dentsply Sirona Prosthetics eignen sich für die Fertigung von stabilen farbbeständigen oder sogar hochästhetischen Restaurationen und von gegossenen oder gepressten Gerüsten. Die Wachs Disks erlauben das Gießen und Pressen von Metall- und Vollkeramikgerüsten. Jedes dieser neuen Produkte trägt zur Integration klassischer Verfahren in digitale Workflows auf dem Stand der Technik bei und führt zu einer zeitsparenden sowie hochpräzisen Verarbeitung. Wo es um provisorische Restaurationen geht, legt ein zahntechnisches Labor großen Wert auf Stabilität – sowohl auf die mechanischen Werte als auch auf die Farbbeständigkeit. Die neuen Shaded PMMA Disks von Dentsply Sirona Prosthetics erfüllen diese Kriterien: Sie weisen eine Biegefestigkeit von über 80MPa auf



und ergeben stabile und farbbeständige temporäre Kronen und Brücken. Die Shaded PMMA Disks lassen sich effizient fräsen und einfach polieren, und sie stehen dem Labor in verschiedenen Größen und Farben zur Verfügung. Das Sortiment umfasst Disks von 12mm bis 20mm Durchmesser in allen 16 VITA classical-Farben, dazu eine Bleach-Farbe und zwei transluzente Varianten. Alle Versionen bieten eine zahnähnliche Fluoreszenz und sorgen damit für eine naturnahe Ästhetik. Diese Vorzüge zeigen in ähnlicher Weise auch die neuen Multi-layer Shaded PMMA Disks. Sie

bestehen aus 13 Farbschichten, die nahtlos ineinander übergehen; so gelangt man damit zu äußerst ästhetischen provisorischen Restaurationen. Die Multi-layer Shaded PMMA Disks sind ebenfalls in verschiedenen Größen und in allen 16 VITA classical-Farben sowie in einer Bleach-Farbe verfügbar. Beide neuen Disks sind aus biokompatiblen Akrylharz hergestellt. Bei den definitiven Restaurationen stellen Edelmetall- und Nichtedelmetallguss sowie das Pressen von Vollkeramik die traditionellen Verfahren für die Gerüstfertigung dar. Mit ihnen ist der Zahntechniker vertraut,

doch wird er von Fall zu Fall entscheiden, das Wachsmesser durch Maus und Monitor zu ersetzen. In diesem Falle stellen die neuen Burnout PMMA Disks ein Produkt der Wahl dar: Ähnlich wie die schon genannten Disks lassen sie sich effizient fräsen und polieren. Das so erhaltene Gieß- oder Pressgerüst weist die hohe Präzision auf, wie sie für CAD/CAM-Verfahren typisch ist, und brennt ohne Rückstand sauber aus. Diese Disks sind in verschiedenen Größen von 12mm bis 25mm und zwei Farben (klar und rot) verfügbar. Eine Alternative bieten die neuen Wax Disks aus hochwertigem

Polyethylen. Dank der effektiven Verarbeitung kommt es bei diesem Material zu einer Verminderung der Fräszeit und zu einem äußerst geringen Verschleiß der CAM-Werkzeuge. Dies macht das Absaugen leichter und ermöglicht später ein einfaches Ausarbeiten, falls Anpassungen vorgenommen werden müssen. Alle vier neuen Produkte sind als 98mm-Disks verfügbar und mit zahlreichen offenen Systemen kompatibel, wie etwa inLab von Dentsply Sirona, aber zum Beispiel auch Datron, Imes-Core, Roland und VHF. Auf diese Weise ebnen die neuen Disks dem Labor den Weg zur Maximierung des Nutzens, den es aus digitalen Workflows auf dem Stand der Technik ziehen kann. **ZT**

ZT Adresse

Dentsply Sirona Prosthetics

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

Graviertes Gold

Die ESG Edelmetall-Handel GmbH & Co. KG bietet Gold- und Silberbarren mit persönlicher Gravur an.

Personalisierte Gold- und Silberbarren – so lässt sich die Geldanlage zu Anlässen wie Geburtstagen, Hochzeiten oder Weih-

sierte verschiedene gravierbare Gold- und Silberbarren. Dort lässt sich auch der gewünschte Text einfach eingegravieren.



nachten mit einem individuellen Schriftzug versehen und macht das Geschenk zu etwas ganz Besonderem. Die Inschrift wird durch einen Diamanten, der das Material durch Verdrängung bearbeitet, graviert. Dadurch entsteht keinerlei Materialverlust und jeder Barren lässt sich weiterhin zum aktuellen Goldkurs bei der ESG verkaufen. Verwendet werden ausschließlich Barren aus 999,9er-Feingold oder Silber. Im Edelmetall-Shop unter www.gravur-barren.de finden Interes-

ben. Eine persönliche Gravur kostet 9,90 Euro, und nur wenige Tage nach Zahlungseingang erfolgt der Versand der Barren. **ZT**

ZT Adresse

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
Gewerbering 29b
76287 Rheinstetten
Tel.: 07242 9535158
Fax: 07242 5240
shop@edelmetall-handel.de
www.edelmetall-handel.de

Neues Maschinenkonzept

dentona bietet die neue Fräsanlage CORiTEC 350i PRO an.

dentona hat sich als Anbieter von digitalen Komplettlösungen für das Dentallabor etabliert. Das Unternehmen setzt bei Fräsanlagen auf die erprobte Gerätetechnik der CORiTEC-Systeme. Damit können zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis alle gewünschten Kundenanforderungen realisiert werden. Die Frässysteme werden als Komplettlösungen mit CAM-Software geliefert, die auch später noch modular mit Zusatzkomponenten und Zusatzfunktionen leicht nachrüstbar und erweiterbar sind. Durch ein einteiliges Maschinengerüst aus Polymerbeton wird eine vibrationsfreie Bearbeitung gewährleistet. Das sichert die gewünschte Stabilität und Genauigkeit der Ergebnisse. Hochauflösende dynamische Servomotoren



mit absoluten Messsystemen sorgen für eine bis zu 20 Prozent schnellere Bearbeitung bei hoher Präzision. Damit eignet sich die CORiTEC 350i PRO für höchste Ansprüche des Dentallabors bei kompakter Bauweise. Durch das integrierte Nullpunktspannsystem sind verschiedene Adaptersysteme wie Glaskeramikadapter oder verschiedene Premilled-Systeme einsetzbar, was dem Anwender umfangreiche Freiräume bei der Material- und Indikationswahl gibt. Mit dem neuen offenen Blankhalter können Restaurationen mit einem Anstell-

winkel von bis zu 90 Grad bearbeitet werden. Die CORiTEC 350i Loader PRO mit vollautomatischem Blankmagazin ermöglicht zudem die vielseitige Bearbeitung von bis zu zwölf Rohlingen im mannlosen Betrieb. **ZT**

ZT Adresse

dentona AG
Otto-Hahn-Straße 27
44227 Dortmund
Tel.: 0231 5556-0
Fax: 0231 5556-900
info@dentona.de
www.dentona.de

ANZEIGE

Unsere seit Jahren
dauerhaft günstigen

Reparatur-Festpreise.

Qualität made in Germany.

Mehr unter

www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Implantatprothetische Komponenten aus Südtirol

Scanmarker, Laboranaloge, ScanAnalogs und Titanbasen von Zirkonzahn.

Als Hersteller von Zirkon, CAD/CAM-Systemen und eigener Software hat sich das Unternehmen Zirkonzahn inzwischen weltweit Reputation erworben. Weniger bekannt ist allerdings, dass sich Zirkonzahn inzwischen zu einem der größten Anbieter implantatprothetischer Komponenten entwickelt hat. Im Südtiroler Produktionsstandort, ganz in der Nähe des Zirkonzahn Hauptsitzes in Gais, werden Komponenten für mehr als 100 Implantatsysteme gefertigt. An die Herstellung werden die zirkonzahntypischen Maßstäbe angelegt: Schläue Lösungen, Präzision, hohe Qualität, und faire Preisgestaltung. Alle implantatprothetischen Komponenten sind über die entsprechenden Bibliotheken zu 100 Prozent in den Zirkonzahn Workflow integriert und per Klick auf den in der Software integrierten Webshop innerhalb von 24 Stunden im Dentallabor. Über das Zirkonzahn Library Download Center sind die Bibliotheken auch für Anwender von 3Shape- und exocad®-Modelliersoftware nutzbar.

Die einzelnen Komponenten und deren Einsatzmöglichkeiten im Überblick:

- **Laboranaloge:** Aus ASTM-geprüftem Titan 5, replizieren auf dem Modell die exakte

einem herkömmlichen Scanmarker wird der Scanvorgang hier aber direkt im negativen

Aus den ermittelten Daten können mittels Fräsen, 3-D-Druck, Stereolithografie oder anderen ähnlichen Technologien dann wiederum auch physische Modelle hergestellt werden.

- **Titanbasen:** Zur Reduktion transversaler Kaukräfte auf implantatgetragene Strukturen. Durch die verschiedenen Plattformhöhen sind die Titanbasen an verschiedene Zahnfleischhöhen anpassbar. Narrow Titanbasen sind vor allem bei eng nebeneinander gesetzten Implantaten im Frontzahnbereich einsetzbar. Alle Titanbasen sind verschiedenfarbig anodisierbar, um ein Durchscheitern der Basis unter einer Zirkonstruktur zu vermeiden. **ZT**



- **Scanmarker:** Wiederverwendbare Marker aus robustem Edelstahl zur Übertragung und Berechnung von Implantatposition und -achsneigung in die Software.
- **White Scanmarker:** Nicht reflektierende Scanmarker speziell für die Erfassung von Implantatposition und -ausrichtung im Patientenmund.

Verbindung zum Implantat und können damit zur Passkontrolle von Raw Abutments® und Titanbasen genutzt werden.

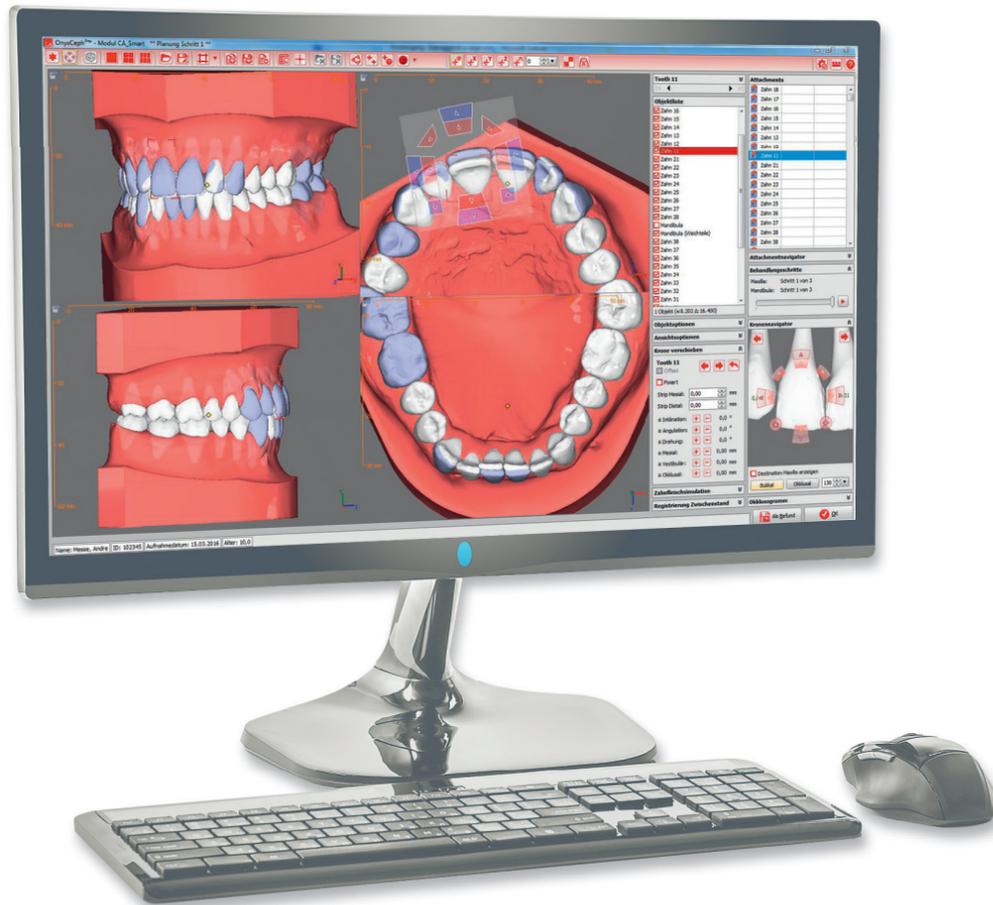
- **ScanAnalogs:** Die ScanAnalogs vereinen die Funktion eines Laboranaloges mit der eines Scanmarkers. Dadurch ist das Anfertigen digitaler Implantatmodelle aus einem Abdruck möglich. Im Gegensatz zu

Abdruck des Zahnkranzes gemacht. Die ScanAnalogs werden auf traditionellen Transfers verschraubt und im Abdruck eingesäumt. Die ScanAnalogs verfügen über eine spezielle in der Software hinterlegte Geometrie, wodurch sie scanbar sind. Die erfasste Implantatposition kann ohne ein Gipsmodell direkt in die Software übertragen werden.

ZT Adresse

Zirkonzahn Worldwide
 An der Ahr 7
 39030 Gais, Südtirol, Italien
 Tel.: +39 0474 066680
 Fax: +39 0474 066661
 info@zirkonzahn.com
 www.zirkonzahn.com

ANZEIGE



CA® SMART 3D:

Die Software für die digitale Prozesskette SMART FLOW.

- // Import von Scandaten.
- // Planung, Umstellung und Kontrolle von Set-ups.
- // Direkter Datenexport zur Asiga Composer Software.

SCHEU-DENTAL GmbH
 www.scheu-dental.com
 phone +49 2374 9288-0
 fax +49 2374 9288-90



Neue Fräswerkzeuge schreiben Erfolgsstory fort

primotec stellt Präzisionsfräswerkzeuge für alle gängigen CAD/CAM-Dentalfräsmaschinen vor.

Nach dem großen Erfolg der PREMIO-Tools in den USA und der sehr guten Annahme im deutschsprachigen Markt wurde das Portfolio hochwertiger CAD/CAM-Fräswerkzeuge von primotec noch einmal erweitert. „Wir wollen den perfekten Fräser, nicht nur für Zirkonoxid, sondern möglichst für jede Anwendung“, sagt Joachim Mosch, Inhaber von primotec in Bad Homburg. So sind neben der bewährten Long-Life Diamantbeschichtung nun auch Fräswerkzeuge mit weiteren Spezialoberflächen erhältlich. Ausgesuchte Beschichtungen, individuelle Schneiden- und Fräsergeometrien sowie hochstabile und feste Grundmaterialien sind dabei der Schlüssel zu hochwertigen Fräsergebnissen. In der Folge entstanden drei weitere PREMIO-Masterbeschichtungen: Durablue, Duragold und Durasil – allesamt Spezialoberflächen, die mit hohen Standzeiten und Performance überzeugen. Die bereits 2016 vorgestellte Long-Life Diamantbeschichtung gewährleistet nach wie vor eine bis zu zehnmal höhere Standzeit im Vergleich zu unbeschichteten Standardfräsern, und das bei gleichzeitig optimierter

Bruchsicherheit. Durch die besonderen Rundlaufeigenschaften der PREMIO ZR DIAMANT-Werkzeuge entstehen glatte Oberflächen beim Fräsen aller Zirkonoxide. Auch Ausbrüche, selbst an sehr dünnen Rändern, gehören so der Vergangenheit an.

Das Drei-Schneiden-Konzept sorgt für 50 Prozent mehr Schnitteleffizienz im Vergleich zu herkömmlichen Fräsern mit nur zwei Schneiden. Dadurch ergeben sich ein höherer Vorschub, eine kürzere Fräszeit pro Arbeit und ein effizienter und kostengünstiger Durchsatz.

Durch die universelle, sehr harte Durablue-Beschichtung eignen sich die neuen PREMIO PM BLUE-Fräser besonders gut für PMMA- und PEEK-Materialien. Der sehr geringe Reibungskoeffizient dieses blauen Supernitrid-Coatings vermeidet Überhitzung und Schmierbildung beim Fräsen von Kunststoffen. Dabei sorgt Durablue als glatte Verschleißschutzschicht noch dazu für hohe Standzeiten und ist somit auch für Sinterlegierungen und Zirkon gut einsetzbar. Für das Fräsen speziell von CoCr und Titan wurden die

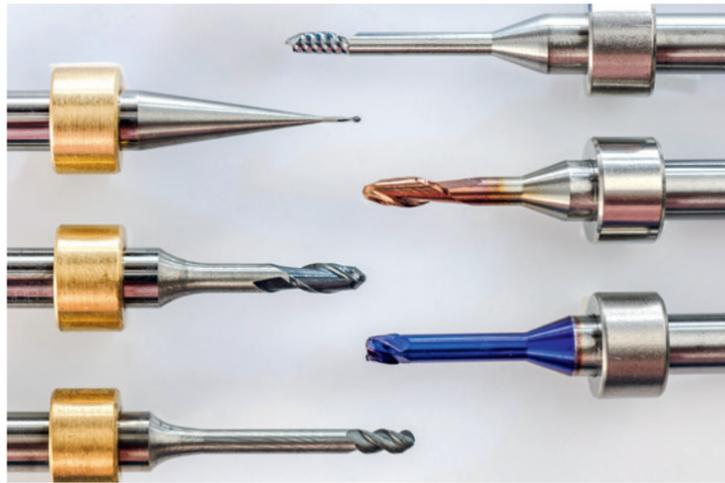
neuen Duragold- und Durasil-Oberflächen entwickelt. Die Duragold-Beschichtung erzeugt die sehr feste, goldfarbene Oberfläche der neuen PREMIO TC

auch bei dünnen Schichtstärken – geeignet.

Die neuen, vielseitigen PREMIO TC SILVER-Fräswerkzeuge mit dem silbergrauen Durasil-Coa-

ser ohne Beschichtung. Passend für alle gängigen CAD/CAM-Dentalfräsmaschinen namhafter Hersteller sind PREMIO-Tools je nach Fräser und Schaftdurchmesser, mit oder ohne Anschlagring, für hohe Effizienz mit bis zu vier Schneiden bestückt und natürlich zu 100 Prozent „Made in Germany“.

Damit dieses erweiterte Angebot für den Kunden klar und übersichtlich bleibt, wurde es einfach und nachvollziehbar strukturiert. Wie im digitalen Zeitalter üblich, erhält der Kunde – wenn gewünscht – keinen umfangreichen Komplettkatalog, sondern auf ihn zugeschnitten nur die Informationen, die für seine CAD/CAM-Fräsmaschine und die zu fräsenden Werkstoffe relevant sind. So sind quasi auf einen Blick die Fräswerkzeuge zu identifizieren, die für den eigenen Betrieb benötigt werden. **ZT**



Alle PREMIO-Masterbeschichtungen auf einen Blick.

GOLD-Fräser und macht sie so zu geeigneten Fräswerkzeugen für CoCr und Titan. Dieses nach dem HiPIMS-Verfahren aufgebraute Coating macht diese Fräswerkzeuge sehr langlebig und gewährleistet hohe Standzeiten. Gleichzeitig reduziert Duragold Kantenverrundungen und ist so speziell für das Fräsen harter Werkstoffe – gerade

sind etwas preisgünstiger, glänzen aber immer noch mit hohen Standzeiten. Sie eignen sich sehr gut für NEM-Legierungen, sind aber auch für die meisten anderen Werkstoffe einsetzbar.

Ein weiterer Teil des Lieferprogramms von primotec sind die leistungsstarken und dennoch preiswerten Standardfrä-

Systemlösung mit Zeitersparnis

Amann Girschbach hat das Baltic Denture System nahtlos in den Ceramill Workflow integriert.

Das Baltic Denture System von Merz ist eine vielversprechende Systemlösung zur kostengünstigen Herstellung von Totalprothesen, was Zeiteinsparungen von rund 60 Prozent beim Zahnarzt sowie 80 Prozent im Dentallabor ermöglicht. Dafür wurde ein spezieller Halter entwickelt, mit dem die BDLoad®-Prothesenrohlinge des Baltic Denture Systems in der Ceramill Motion 2 (5X) eingespannt und gefräst werden können.

Die Vorteile ergeben sich durch den Einsatz von Prothesenrohlingen sowie das spezielle BDKEY® Set für die Zahnarztpraxis, mit dem Abformung, Bissannahme und Übertragung erfolgen. Für Behandler und Patient reduziert sich der Aufwand auf diese Weise von fünf auf zwei Sitzungen. Im



Dentallabor entsteht der Zeitvorteil durch die Verwendung der vorgefertigten Prothesenrohlingen, wodurch der Aufstellprozess entfällt. Der vom Zahnarzt gelieferte BDKEY® wird im Ceramill Map400 gescannt. Dessen offene STL-Dateien fließen in die Konstruktionssoftware BDCreator®. Das Fräsprogramm wird per Ceramill Match 2 generiert. Nach der Bearbeitung in der Ceramill Motion 2 (5X) und dem Finishing erfolgt die Eingliederung der Prothese

in der Zahnarztpraxis. Ein weiterer Vorteil ist die hohe Qualität mit sehr geringem Restmonomergehalt in der Kunststoff-Prothesenbasis. **ZT**

ZT Adresse

Amann Girschbach AG
Herrschaftswiesen 1
6842 Koblach, Österreich
Tel.: +43 5523 62333-200
Fax: +43 5523 62333-5200
austria@amanngirschbach.com
www.amanngirschbach.com

Ästhetische Restaurationen

Titanbasen von Implant Direct liefern optimale Ergebnisse.

Die Titanbasen sind für Einzel- und Mehrfachversorgungen geeignet und können in digitalen und traditionellen Herstellungsverfahren eingesetzt werden. Sie sind erhältlich für die Implant Direct Implantatlinien Legacy, Swish, InterActive und Replant. Die Titanbasen sind außerdem mit Nobel Biocare, Straumann und Zimmer Biomet Dental kompatibel.

Zweifarbige für natürlicher wirkende Restaurationen

Dank der einzigartigen Zweifarbige der SMARTbase Titanbasen fügt sich die Restauration nahtlos in das Lächeln des Patienten ein. Die goldfarbene Eloxiertung ermöglicht das Verwenden von transluzenteren Restaurationmaterialien. Im Vergleich zu anderen Titanbasen besteht somit weniger Gefahr

eines Durchscheinens des grauen Basismaterials. Die rosafarbene Eloxiertung der Titanbasis bewirkt eine natürlichere Harmonie mit dem Zahnfleisch.

Off-Axis-Option mit Verdeckung des Zugangskanals

Durch die Off-Axis-Option können die Austrittslöcher nach palatinal verlegt werden und sorgen für funktional und optisch überzeugende Ergebnisse. Eine Achsenabweichung ist von 0 bis 25 Grad möglich. **ZT**

ZT Adresse

Implant Direct Europe AG
Hardturmstr. 161
8005 Zürich, Schweiz
Tel.: 0800 40304030
Fax: +41 44 5678195
info@implantdirect.eu
www.implantdirect.de

Infos zum Unternehmen



ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

- tagesaktuelle Ankaufskurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
+49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de

ESG Edelmetall-Service GmbH
+41 55 615 42 36
www.Scheideanstalt.ch

Richtungsweisend und zukunftsorientiert

GC bietet ein breites Portfolio für Abformung und Modellherstellung.



prozesses steht, ein entscheidender Schritt für eine erfolgreiche prothetische Versorgung. Der Dental-spezialist GC bietet auf diesem Gebiet ein breites Portfolio für vielfältige Aufgabenstellungen an: Ob traditionelle Abformung mit physischer Modellherstellung oder digitaler Scan mit virtueller Konstruktion – Präzision und Reproduzier-



Die Abformung befindet sich an der Schnittstelle zwischen Praxis und Labor und ist, weil sie am Anfang des Herstellungs-

barkeit bilden stets die Basis der GC-Lösungen. Nach der Abformung erfolgt die Modellherstellung: Aufgrund ihrer hohen Qualität zählen die Superhart-

gipse GC Fujirock EP in diesem Zusammenhang unter Anwendern zu den besonders beliebten Lösungen. Die leistungsstarken Allround-Gipse der GC Fujirock EP Classic-Linie sind die Klassiker für alle Arten von prothetischen Versorgung. Das thixotrope Material steht für eine hervorragende Verarbeitung sowie einfaches

Sockelgips zur Verfügung, sondern auch als Gips für Gegenbiss- und Situ-Modelle. Für den Digitalisierungsprozess im Labor ist der vollautomatische Extraoralscanner GC Aadva Lab Scan ein optimaler Begleiter. Für einen schnellen und reibungslosen Scan sorgt ein hochwertiges duales Kamera-

mit GC Aadva Dental CAD 2.1 (powered by Exocad®) ausgestattet, einer besonders leistungsfähigen und benutzerfreundlichen CAD-Software. Egal, ob analog oder digital: Von der Abformung bis zur Modellherstellung bietet GC hochwertige Optionen, um die Mundsituation mit hoher Präzision und Detailgenauigkeit zu reproduzieren. **ZT**



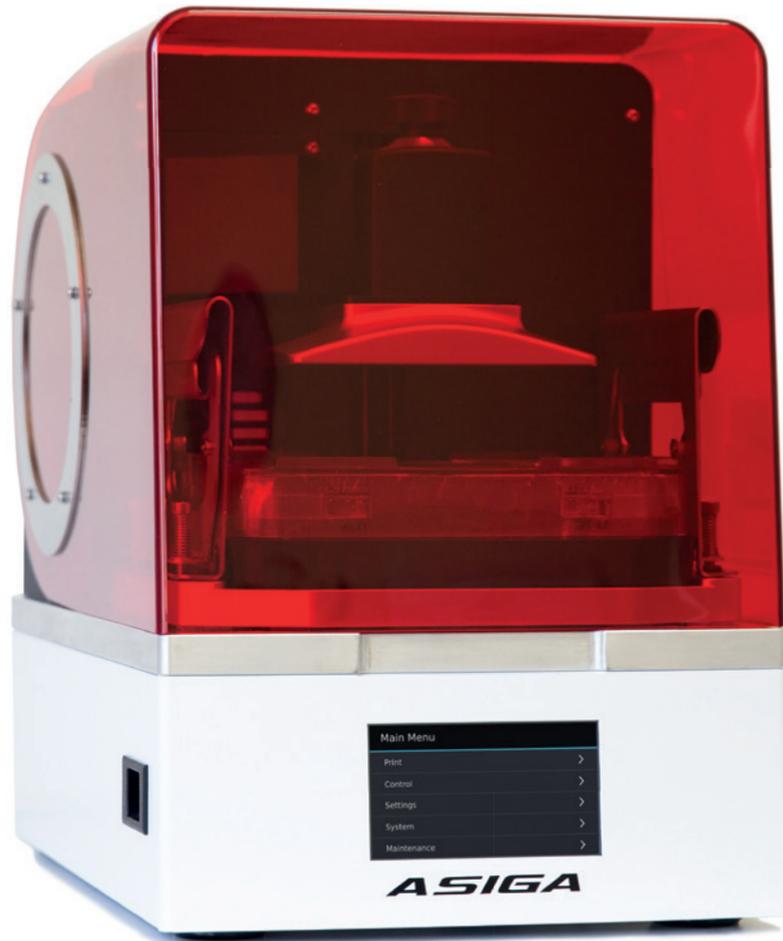
Ausgießen ohne Blasen. GC Fujirock EP Premium wiederum wurde speziell für hochpräzise Anwendungen, wie großspannige Implantat- und komplexe vollkeramische Arbeiten, entwickelt. Zuletzt steht der GC Base Stone mit seiner minimalen Expansion nicht nur als

system in Verbindung mit einer optimal ausleuchtenden LED-Technologie. Auf Basis der so erzeugten Daten lassen sich einzelne Kronen und Abutments ebenso realisieren wie verschraubte Implantatstrukturen. Für die virtuelle Konstruktion ist der Aadva Lab Scan

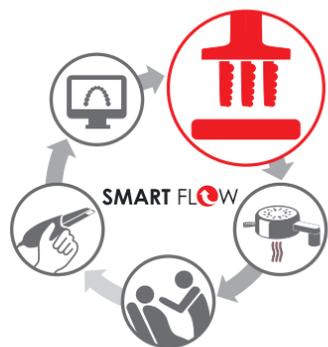
ZT Adresse

GC Germany GmbH
Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 99596-0
Fax: 06172 99596-66
info.germany@gc.dental
www.gcgermany.de

ANZEIGE



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



Asiga MAX™:

Der 3D-Drucker für die digitale Prozesskette SMART FLOW.

- // Der kompakteste UV HD 3D-Drucker im Dentalbereich.
- // Für alle Anwendungen in Labor und Praxis.
- // Individueller Support für die gesamte Gerätelebensdauer.

SCHEU-DENTAL GmbH
www.scheu-dental.com

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



Natürliche Ästhetik und adäquate Festigkeit vereint

Zirlux Anterior Multi ist das neue Zirkonoxid-Material von Henry Schein.

Zirlux Anterior Multi entspricht aktuellen Entwicklungsstandards moderner Zirkonoxide. Schön wie Glaskeramik und trotzdem fest. Fließender Farbverlauf ohne zusätzliche Arbeitsschritte und natürliche Transluzenz mit allen Möglichkeiten der Individualisierung – das ist Ästhetik, die von innen kommt. Mit einem stufenlosen, fließenden Farbverlauf vom Zahnhals zur Kaufläche/Inzisalkante ermöglicht dieses moderne Zirkonoxid die effiziente Imitation natürlicher Zähne. Licht und Farbe sind intelligent vereint: Während der zervikale Bereich eine etwas höhere Opazität aufweist, nimmt nach inzisal die Lichtdurchlässigkeit zu. Der



Mit einem stufenlosen, fließenden Farbverlauf vom Zahnhals zur Kaufläche/Inzisalkante ermöglicht Zirlux Anterior Multi die effiziente Imitation natürlicher Zähne.

natürliche Übergang von Schicht zu Schicht imitiert Inzisalkante, Dentin und Zahnhals. Selbst im

sensiblen Frontzahnbereich werden kompromisslos höchstästhetische Ergebnisse realisiert. Pri-

mär steht die monolithische Anwendung im Fokus. Bei Bedarf kann das Gerüst nach dem Sintern individualisiert werden. Mit dem Wissen um die mannigfaltigen lichteptischen Eigenschaften natürlicher Zähne können ohne zeitaufwendige Zwischenschritte hochwertige ästhetische Restaurationen angefertigt werden.

Zirlux Anterior Multi ist in unterschiedlichen Farbtönen erhältlich (A1 bis A3,5, B1 und B2, C1). Die Biegefestigkeit ist mit 600 MPa (nach dem Sintern) höher als die einer hochfesten Glaskeramik (z.B. Lithiumdisilikat) und niedriger als die eines konventionellen Zirkonoxids. Ob Veneers, Front- oder

Seitenzahnkronen, kleine Brücken (mit bis zu drei Gliedern) oder Teleskope – die vielen positiven Materialeigenschaften machen Zirlux Anterior Multi zum einem Multitalent. Die Zirlux Anterior Multi-Blanks sind kompatibel mit gängigen Fräsmaschinen für 98,5mm-Scheiben, z.B. von vhf und Dentsply Sirona. **ZT**

ZT Adresse

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
Fax: 08000 400044
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

Goldreduzierung als günstige Alternative

C.HAFNER stellt mit „Cehadent Plus“ eine wirtschaftliche Alternative zu hochgoldhaltigen Legierungen vor.

Ziel der Entwicklung war eine auf normal expandierende Keramikmassen optimal abgestimmte Legierung mit einem Goldgehalt von 38 Prozent. Dadurch ist diese Legierung preislich in einem attraktiven Segment angesiedelt und erfüllt trotzdem höchste qualitative Ansprüche. Die Legierung lässt sich mit den üblichen zahntechnischen Bearbeitungsschritten sehr gut verarbeiten und ist aufgrund der Zusammensetzung auch sehr brennstabil. Mit einer Härte von ca. 250HV ist diese

metallrecycling gewonnen werden. Damit leistet das Unternehmen einen wichtigen Beitrag zum Umweltschutz und gegen soziale Ausbeutung in Rohstoffländern der Dritten Welt. Als führendes Traditionsunternehmen liefert C.HAFNER seit über 165 Jahren Edelmetalle an Industrie und Handwerk. Das Unternehmen bietet Produkte und Lösungen rund um das Thema Edelmetall an – von Gusswürfeln über Halbzeuge und CNC-gefertigte Teile bis hin zu Goldbarren und natürlich Edelmetallrecycling.



Legierung auch für Fräsarbeiten hervorragend geeignet. Der ideale WAK von 14,2 µm/mK ist für die klassischen Verblendkeramiken sehr gut angepasst. Mit der Legierung vom Typ 4 lassen sich Versorgungen für alle zahntechnischen Indikationen herstellen. Wie alle Legierungen bei C.HAFNER wird auch die Cehadent Plus vollständig aus Ausgangsstoffen produziert, die durch das Edel-

Seit 2011 ist Edelmetallfräsen im CAD/CAM-Verfahren ein attraktives Zusatzangebot. **ZT**

ZT Adresse

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

Frontzahnästhetik bei Zirkon mit CAD/CAM-Cut-back

Das bayerische Fertigungszentrum CADfirst unterstützt Dentallabore bei der Herstellung naturgetreuer ästhetischer Frontzahnrestorationen.



Mit den Zirkonoxiden KATANA™ STML (supertransluzenter Multi-layer) und KATANA™ UTML (ultratransluzenter Multilayer) ist es heute problemlos möglich, vollanatomische höchstästhetische Versorgungen im Frontzahnbereich zu realisieren. Die dazu notwendigen gesteigerten Transluzenzwerte konnten u. a. durch eine Modifikation des Werkstoffs im Bereich der Festigkeit erzielt werden. Statt einer wie bei klassisch transluzentem Zirkonoxid vorliegenden Biegefestigkeit von durchschnittlich 1.100 MPa, weisen KATANA™ STML nur 748 MPa und KATANA™ UTML sogar nur 557 MPa auf (im Vergleich IPS e.max®CAD 530 MPa). Die

Transluzenzwerte entsprechen nun nicht nur denen einer Lithiumdisilikatkeramik, sondern gehen bei KATANA™ UTML sogar noch darüber hinaus.¹



Um Techniker bei der Verwirklichung einer naturgetreuen Frontzahnästhetik im Detail noch besser zu unterstützen, bietet das bayerische Fertigungszentrum CADfirst auch bei den neuen Zirkonoxiden die Möglichkeit, im Cut-back-Verfahren fräsen zu lassen. So kann die Dentin-/Schmelzstruktur individuell vom Labor konzipiert werden. Bei KATANA™ STML und UTML muss die vom Hersteller empfohlene Mindestwandstärke von 0,8mm (inkl. Verblendung) beachtet werden. Grundsätzlich

empfiehlt es sich, die Verblendung mit nur wenig Schichtmassen (Dentin, Schmelz) umzusetzen oder nur eine Schicht im inzisalen Bereich aufzutragen. Die beim Fräsen bereits angelegten Mamelons sowie der bereits integrierte, fließende Farbverlauf sorgen für eine harmonische Unterstützung bei der nachfolgenden Individualisierung. Labore können an das Dental Fräszentrum CADfirst entweder ihren selbst designten Cut-back-Datensatz senden oder aber vom CADfirst Scan & Design-Team ihre Modelle entsprechend ihren Vorstellungen umsetzen lassen. Bei der maschinellen Verarbeitung verwendet CADfirst eine speziell auf das Cut-back-Verfahren abgestimmte Frässtrategie mit High-End-defi-

nierten Minimalfräsern. So können auch kleinste Details optimal umgesetzt werden, eine manuelle Nachbearbeitung ist nicht mehr nötig. **ZT**

1 Quelle: Kuraray Noritake

ZT Adresse

CADfirst Dental Fräszentrum GmbH
Münchener Straße 37
85123 Karlskron
Tel.: 08450 9295974
Fax: 08450 9295975
info@cadfirst.de
www.cadfirst.de

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

- tagesaktuelle Ankaufskurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
+49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de

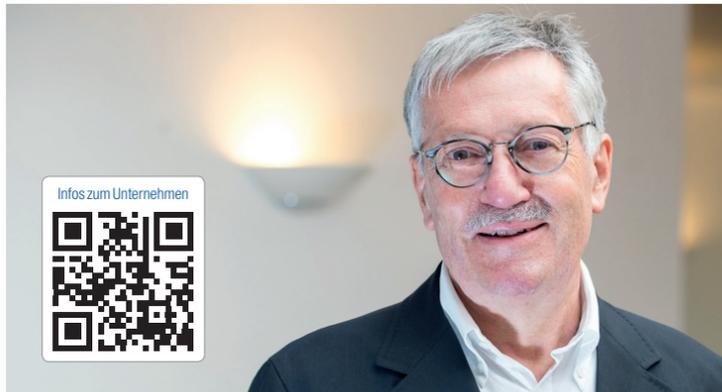
ESG Edelmetall-Service GmbH
+41 55 615 42 36
www.Scheideanstalt.ch

ZT SERVICE

Optimierung von vorhandenen Totalprothesen

Kulzer Demokurs führt in die Systematik der Prof. Gutowski-Schule ein.

Bei vielen Patienten sitzt die Vollprothese nicht optimal – Druckstellen, schlechter Halt und phonetische Einschränkungen gehören häufig zum Alltag. Doch wo liegen die Ursachen, und wie lassen sich einwandfreie Funktion und hoher Tragekomfort verwirklichen? In einem Demokurs zeigt Zahnarzt Ernst O. Mahnke den Teilnehmern ein praktisches Konzept auf. „In meine Praxis kommen häufig Patienten mit schlecht sitzenden Prothesen. Diese bringen erhebliche Einschränkungen im Alltag mit sich“, so Zahnarzt Ernst O. Mahnke. Häufig auftretende Symptome: verändertes Aussehen, Klappern der Prothese, Stomatitis, mangelhafte Kaufunktion oder gar CMD. Er und sein Team aus zahntechnischen und medizinischen Fachleuten geben den Teilnehmern des Kurses praxisnahe Tipps und Tricks an die Hand. Im Demokurs zeigt Mahnke den Teilnehmern, wie



Ernst O. Mahnke ist Spezialist für funktionsgerechte Zahnheilkunde und Totalprothetik sowie CMD-Therapie.

sie unzulängliche Versorgungen im Ober- und Unterkiefer erkennen und die Defizite beheben. Da dies ohne Fallbeispiele nur schwer zu veranschaulichen ist, können bis zu zwei Teilnehmer ihren Patienten mitbringen.

Zur ersten Situationsanalyse gehören eine gezielte Inspektion inklusive Palpation, die Beurteilung des Prothesenlagers sowie die gezielte Befragung des Pa-

tienten – nur so kann der Zahnarzt Fehlfunktionen exakt erfassen. Mundtrockenheit durch Medikamenteneinnahme, Abformungsfehler oder ungenaue Zahnaufstellung sind nur einige der vielen möglichen Ursachen. Oft hilft Zahnärzten bei der Anamnese ein Fragebogen, der auch den psychosozialen Zustand des Patienten berücksichtigt. Um die Okklusion exakt zu erfassen, sollte darüber hinaus

eine Kieferrelationsbestimmung erfolgen. Bei einem „falschen Biss“ kann im Anschluss an die Relationsbestimmung eine temporäre Trainingsokklusion über ein Provisorium eingestellt werden. So findet der Patient seine zentrische Position wieder.

Im Kurs lernen Zahnärzte und Zahntechniker, welche Parameter für passgenaue Prothesen entscheidend sind und wie diese optimiert werden können: Von der Auswahl des richtigen Abform- und Prothesenmaterials sowie der passenden Prothesenzähne über die Einstellung der Bisshöhe, Dimension und Kongruenz bis hin zur Modellation des Ventillands gibt ZA Ernst O. Mahnke nützliche Tipps. Neben der Funktion steht zudem die Ästhetik im Fokus.

ZA Ernst O. Mahnke bietet 2018 mehrere Demokurse zum Thema „Optimierung von vorhandenen Totalprothesen in Systematik der Prof. Gutowski-Schule“ an:

- Samstag, 14. April 2018 in Münster (LWL Museum)

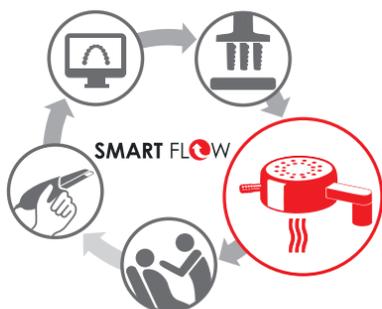
- Samstag, 14. Juli 2018 in Stuttgart (Mövenpick Hotel)
- Samstag, 15. September 2018 in Hamburg (Hotel Hagenbeck)

Zahnärzte, Zahntechniker und Behandlungsteams können sich via Mail an veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com oder unter 06181 9689-2888 telefonisch anmelden. Zahnärzte sammeln acht Fortbildungspunkte. Bitte beachten: Es sind maximal zwei Patientenfälle möglich. Weitere Informationen erhalten Zahnärzte unter www.kulzer.de/zahnarztfortbildungen und Zahntechniker unter www.kulzer.de/kursprogramm

ZT Adresse

Kulzer GmbH
Leipziger Straße 2
63450 Hanau
Tel.: 0800 4372522
Fax: 0800 4372329
info.dent@kulzer-dental.com
www.kulzer.de

ANZEIGE



BIOSTAR® – MINISTAR®:

Die Tiefziehgeräte für die digitale Prozesskette SMART FLOW.

- // Höchstleistung für alle Tiefzieh Anwendungen in Labor und Praxis.
- // Scantechnologie zur einfachen Programmierung.

- // Service vor Ort.
- // 3 Jahre Garantie.

SCHEU-DENTAL GmbH
www.scheu-dental.com

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



Frisches Grün in der Stadt

Dentaurum unterstützt die Entstehung eines Baumlehrpfades.



Nur einer der Bäume, die den Baumlehrpfad säumen: die Pappel.

Mit Unterstützung des Ispringer Dentalunternehmens Dentaurum wurde im letzten Jahr ein Baumlehrpfad in Pforzheim eröffnet. Auf dem rund einen Kilometer langen Lehrpfad, der

auch als Bildungsprojekt dient, werden Amberbaum, Blauglockenbaum, Blumenesche und zehn weitere Baumarten genauer vorgestellt. An den einzelnen Bäumen befinden sich

Steckbriefe mit detaillierten Beschreibungen, um Interessierte, Quartiersbewohner und Schulklassen über deren Herkunft und Merkmale zu informieren.

Seit über 20 Jahren besitzt Dentaurum ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem und wurde bereits 1995 Mitglied im Bundesdeutschen Arbeitskreis für Umweltbewusstes Management (B.A.U.M.). Als langjährig nach DIN EN ISO 14001 und EMAS zertifiziertes Unternehmen stellt die Dentaurum-Gruppe den schonenden Umgang mit Rohstoffen und die Entlastung der Umwelt in den Mittelpunkt der Produktions- und Handlungsprozesse. So stieß das Projekt „Baumlehrpfad“ von Beginn an auch bei Dentaurum-Geschäftsführer Mark Stephen Pace auf großes Interesse: „Unsere Verantwortung für den Umweltschutz endet nicht am Werkstor, sondern geht weit darüber hinaus. Deshalb haben wir uns gezielt dafür entschieden, diesen öffentlichen Raum in der Stadt Pforzheim mit der Pflanzung der Bäume für den Baumlehrpfad zu fördern“, erklärte er zur Eröffnung des Pfades im Sommer 2017.

Das frische Grün in Pforzheim soll die Menschen für ihren

Stadtteil begeistern und den Dialog unter den Bürgern anregen. Die Bäume prägen das neue Erscheinungsbild des Stadtviertels und tragen durch Sauerstoffproduktion, CO₂-Bindung, Staubfilterung und Schattenbildung zum Wohlbefinden der Quartiersbewohner bei. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG

Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-0
Fax: 07231 803-295
info@dentaurum.com
www.dentaurum.com

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

- tagesaktuelle Ankaufskurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

🇪🇺 **ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG**
 ☎ +49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de

🇨🇭 **ESG Edelmetall-Service GmbH**
 ☎ +41 55 615 42 36
www.Scheideanstalt.ch

ESG

KOLUMNE: Digitalisierung in der Zahntechnik

Die Digitalisierung wird in den nächsten fünf Jahren 3,4 Mio. Jobs vernichten. Ist die Zahntechnik auch betroffen?

Wer am 4. Februar 2018 die SAT.1 20-Uhr-Nachrichten verfolgte und die bedrohliche Botschaft auf der Basis der BITCOM-Studie vernahm, sah auch einen Beitrag, der sich auf die Zahntechnik bezog. Zitat: „Was bleibt uns noch, wenn eine Mundkamera die Zahngeometrie aufzeichnet und ein 3-D-Drucker eine anatomische, farblich naturgetreue Zahnkrone druckt?“ So die Frage eines besorgten Zahntechnikers. So weit sind wir von einem solchen Szenario nicht entfernt. Aber werden deshalb tatsächlich die Zahntechniker aus dem Markt verdrängt und durch Maschinen ersetzt? Wenn man es düster und unausweichlich betrachtet, ja. Der klassische Zahntechniker, der modelliert, einbettet, gießt, ausbettet, ausarbeitet und verblendet, ist doch heute schon nicht mehr in der überwiegenden Mehrzahl anzutreffen. Mit viel Eigeninitiative, Engagement und Einsatz von wirtschaftlichen Mitteln haben sich die meisten zukunftsorientierten Zahntechniker mit der Digitalisierung in friedlicher Koexistenz zur klassischen Zahntechnik arrangiert. Sie haben sich darauf eingelassen und entdecken neue Chancen und Wege, mit den digitalen Möglichkeiten ihren Beruf zwar anders, aber keinesfalls ohne

Erfolg auszuüben. Und sie haben gelernt, mit den neuen Technologien umzugehen und damit Ertrag bringend zu arbeiten. Zugegeben, es hat auch Geld, viel Geld, Lehrgeld und in manchen Fällen Nerven gekostet. Nur, so düster und aussichtslos ist die Situation nicht. BITCOM macht lediglich eine Vorhersage, schaut in die Glaskugel und sagt:

Altenpflege sowie Hochschullehre und Forschung. Welche Zukunftsaussichten haben Taxifahrer, wenn es autonom fahrende Taxen gibt, die per Smartphone-App bestellt werden? Die grundlegende Logik der Studie besagt: Je höher das Gehalt und je mehr Ausbildung zur Berufsausübung notwendig ist, desto geringer ist die Gefahr einer schnell um

beschriebenen Zeitraum von fünf Jahren sein. Es wird länger dauern. Demnach haben viele Zahntechniker und die Auszubildenden außerordentlich gute Chancen, ihren Beruf weiter ausüben zu können und damit ihren Lebensunterhalt zu verdienen. Wenn die Ausbildungs- und Weiterbildungsangebote für Berufseinsteiger und Fortge-

wie bildgebende Systeme funktionieren, welche Daten dabei generiert werden, was geschieht mit den Daten im CAD und später im CAM. Wie muss ich im CAD konstruieren, damit im CAM keine Probleme entstehen? Wie programmiere ich eine Frässtrategie? Das ist die hohe Kunst der Zerspanungstechniker. Das Gleiche gilt für die Layer im 3-D-Druck. Es ist einfach, validierte Systeme zu akzeptieren, ohne die Wirkungsweisen zu kennen. Das ist die Aufgabe der Gegenwart und Zukunft. Nur mit dem Wissen und der Erfahrung, wie diese Technologien tatsächlich im täglichen Leben funktionieren, hat der Zahntechniker der Zukunft eine positive Zukunftsaussicht. Er wird weiter gebraucht, nicht ersetzt. Aber er wird anders gebraucht, denn er oder sie verfügt über Fähigkeiten und Wissen, das nicht mal eben so durch Automatisierung abgelöst wird. **ZT**

„Was bleibt uns noch, wenn eine Mundkamera die Zahngeometrie aufzeichnet und ein 3-D-Drucker eine anatomische, farblich naturgetreue Zahnkrone druckt?“

„So wird es kommen.“ Ohne dabei branchenspezifische Parameter zu berücksichtigen. Vor zwei Jahren hat eine Oxford-Studie die Differenzierung dargestellt. Am stärksten bedroht sind Berufe im Bürowesen, Gastromieservice, Bankkaufleute, Post- und Zustelldienste, Lagerwirtschaft, Metallbearbeitung, Buchhaltung. Das ist nur ein Ausschnitt. Am wenigsten gefährdete Berufe sind Kinderbetreuung und Erziehung, Berufe im Gesundheitswesen, dazu gehören auch Zahntechnik und Zahnmedizin, Sozialarbeit,

sich greifenden Automatisierung. Das trifft auf die Zahntechnik nur im Punkt Ausbildung zu. Die Gehälter sind so niedrig, jedenfalls bei den angestellten Berufsausübenden und jungen Gesellen, dass sie leicht mit höheren Gehältern aus dem eigentlichen Lernberuf hin zu Dentalherstellern wechseln können, was auch geschieht. Das ist ärgerlich für die Betriebe, die ausgebildet haben. Zurück zur Kernfrage: „Ist die Zahntechnik durch Automatisierung bedroht oder gefährdet?“ Sie ist es, jedoch wird es nicht in dem

schrittene endlich und zwangsläufig auf das digitale Niveau angepasst werden. Das trifft auch auf die Zahnmediziner/-innen zu. Selbstverständlich muss das Grundwissen Anatomie, Gnathologie etc. pp. vermittelt werden. Selbstverständlich auch die klassischen analogen Workflows, denn das ist die Basis. Aber es muss ein wesentlicher Anteil, nicht nur ein paar Wochen, Ausbildung in digitalen Systemen dazukommen. Damit ist nicht gemeint, das Klicken durch Software zu erklären, sondern die Funktionalitäten,

ZT Adresse

Klaus Köhler

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

Breites Fortbildungsprogramm für 2018

Übersichten zu Seminaren und Kursen von Ivoclar Vivadent sind online abrufbar.



Das International Center for Dental Education (ICDE) am Firmenstandort in Ellwangen.



Mehr als 25.000 Zahnärzte und Zahntechniker haben binnen fünf Jahren das bundesweite Angebot dentaler Fortbildungen von Ivoclar Vivadent genutzt. Dieses umfasst die erfolgreichen Competence-Fortbildungsevents mit Intensiv-Seminaren und Experten-Symposien ebenso wie die praktischen System- und Masterkurse zu den Systemprodukten des Unternehmens. Der Erfolg dieser Angebote hat Ivoclar Vivadent angespornt, auch für 2018 eine breite Palette an Fortbildungsveranstaltungen zu organisieren.

Im Zentrum der Aktivitäten stehen erneut die Expertensymposien und Intensivseminare für Zahnärzte und Zahntechniker, die mit unterschiedlichen Schwerpunkten und in verschiedenen

Städten stattfinden. Einige davon richten sich speziell an Zahntechniker oder an Zahnärzte, andere wurden für beide Zielgruppen konzipiert.

In den Systemkursen demonstrieren hauseigene Spezialisten die korrekte Verarbeitung bewährter und neuer Materialsysteme von Ivoclar Vivadent. Die Teilnehmer lernen den kompletten digitalen Workflow – vom Scannen und Designen über die korrekte Indikation und Verarbeitung innovativer CAD-Materialien bis hin zur digitalen CAM-Fertigung in modernen Fräsmaschinen. In den Masterkursen lassen externe Referenten die Teilnehmer an ihrer praktischen Erfahrung teilhaben. Gefragte Experten vermitteln dort Schritt für Schritt

praktische Fachkompetenz für den Laboralltag.

Die MASTER-Curricula für Zahntechniker setzen sich aus modulartig aufeinander abgestimmten Masterkursen zusammen. Sie werden exklusiv im International Center for Dental Education (ICDE) am Firmenstandort in Ellwangen angeboten.

Online finden sich außer den Jahresübersichten für 2018 sowie den zugehörigen Anmelde-möglichkeiten viele weitere Informationen zum Fortbildungsprogramm von Ivoclar Vivadent. Darüber hinaus sind die Broschüren auch in gedruckter Form beim Unternehmen abrufbar; Dentallabore erhalten sie überdies per Post zugeschickt. **ZT**

ZT Adresse

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

Neues Mitglied in Lemgo

Markus Bappert ist Leiter der Business Unit Komet Dental.

Markus Bappert hat zum 1. Januar 2018 als „Leiter Business Unit Komet Dental“ die globale Gesamtverantwortung für das Dentalgeschäft der Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG übernommen.



Verstärkung der Business Unit Komet Dental: Markus Bappert.



Rübesamen. Bapperts berufliche Vita ist von nationalen wie internationalen Positionen im Dentalmarkt geprägt. Der Dipl.-Ing. Elektrotechnik war Mitglied der Geschäftsleitung bei

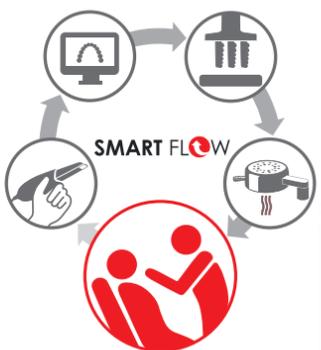
Henry Schein und Dentsply (DeguDent). Jetzt freut er sich auf seine neue Aufgabe in Lemgo: „Komet Dental ist ein Unternehmen mit einer sehr guten Marktposition und einer großen Strahlkraft. Ich freue mich, gemeinsam mit meinem Team die nationale und internationale Erfolgsgeschichte weiterzuführen.“ **ZT**



ZT Adresse

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Trophagener Weg 25
32657 Lemgo
Tel.: 05261 701-700
Fax: 05261 701-289
info@kometdental.de
www.kometdental.de

ANZEIGE



„START TO LOVE YOUR SMILE“, die Kampagne für den CA® CLEAR ALIGNER mit Beauty Bloggerin Romy: www.starttoloveyoursmile.de

CA® CLEAR ALIGNER, INDIVIDUA®, MEMOTAIN®:

Therapiegeräte zur individuellen Patientenbehandlung.

- // CA® CLEAR ALIGNER: Unsichtbare und sanfte Zahnkorrektur.
- // INDIVIDUA®: Präzises indirektes Klebesystem.
- // MEMOTAIN®: Retainer zur Stabilisierung der Zahnstellung.

Exklusiv bei CA DIGITAL erhalten Sie die Produkte INDIVIDUA® und MEMOTAIN®.

www.ca-digit.com

SCHEU-DENTAL GmbH
www.scheu-dental.com

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





Frage: Ich habe ein gutes Händchen für Gespräche mit Herrinnen und bekomme daher

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

regelmäßig Gesprächstermine mit Zahnärzten. Doch danach ist meist Schluss und ich werde vom Zahnarzt abgewimmelt. Was kann ich tun?

Thorsten Huhn: Vertrieblisches Vorgehen verläuft grundsätzlich trichterförmig. Das heißt, dass die Anzahl der besuchten Praxen größer ist als die Anzahl der vereinbarten Gesprächstermine mit Behandlern. Diese wiederum ist größer als die Anzahl der konkreten Themen, die aus einem solchen Gesprächstermin folgen etc. Insofern entspricht die o.g. Ausgangssituation einem „typischen“ Vertriebsergebnis, denn die Gespräche werden mit einigen Zahnärzten offenbar weitergeführt. Die Frage ist also, wie man aus diesem typischen Ergebnis ein besseres Ergebnis machen kann.

Tatsächlich ist die Phase des Erstgesprächs mit dem Zahnarzt sehr kritisch, weil sie mit mindestens einem konkreten Anknüpfungspunkt enden muss, um die Voraussetzung für ein Folgegespräch zu schaffen. Kommt es nicht zu diesem konkreten Anknüpfungspunkt,

dann ist das Abwimmeln in vielen Fällen durchaus nachvollziehbar.

Die grundsätzlichen Fehler im Erstgespräch mit dem Behandler sind zum einen zu viel Gesprächsanteil aufseiten des Labors und zum anderen zu wenig Interesse bzw. Verständnis für die Situation des Zahnarztes. Die Ursachen dafür sind vielfältig, häufig ist aber Unsicherheit in der Gesprächsführung der Auslöser für die genannten Fehler. Diese Unsicherheit führt zu dem Bedürfnis, dass Gesprächspausen unbedingt zu vermeiden sind und mit „Text“ gefüllt werden. Naturgemäß fällt dem Zahn-techniker seine Fachkompetenz ein, auf die er ohne Probleme zugreifen kann. Beflügelt wird dieser Impuls in der Regel auch noch durch die Frage des Zahnarztes „Was haben Sie denn so anzubieten?“ Die Folge ist ein Komplettüberblick über das Portfolio des Dentallabors, was den Zahnarzt in den seltensten Fällen auch komplett interessieren dürfte.

Mit dem hohen Gesprächsanteil des Labors geht in der Regel

auch die Perspektive aus der Sicht des Labors auf den Zahnarzt einher. Ein Perspektivenwechsel, in dem sich das Labor in die Lage des Zahnarztes versetzt und die Welt mit seinen Augen sieht, findet dann nicht mehr statt. Aber genau das würde zu einem Verständnis der Situation des Zahnarztes führen und bestenfalls auch die Schwachpunkte der Praxis offenlegen. Genau dort gilt es dann anzuknüpfen und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, natürlich erst in einem Folgetermin.

Der Umgang mit einer solchen unsauberen Gesprächsführung beinhaltet zwei Punkte: Schrauben Sie Ihren Gesprächsanteil nach unten, indem Sie im Erstgespräch mit dem Behandler nur die wesentlichen Eckpunkte Ihres Labors „pitchen“. Ein solcher Pitch dauert nicht länger als 60 Sekunden und ist als Gesprächseinstieg hervorragend geeignet.

Der zweite Punkt, betreffend des Perspektivenwechsels, ist durch zielführende offene Fragen zu bewerkstelligen. Selbst wenn der Zahnarzt mit der Frage

„Was haben Sie denn anzubieten?“ eröffnet, können Sie sich für die Frage bedanken, sie zeitlich nach hinten schieben und zur korrekten Beantwortung selbst ein paar Fragen einschieben. Das führt dazu, dass Sie eben nicht einen Komplettüberblick auf das Portfolio des Labors bieten, sondern letztlich nur auf den Teil schauen, der besonders interessant für den Zahnarzt ist.

Neben dem Effekt, dass Sie Verständnis für den Zahnarzt und seine Situation gewinnen, signalisieren Sie Interesse und zeigen damit Wertschätzung. Selbst wenn Sie keinen konkreten Anknüpfungspunkt ermitteln können, hinterlassen Sie einen guten Eindruck. Und warum sollte der Zahnarzt dann nicht bei Ihnen anrufen, wenn ihn in Zukunft irgendwo der Schuh drückt?

Thorsten Huhn – coaching & training
Hohe Straße 28 b
57234 Wilnsdorf
Tel.: 02735 6198482
Mobil: 0160 8580300
thorsten.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de

20 Jahre erfolgreich am Markt

Ein Gespräch mit General Manager Paolo Ambrosini über Anfänge und Erfolgsrezepte der Zhermack GmbH Deutschland.

Seit 20 Jahren ist die Zhermack GmbH Deutschland ein vertrauensvoller Partner für Zahnarztpraxen und Dentallabore und hat dabei die Bedürfnisse ihrer Kunden klar im Visier. Doch wie hat alles angefangen? Wie hat sich die Firma entwickelt? Was ist die Erfolgsgeschichte von Zhermack? Diese und weitere Fragen beantwortet Paolo Ambrosini, General Manager der Zhermack Gruppe, im Interview.

Herr Ambrosini, seit der Gründung ist Zhermack sehr erfolgreich auf dem deutschen Markt unterwegs. Können Sie sich noch erinnern, wie alles angefangen hat?

Ja, sehr gut. Wie viele andere Erfolgsgeschichten begann auch unser Weg mit einer Idee. Andreas Grill, einer der Gründer, hatte die Vision von einem Vertrieb der Zhermack-Produkte und -Marke auf dem deutschen Markt – direkt an die Kunden. Dieses Modell der direkten Kundenansprache war zu dieser Zeit in der globalen Distribution unserer Gruppe eine Ausnahme. Wir waren – und sind – eine Firma, die sich immer an den Bedürfnissen ihrer Kunden orientiert hat und das auch weiterhin tut. Ein direkter Vertriebskanal zu Kunden, die täglich unsere Produkte verwenden, ist eine große Bereicherung für uns. Insbesondere für den deutschen Markt, der als Pionier für Innovationen und Fortschritt in der dentalen Tech-

nologie gilt! Dieser Ansatz war die Geburtsstunde einer Firma, die heute sehr bekannt ist – die Zhermack GmbH Deutschland.

Könnte man sagen, dass die Zhermack GmbH Deutschland als ein Vertriebszweig der Zhermack Gruppe gegründet worden ist?

Der Vertrieb unserer in Italien produzierten Abformmaterialien, Laborsilikone und Gipse war natürlich ein bedeutender Schritt für die Firma. Aber von Beginn an war klar, dass wir durch den Direktvertrieb nicht nur Produkte, sondern auch Lösungen anbieten wollten. Aus diesem Grund war die Zhermack GmbH operativ betrachtet selbstständig: Kundenakquise, Marketingaktivitäten, Finanzbuchhaltung und Versand wurden und werden direkt von der Zhermack GmbH effizient geplant und ausgeführt. Dieses Konzept war in den vergangenen Jahren sehr erfolgreich. Wir konnten signifikant wachsen und zu einem Hersteller mit großen Marktanteilen unserer Kernprodukte auf dem deutschen Markt werden. Ein Erfolg, der bis heute anhält.

Doch was war Ihrer Meinung nach der Grund dafür, dass Zhermack so erfolgreich werden konnte?

Unsere direkte Präsenz am Markt in Kombination mit dem individuellen Kundenservice ist sicher-

lich ausschlaggebend: Nicht nur schnelle und vertrauenswürdige Antworten, sondern spezifische Lösungen und Werbekampagnen



haben uns wettbewerbsfähig und bekannt gemacht. Ich kann mich zum Beispiel an eine Aktion in 2005 zur Einführung eines neuen Alginate erinnern: Wir haben ein großes Post-Mailing initiiert und viele Proben einfach in Praxen geschickt. Mit dieser unüblichen und risikoreichen Aktion konnten wir unsere Bekanntheit auf dem Markt erhöhen und so zu einem Marktführer bei den Alginaten aufsteigen.

Was ist die größte Stärke von Zhermack?

Wir haben viele Stärken, die ich hier nennen könnte, aber eine der wichtigsten ist unsere Kundenbeziehung. Das ist das Herz unserer Kundenbindung – der Schlüssel zum Erfolg. Dafür haben wir 40 Kundenberaterinnen und Kundenberater in unserem haus-eigenen Vertriebscenter, und jeder Kunde hat seinen persönlichen Ansprechpartner, um für ihn den passenden Service gewährleisten zu können und seine Bedürfnisse zu erfüllen.

Außerdem bringen unsere Kundenberater eine hohe Fachkompetenz mit, da sie regelmäßig geschult werden. Aufgrund dieses tiefen und spezifischen Wissens, gepaart mit der Herstellerkompetenz, können wir aufkommende Fragen zu unseren Produkten und Anwendungen schnell und kompetent beantworten – dadurch können wir bei allen Anforderungen schnell reagieren.

Was ist Ihre Vision oder Strategie für die Zukunft der Zhermack GmbH Deutschland?

Unsere strategischen Ziele leiten sich von den Bedürfnissen unserer Kunden ab. Unsere Leitmotive „Substanz, Kreativität, Dynamik und Erreichbarkeit“ fassen dabei unseren Weg gut zusammen.

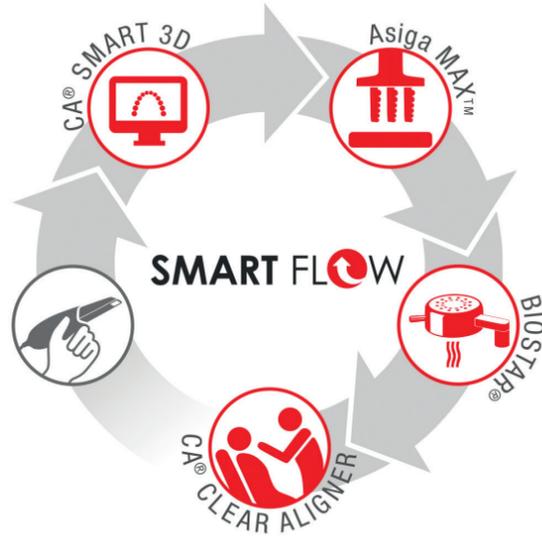
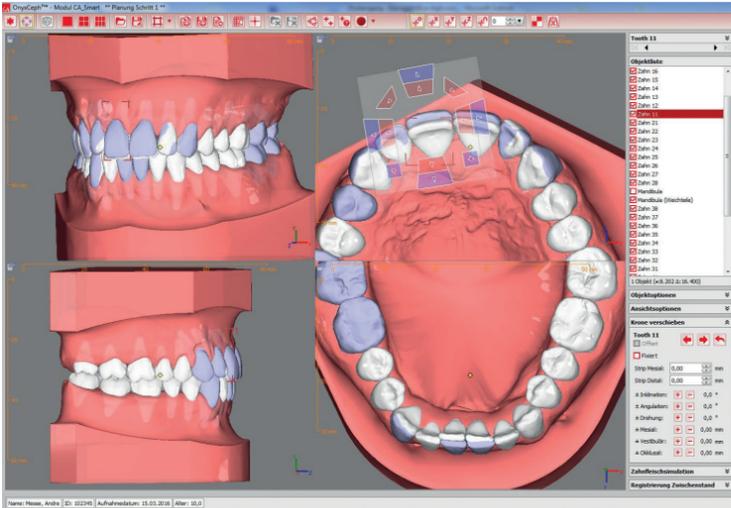
Wir möchten uns auf unser Kerngeschäft konzentrieren und nicht nur Produkte, sondern intelligente Lösungen bieten, um die Leistungsfähigkeit unserer Kunden zu erhöhen. Wir wollen für unsere Kunden durch unseren persönlichen Service und neue digitale Wege, die wir aktuell implementieren, erreichbar sein. Wir erreichen diese Ziele mit Dynamik und Kreativität, um die Bedürfnisse unserer Kunden im Alltag zu erfüllen. Mit dieser Strategie möchten wir unseren Kunden noch näher kommen. Und wir hoffen, dass wir so noch schneller und intelligenter auch in den nächsten 20 Jahren erfolgreich wachsen werden. **ZT**

ZT Adresse

Zhermack GmbH Deutschland
Öhlmühle 10
49448 Marl am Dümmer
Tel.: 05443 2033-0
Fax: 05443 2033-11
info@zhermack.de
www.zhermack.de

Lückenlose digitale Prozesskette

SCHEU-DENTAL und CA DIGITAL präsentieren das Konzept SMART FLOW.



Der digitale Workflow ist ein Begriff, den die Dentalbranche im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung analoger Arbeitsprozesse für sich definiert. Aber was genau verbirgt sich dahinter, und wie sieht das konkrete Angebot für den Anwender aus? Genau diese Fragen beantworten SCHEU-DENTAL und das Tochterunternehmen CA DIGITAL mit ihrer definierten, lückenlosen Prozesskette SMART FLOW. Mit SMART FLOW steht der Branche ein Komplettangebot aus

einer Hand zur Verfügung. Dieses hält Produkte für die digitale Zahnumstellung bis hin zur Patientenbehandlung ab dem Scanvorgang bereit. Im Rahmen der digitalen Prozesskette SMART FLOW bieten SCHEU-DENTAL und CA DIGITAL für jeden Schritt mindestens ein Produkt an: Nach dem Scanvorgang startet der Anwender die OnyxCeph3™ CA® SMART 3D-Software und beginnt mit der digitalen Set-up-Umstellung, zum Beispiel für die Alignertherapie. Mit einem Klick

werden die STL-Daten danach an den 3-D-Drucker Asiga MAX™ übertragen und mithilfe der Druckersoftware Asiga Composer wird das Modell auf der Bauplattform positioniert und gedruckt. Die mittels 3-D-Druck generierten Modelle eignen sich für sämtliche Anwendungen mit den Tiefziehgeräten BIOSTAR® oder MINISTAR® S. Das Anwendungsspektrum ist vielfältig, und die Herstellung der Schienen erfolgt wie gewohnt und mit den bewährten Tiefziehmaterialien.

Der Kreis schließt sich mit dem Einsatz verschiedener Behandlungsgeräte. So lässt sich mit der digitalen Prozesskette SMART FLOW und den entsprechenden Produkten (zum Beispiel CA® CLEAR ALIGNER) anfertigen. Der MEMOTAIN®-Retainer oder INDIVIDUA®, die Transfermasken für die indirekte Klebtechnik, sind exklusiv bei CA DIGITAL erhältlich. Das Konzept ist darauf ausgelegt, dass der Anwender mit entsprechenden Modulen je-

derzeit in die digitale Prozesskette SMART FLOW einsteigen kann und das Angebot sowie den Service aus einer Hand erhält. ZT

ZT Adresse

SCHEU-DENTAL GmbH
 Am Burgberg 20
 58642 Iserlohn
 Tel.: 02374 9288-0
 Fax: 02374 9288-90
 service@scheu-dental.com
 www.scheu-dental.com



ANZEIGE

...mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec

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**

www.microtec-dental.de

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

Schnittstellenkongress vereint die „lehrreichen Sieben“

Vom 12. bis 14. Januar 2018 fand in Warnemünde der 7. Dental-Gipfel statt. Der Organisator Dental Balance holte ein Team von Referenten auf die Bühne, das zahnmedizinische, zahntechnische und betriebswirtschaftliche Themen auf einen Nenner brachte. Ein Beitrag von Annett Kieschnick.

Das war ein kraftvoller Startschuss in das dentale Fortbildungsjahr 2018! Mit mehr als 350 registrierten Teilnehmern verzeichnete der 7. Dental-Gipfel einen Rekord. Aus ganz Deutschland kamen Zahnärzte und Zahntechniker, um in der maritimen Ambiente der Yachthafenresidenz „Hohe Düne“ den Austausch zu genießen. Helge Vollbrecht, Geschäftsführer Dental Balance, begrüßte mit den Worten: „Es freut uns, dass wir zusätzlich zu zahlreichen bekann-

Lydia Aich beschäftigte sich mit der Orthostatik und erläuterte das Parallelum zwischen Kiefer- und Hüftgelenk. Auch wenn Zahnärzte im Mund arbeiten, müssen sie sich bewusst sein, dass nicht alle Probleme im Mund vom Mund her therapiert werden können. Dies wurde von Sportbiologe und Osteopath Dr. Stephan Gutschow unterstrichen. Zusammen mit dem Zahnarzt Dr. Matthias Müller ging er auf körperliche Beschwerden des Stütz- sowie Be-

Implantologie und Implantatprothetik

Protagonisten auf dem Dental-Gipfel waren auch die Implantologie und Implantatprothetik. Eine zahntechnische Betrachtung aus der Implantologie erhielt das Auditorium von ZTM Sebastian Schuldes M.Sc., der den semi- und voll-digitalen Workflow zur implantatgestützten Sofortversorgung darlegte. Klar illustriert wurde, dass ein enges Mit-

ZTM Christian Petri präsentierte die Synergie zwischen analoger und digitaler Technik. Manuelle Zahntechnik bedeutet für ihn Kunsthandwerk und Einzigartigkeit. Die CAD/CAM-Technik sorgt für Präzision und Produktivität. Wohlüberlegt verknüpft er beides miteinander. Für ihn hat u. a. das Material DCM hotbond (Dental Balance) die Grenzen des Machbaren verschoben. Mit dem Glaslotschaftereine stoffschlüssige Einheit zwischen digital gefertigtem Zirkonoxid-Gerüst und

mona Schweyen und Priv.-Doz. Dr. Jeremias Hey. Sie stellten ihre Erfahrung mit dem TRIOS3 Mundscanner vor, wobei sie betonten, dass sich die digitale Datenerfassung zunehmend etabliert.

Werkstoffkunde

Das sensible Material „Zirkonoxid“ wurde gleich von zwei Referenten diskutiert. Prof. Florian Beuer gab eine logische Einord-



Abb. 1: Helge Vollbrecht, Organisator des Dental-Gipfels. – Abb. 2: ZTM Volker Hamm sprach über zahntechnische Aspekte bei der Funktionsdiagnostik.

ten Gesichtern viele neue Teilnehmer willkommen heißen dürfen.“

Protagonisten des Fachprogrammes waren sieben Hauptthemen: Implantologie, Implantatprothetik, Funktion, Zahntechnik, Zahnmedizin, Werkstoffkunde und Unternehmensführung. Als Moderatoren führten Prof. Klaus-Peter Lange und ZTM Carsten Müller durch den Kongress. Am Vormittag gehörte den Referenten das Mainpodium. Am Nachmittag vertieften sie ihre Themen in intensiven Workshops.

Ganzheitliche Funktion

Das Kiefergelenk und der komplexe Zusammenhang mit dem Körper hatten eine hohe Gewichtung. Die Podoätiologin

wegungsapparates und zugehörige Okklusionsmuster ein. Prof. Dr. Peter Pospiech sprach über das Einstellen der Lage des Unterkiefers zum Oberkiefer. Bei der vertikalen bzw. horizontalen Kieferrelationsbestimmung favorisiert er das Stützstiftregistrat. Durch das „Dreibein“ aus Kondylen und Stützstift komme es zu einer Selbstzentrierung der Gelenke. Grundsätzlich sei das Registrieren Aufgabe des Zahnarztes, ebenso wie das Montieren des Unterkiefermodells in den Artikulator. Die zahntechnischen Aspekte bei der Funktionsdiagnostik arbeitete ZTM Volker Hamm heraus. Er erläuterte das elektronische Stützstiftsystem IPR (Dental Balance) und die Praktikabilität dieser Vermessungsmethode.

einander die Basis für komplexe Implantatversorgungen ist. Geplant werden die Implantate vom Implantologen in Zusammenarbeit mit dem erfahrenen Zahntechniker in einer Software. Darauf basierend können Bohrschablone sowie proviso-rische Restauration gefertigt und intraoperativ der temporäre Zahnersatz eingesetzt werden. Hinsichtlich des Gerüstmaterials stellte er die Vorteile von PEEK mit seiner knochen-ähnlichen Elastizität dar.

Analoge und digitale Zahntechnik

Die Zahntechnik spielt seit jeher eine zentrale Rolle auf dem Dental-Gipfel. In diesem Jahr standen zwei junge Talente auf der Bühne.

einem Glaskeramik-„Mantel“. Und noch ein Newcomer zeigte, auf welchem hohem Niveau die Zahntechnik ist. ZTM Simon Schömer kombiniert digitale

ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn



www.logo-dent.de
LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Technologien intelligent mit analoger Kompetenz. Es stellte das eLAB-Protokoll vor, mit dem sich die subjektive Farbbestimmung zu einer objektiven Farbkommunikation wandle. Im Workshop zeigte er die Kunst des japanischen Zähneschnitzens. Hands-on erfuhren die Teilnehmer, wie effektiv Wahrnehmung, Formgefühl und Konzentrationsfähigkeit geschult werden. Ein Dental-Gipfel ohne ZTM Hans-Joachim Lotz ist kaum vorstellbar; er gehört zu den Pionieren des Kongresses. Auch er hob die Wichtigkeit der fotografischen „Bestandsaufnahme“ für die Arbeit des Zahntechnikers hervor. Für die exakte Kommunikation der Zahnfarbe erachtet er das eLAB-Verfahren als derzeit einzig gangbaren Weg. Den digitalen Technologien in der Prothetik widmeten sich Dr. Ra-

nung verschiedener Keramiken sowie Zirkonoxid-Materialien und beleuchtete Stärken sowie Schwächen. Bezüglich monolithischer Versorgungen stellte er ein polychromatisches Material (KATANA ML) vor, welches in verschiedenen Transluzenzen erhältlich ist. Anschließend ging Priv.-Doz. Dr. Bogna Stawarczyk auf werkstoffkundliche Details ein. In einem spannenden Workshop erfuhren die Teilnehmer von ihr alles rund um die Befestigung von Zirkonoxid-Restaurationen. Auch unternehmerische sowie angrenzende Themen wurden vermittelt. RA Dr. Ralf Großböling referierte über Praxisabgabestrategien. Zum Nachdenken regte Koch und Küchenprofi Carsten Loll mit einem Vortrag über den bewussten Umgang mit Lebensmitteln an. Sein Workshop-Kochkurs in der Showküche des Hotels – war amüsant und zugleich sehr lehrreich. Die sieben Schwerpunktthemen und die ausgesprochene Familienfreundlichkeit machten den Dental-Gipfel zu einer gelungenen Schnittstellenveranstaltung. Der 8. Dental-Gipfel findet vom 11. bis 13. Januar 2019 statt. ZT

ZT Adresse

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



Abb. 3: Einblicke in den Workshop von ZTM Simon Schömer – japanisches Zähneschnitzen.

Digitales trifft auf Handwerk

Fünf gute Gründe, den Zahntechniker-Kongress von Dentsply Sirona zu besuchen.

Die Veranstaltung findet unter dem Motto „Customized – Digital und Handwerk“ am 20. und 21. April in Frankfurt am Main erstmalig statt und bietet ein vielfältiges Programm sowie ein breites Spektrum an Referenten. Der Kongress beleuchtet, wie Labore heute und in Zukunft mit einer Kombination aus Fachwissen, handwerklichem Können und digitalen Prozessen erfolgreich sein können. Warum ein Besuch der Veranstaltung lohnt, zeigen die folgenden fünf Gründe:

Nummer 1: Erfahrene Referenten aus Labor und Praxis

Auf dem Zahntechniker-Kongress widmen sich renommierte Redner aktuellen Themen des modernen Laboralltags. Dazu gehören prothetische Materialien ebenso wie 3-D-Druck und die digitale Prozesskette im Allgemeinen. Insbesondere am zweiten Kongresstag spielt dabei das Teamwork mit dem Behandler eine zentrale Rolle; aus diesem Grund kommen hier erfahrene Referententeams aus Praxis und Labor zu Wort.

Nummer 2: Spannende Blicke über den Tellerrand

Zahntechnische und zahnärztliche Experten sorgen für ein hohes fachliches Niveau – drei besondere Persönlichkeiten ergänzen einen abwechslungsreichen Blick über den „dentalen Tellerrand“: TRIGEMA-Chef Wolfgang Grupp („Unternehmen und ihre gesellschaftliche Verantwortung“), Trend- und Zukunftsforscher Matthias Horx („Anleitung zum Zukunftsoptimismus“) sowie Speed- und Extrembergsteiger



Benedikt Böhm („Überleben in der Todeszone“) berichten über ihre außergewöhnlichen Erfahrungen.

Nummer 3: Meeting-Point der Zahntechnik

Der Zahntechniker-Kongress ist zugleich Fortbildungsevent und Branchentreffpunkt. So können neue Kontakte geknüpft, dentale Freunde wiedergetroffen oder ganz einfach eine gute Zeit mit

Kollegen und Gleichgesinnten verbracht werden. In dieser angenehmen Atmosphäre gestalten sich der fachliche Dialog sowie der Austausch über Neuheiten, Strategien und Arbeitsweisen besonders ergiebig.

Nummer 4: Umfangreiches Rahmenprogramm

Zusätzlich zum Vortragsprogramm stehen den Teilnehmern

mehrere Workshops zu verschiedenen Aspekten des zahntechnischen Tätigkeitsspektrums zur Auswahl. Darüber hinaus informiert ein Besuch der Industrieausstellung in den Vortragspausen über neue Materialien, Geräte und Verfahren. Der „After-Business-Abend“ am Freitag bringt die Teilnehmer zudem in geselliger Atmosphäre zusammen.

Nummer 5: Die gesamte Zahntechnik unter einem Dach

Als gemeinsame Veranstaltung der Unternehmensbereiche von Dentsply Sirona mit unmittelbarer Bedeutung für die Zahntechnik deckt der Zahntechniker-Kongress alle Facetten des Laborworkflows ab. Das bietet Teilnehmern die Chance, sich über die gesamte zahn-

technische Prozesskette und Schnittstellen zur Zahnarztpraxis zu informieren, offene Fragen zu klären und zudem neue Möglichkeiten für das eigene Labor zu entdecken. Die direkte Anmeldung ist unter www.der-zahntechniker-kongress.de möglich. Auf der Kongress-Homepage findet sich außerdem ein detailliertes Veranstaltungsprogramm mit einem Überblick über alle Referenten und ihre Themen 



ANZEIGE

ZAHNTECHNIKER/IN

mit Erfahrung in FZ-Ästhetik, Vollkeramik, Implantat-Supra, CAD/CAM, für anspruchsvolles Praxislabor mit überwiegend Privatanteil im FFM-WESTEND gesucht!

Kontakt: ed.sandberg@t-online.de | www.dr-sandberg.de

ZT Adresse

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

ZT Veranstaltungen Februar/März 2018

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
20.02.2018	Bremen	Der perfekte Guss Referent: N.N.	BEGO Bremer Goldschlägerei Tel.: 0421 2028-372 fortbildung@BEGO.com
22./23.02.2018	Senden	Teleskopierende Sekundärkonstruktion aus BioHPP Referent: ZTM Christoph Zips	bredent Tel.: 07309 872-617 info@bredent.com
27.02.2018	Langen	Die Morphologie der Inzisiven: Wie Sie die Merkmale natürlicher Frontzähne systematisch erfassen und gezielt umsetzen. Referentin: Heike Assmann	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-0 info@vita-zahnfabrik.com
06./07.03.2018	Viernheim	TIF-Kurs: Totalprothetik in Funktion Referent: Kai Franke	Kulzer Tel.: 06181 9689-2585 Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com
09./10.03.2018	Ispringen	Vollkeramische Restaurationen aus Zirkonoxid: einfach, schnell, ästhetisch Referent: Thomas Gausmann	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaorium.com
16.03.2018	Hamburg	model-tray – das pinlose Implantatmodell – die ideale Lösung! Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 0800 3381415 info@model-tray.de
17.03.2018	Berlin	Product ... or Artwork – Grundkurs Dental fotografie Referent: ZT/Fotograf Ioulianos Moustakis	CANDULOR Tel.: 07731 79783-22 angelika.achenbach@candulor.de

ZT Impressum

<p>Verlag OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig Tel.: 0341 48474-0 Fax: 0341 48474-290 kontakt@oemus-media.de</p>	<p>Projektleitung Stefan Reichardt (verantwortlich) Tel.: 0341 48474-222 reichardt@oemus-media.de</p>	<p>Abonnement Andreas Grasse (Aboverwaltung) Tel.: 0341 48474-201 grasse@oemus-media.de</p>	
<p>Redaktionsleitung Georg Isbaner (gi) Tel.: 0341 48474-123 g.isbaner@oemus-media.de</p>	<p>Produktionsleitung Gernot Meyer Tel.: 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de</p>	<p>Herstellung Max Böhme (Layout, Satz) Tel.: 0341 48474-118 m.boehme@oemus-media.de</p>	
<p>Redaktion Carolin Gersin (cg) Tel.: 0341 48474-129 c.gersin@oemus-media.de</p>	<p>Anzeigendisposition Marius Mezger (Anzeigendisposition/-verwaltung) Tel.: 0341 48474-127 Fax: 0341 48474-190 m.mezger@oemus-media.de</p>	<p>Druck Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG Frankfurter Straße 168 34121 Kassel</p>	
<p>Julia Näther j.naether@oemus-media.de</p>			

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

Der schnelle Weg
zu Ihrem Geld...!



m & m

money and more
für Ihr Labor