

GENUG GERATEN?

AMANNGIRRBACH

zolid DNA GENERATION

Zirkonoxid mit 100% Farbsicherheit nach dem VITA Farbschlüssel.

AMANNGIRRBACH.COM

ANZEIGE

1,0 Prozent im Plus

VDZI veröffentlicht Konjunkturumfrage für das vierte Quartal 2017.

Der Umsatz der zahntechnischen Labore in Deutschland hat sich im Jahr 2017 sehr verhalten entwickelt. Gegenüber 2016 ist lediglich ein Umsatzplus von 1,0 Prozent zu verzeichnen. Das schwache Ergebnis ist unter zwei Gesichtspunkten bemerkenswert. Zum einen hätte bei einer jahresdurchschnittlichen Anpassung der landesspezifischen Höchstpreise um mindestens 2,5 Prozent für den nach wie vor bedeutenden Teilmarkt der Regelleistungen in der gesetzlichen Krankenversicherung eine höhere nominale Rate erwartet werden können. Zum anderen liegt die Veränderungsrate des Umsatzes 2017 unterhalb der allgemeinen Inflationsrate im Jahr 2017, die mit +1,8 Prozent nahezu doppelt so hoch ist. Die reale Umsatzentwicklung im Zahntechniker-Handwerk ist daher sogar negativ. Von Interesse ist dabei auch die Veränderung der Gesamtausgaben für Festzuschüsse in der Zahnersatzversorgung der GKV im Jahr 2017. Diese liegt laut Bundesgesundheitsministerium bei ebenfalls nur rund +1,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr, obwohl

dentona

optiprint

Die Nr. 1 für Ihren 3D-Drucker

ANZEIGE

die Festzuschüsse jahresdurchschnittlich um 2,5 Prozent angepasst wurden. Insgesamt sprechen die aktuellen Analysen und Finanzergebnisse in der GKV dafür, dass sich die schwache Umsatzentwicklung, wie sie schon länger beobachtet wird, maßgeblich durch eine rückläufige Mengennachfrage erklärt. Gegenüber dem vierten Quartal 2016 verbesserte sich der Umsatz in den zahntechnischen Betrieben um +1,5 Prozent. Zum Vorquartal ist ein saisontypischer Anstieg in Höhe von +13,4 Prozent zu verzeichnen. **ZT**

Quelle: VDZI

ZT Aktuell

Von der agilen Methode zum „WIR“ im Labor

Ulrike Stahl über Teamdynamik als Schlüssel zum Erfolg.

Wirtschaft
» Seite 6

Wenn keiner sieht, dass es Zahntechnik ist

Ioulianos Moustakis zeigt im Fachbeitrag die Herstellung einer Hybridprothese.

Technik
» Seite 10

Wird die Entwicklung unterschätzt?

Klaus Köhler äußert sich in der Kolumne.

Service
» Seite 18

AVZ prangert Praxis im Zahnarztlabor an

Informations- und Gedankenaustausch in der Deutschen Parlamentarischen Gesellschaft.



Manfred Heckens, Präsident AVZ (links), und Prof. Dr. Edgar Franke MdB.

Der Arbeitgeberverband Zahn-technik (AVZ) hat am 15. März in Kooperation mit der Zahntechniker-Innung Nordbayern zu seinem jährlich stattfindenden Parlamentarischen Abend in die Deutsche Parlamentarische Gesellschaft in Berlin Abgeordnete aller im Bundestag vertretenen Parteien eingeladen. Es folgten zahlreiche Abgeordnete sowie Mit-

arbeiter aus den Abgeordnetenbüros und Laborinhaber aus dem gesamten Bundesgebiet der Einladung der unter der Schirmherrschaft von SPD-Bundestagsabgeordneten Prof. Dr. Edgar Franke, Mitglied des Gesundheitsausschusses, stehenden Veranstaltung. Der AVZ hatte bei der Einladung bewusst provokant den Titel „Das zahnärztliche Labor – eine Goldgrube“ gewählt, um das politische Interesse zu wecken. Nachdrücklich sollte die allein in diesem Bereich nicht erfolgte

Trennung von Verordnung und Leistungserbringung und der einhergehenden Probleme beim Patienten- und Verbraucherschutz durch die Nutzung von Gewinnoptimierungsoptionen durch die Vielzahl von Praxislaborkonstrukten ins Bewusstsein der Bundestagsabgeordneten gerückt werden.

» Seite 4

Frauen werden schlechter bezahlt

Die Auswertungen der Online-Umfrage des Verbandes medizinischer Fachberufe e.V. zeigen große Lohnunterschiede zwischen Männern und Frauen im Zahntechniker-Handwerk.

Am 18. März 2018, dem Equal Pay Day, machten Frauen wieder verstärkt auf die Lohnlücke zwischen den Geschlechtern aufmerksam. Noch immer wird ihnen vorgeworfen, sie mögen zu wenig in technische Berufe gehen. Dass dieses Argument keinen Praxistest besteht, zeigt der Beruf Zahntechniker/-in (ZT). Nach dreieinhalb Jahren Aus-

bildung in diesem Beruf verdienen Frauen längst nicht das Gleiche für die gleiche Arbeit wie ihre männlichen Kollegen. Bereits 2013 wies die Hans-Böckler-Stiftung auf einen Unterschied im Zahntechniker-Handwerk von 31 Prozent hin. Eine Umfrage¹ des Verbandes medizinischer Fachberufe e.V. im Oktober 2017 zeigte, dass das

Problem nach wie vor besteht: Während 18 Prozent der männlichen an der Umfrage Beteiligten angaben, mehr als 20 Euro Bruttostundenlohn zu erhalten, waren es bei den weiblichen nur knapp sieben Prozent. Die meisten weiblichen ZT (17 Prozent der Teilnehmerinnen) verdienen

» Seite 2

SPRAY-KOMPETENZ
Von Si-tec

Okklu-Spray
· fein-zeichnend und umweltfreundlich
· zum Sichtbarmachen von Kontaktpunkten und -flächen

Si-tanic
Universal-Dental-Kältespray für Praxis und Labor

Si-tanic Kältespray
· mit Orangengeschmack
· zur Vitalitätsprüfung
· zum raschen Abkühlen von Abformmaterialien und Tiefziehfolien

10+1 JETZT TESTEN
10 x Okklu-Spray + 1 x gratis Si-tanic Kältespray

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!

Wachsende Ausgaben

Zahnärztliche Behandlungen kosten die GKV 13,8 Milliarden Euro.

Die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) trägt seit Jahren den größten Kostenblock der stetig wachsenden Gesundheitsausgaben. Im Jahr 2016 gab sie 13,8 Milliarden Euro für zahnärztliche Behandlungen aus. Wie die Broschüre vdek-Basisdaten des Gesundheitswesens 2017/2018 offenlegt, findet seit Jahren ein kontinuierlicher Anstieg der Ausgaben im deutschen Gesundheitswesen statt. Mit über 72,7 Millionen GKV-Versicherten (Stand: Ende 2017) fällt der ge-

setzlichen Krankenversicherung der größte Ausgabenanteil zu. Im Jahr 2016 beliefen sich ihre Gesamtkosten auf 222,7 Milliarden Euro. 6,2 Prozent der Gesamtausgaben machten zahnärztliche Behandlungen aus – Kosten für Zahnersatz inbegriffen. Splittet man den Bereich auf, fallen zahnärztlichen Behandlungen 10,3 Milliarden Euro zu, der Rest wurde für Zahnersatz ausgegeben. Auf den einzelnen Patienten heruntergerechnet, zahlte die gesetzliche

Krankenversicherung in dem Jahr pro Versicherten unter 200 Euro. Analog zu den gesamten Gesundheitsausgaben stiegen in den letzten Jahren auch die Ausgaben für den zahnmedizinischen Bereich. Von 2011 bis 2016 nahmen die Kosten (ohne Zahnersatz) um rund zwei Milliarden Euro zu. Für Zahnersatz brachte die GKV im Vergleich zu 2011 (3,2 Milliarden Euro) nur unwesentlich mehr auf. **ZT**

Quelle: ZWP online

Lehrlinge starten ins Berufsleben

Freisprechungsfeier 2018 im Zahntechniker-Handwerk in Sachsen-Anhalt.

Die Freisprechungsfeier dieses Prüfungsjahrganges fand am 28. Februar in Halle (Saale) statt. Zur feierlichen Übergabe der Zeugnisse und Gesellenbriefe hatte der Geschäftsführer der Mitteldeutschen Zahntechniker-Innung, Nils Frithjof Uding, in die Aula der Berufsbildenden Schulen V geladen. Kevin Kaiser, Abteilungsleiter Berufsbildung der Handwerkskammer Magdeburg, gratulierte in seiner Festansprache allen Jungtechnikerinnen und Jungtechnikern zur bestandenen Gesellenprüfung. Er unterstrich die Bedeutung des Handwerks für die Wirtschaft und ermutigte

die Junggesellen zur Fort- und Weiterbildung und zur Meisterausbildung. ZTM Margit Rauh, als Vorsitzende eines Gesellenprüfungsausschusses und stellv. Lehrlingswart der Mitteldeutschen Zahntechniker-Innung, wertete in ihrer Ansprache Ablauf und Ergebnis der Abschlussprüfungen aus. Die Ausgabe der Gesellenbriefe begann mit der Ehrung der Kammer- und Landesiegerin im Leistungswettbewerb der Handwerksjugend 2018 des ZDH. Für die besten Prüfungsergebnisse wurde Annika Möller aus dem Labor Wittenberg Dental Dr. Eikel geehrt. Von den Mitgliedern der Prüfungsausschüsse

wurden dann 16 Gesellenbriefe und Prüfungszeugnisse an Jungtechniker/-innen der Berufsschule Halle (Saale) und acht Gesellenbriefe an Jungtechniker/-innen der Berufsschule Magdeburg überreicht. Zwei Schülerinnen und ein Schüler nahmen erfolgreich an der Zusatzqualifikation „Technischer Fachwirt (HWK)“ teil. Diese Ausbildung wird an den Berufsbildenden Schulen „Otto von Guericke“ Magdeburg für Berufsschüler mit Abitur anstelle des allgemeinbildenden Unterrichts auch für die Zahntechnik angeboten. Mit der klassischen „Freisprechung“ vom Ausbildungsvertrag durch den Lehrlingswart der Innung wurden die Junggesellinnen und Junggesellen in die berufliche Wirklichkeit entlassen. Die Berufsschullehrer/-innen Kirstin Pinkert, Jeanette Triebel und René Hartwich, die Mitglieder der Gesellenprüfungskommissionen und die Verantwortlichen der Mitteldeutschen Zahntechniker-Innung wünschen allen Absolventen persönliches Wohlergehen und einen erfolgreichen Start in den Handwerksberuf. **ZT**

Quelle: Berufsbildende Schule Dr. Otto Schlein

Zahnverlust erhöht Risiko für Darmkrebs

Erneut hat eine Studie bewiesen, dass sich die Zahngesundheit auf den gesamten Körper auswirkt.

Eine aktuelle Untersuchung, die in der Fachzeitschrift *Oncotargets and Therapy* erschienen ist, hat den Zusammenhang von Zahnverlust und kolorektalem Krebs genauer betrachtet. Bei der veröffentlichten Studie handelt es sich um eine Metaanalyse bereits vorhandener Studien. Für ihre Betrachtungen fanden die chinesischen Forscher sechs relevante Studien, die sie in ihre Analyse mit einbezogen. Insgesamt konnten so 160.182 Probanden mit 8.309 Fällen ausgewertet werden. Die Auswertung ergab, dass Zahnverlust das Risiko, an einem kolorektalen Karzinom zu erkranken, um acht Prozent erhöht. Die Forscher vermuten, dass ein Zusammenhang vor allem mit chronischen Entzündungen im Mundraum (Parodontitis), welche gleichzeitig zu Zahnverlust führen können,

besteht. Zu dem beeinflusst auch Karies indirekt die Entstehung von Darmkrebs. Da Karies hauptsächlich durch die erhöhte Zufuhr von Zucker entsteht, ist er ein Indiz für eine zuckerhaltige Ernährung, die ebenfalls die Entstehung des kolorektalen Karzinoms begünstigt. Als dritten Grund vermuten die Forscher die Ausbreitung des oralen Mikrobioms aufgrund von Zahnschäden im gesamten Körper. Da es sich bei der chinesischen Studie lediglich um eine Metaanalyse handelt, legen die Forscher nahe, den Kausalzusammenhang zwischen Zahnverlust und Darmkrebs in einer groß angelegten Studie genauer zu untersuchen, da ihre jetzigen Ergebnisse lediglich auf Vermutungen beruhen. **ZT**

Quelle: ZWP online

ZT Fortsetzung von Seite 1 – Frauen werden schlechter bezahlt

hingegen zwischen 9,99 und 10,99 Euro Bruttostundenlohn, die meisten männlichen ZT (18 Prozent der Teilnehmer) verdienen über 20 Euro Bruttostundenlohn.

ANZEIGE

Das Fräs Zentrum, das Dein Handwerk versteht.

white Onlineshop

Krone/ Brückenglied
vollanatomisch, priti*multicolor, transluzent

prிடента

ab 39,90 €

shop.mywhite.de

*Preis je Einheit, zzgl. Versandkosten und MwSt.

Selbst direkt nach der Ausbildung – in den ersten drei Berufsjahren – ist die Differenz schon deutlich: Rund 37 Prozent der männlichen, aber 67 Prozent der weiblichen Berufsanfänger verdienen unter 11 Euro Bruttostundenlohn (= 1.906 Euro Monatslohn). Und 40 Prozent der männlichen, aber nur 22 Prozent der weiblichen Berufsanfänger erhalten einen Bruttostundenlohn von 12 Euro und mehr. Dabei gaben 95,34 Prozent der Frauen und 100 Prozent der Männer an, mindestens 35 Stunden pro Woche zu arbeiten. Karola Krell, Referatsleiterin ZT im Verband medizinischer Fachberufe e.V., erklärt dazu: „Von Arbeitgebern wird oft das Argument angeführt, dass Teil-

zeittätigkeit ein Grund für die Gehaltslücke ist. Bei den Berufsanfängerinnen trifft das aber nicht zu. Nach der Ausbildung verfügen Männer und Frauen über die gleichen Kompetenzen und arbeiten mit der gleichen Wochenarbeitszeit, um auch komplizierte Arbeitsprozesse durchgängig ausführen zu können. Der Gehaltsunterschied ist also in keiner Weise berechtigt.“ Auch mehr Berufserfahrung bringt den Zahnärztinnen nicht unbedingt mehr Geld. So erhielt nur jede fünfte Frau mit 16 und mehr Jahren Berufserfahrung einen Bruttostundenlohn von mindestens 18 Euro, bei den Männern war es jeder Dritte aus dieser Gruppe. Fast ebenso viele Zahnärztinnen (rund 19 Prozent) mit dieser Berufserfahrung erhalten sogar unter 11 Euro Bruttostundenlohn, von den Männern mit dieser Berufserfahrung waren es nur sechs Prozent. 96 Prozent der Männer und 61 Prozent der Frauen mit dieser Berufserfahrung arbeiten mindestens 35 Stunden pro Woche. **ZT**

1 Die Umfrage war vom 9. bis 29. Oktober 2017 über www.vmf-online.de erreichbar. Mit insgesamt 776 Teilnehmenden wurde mehr als ein Prozent der rund 55.000 Beschäftigten in diesem Beruf erreicht. Darunter 87 Auszubildende (63 Frauen und 24 Männer), 395 Zahnärztinnen, 189 Zahntechniker und 105 angestellte Zahnärztinnen/innen (39 Frauen und 66 Männer).

Quelle: VmF





new
way
dental
technology

Beständigkeit
Innovation
Kundennähe



Machen Sie Ihren 3D-Drucker zur Umsatzmaschine!



**2 Monate
unverbindlich
testen***


optilign

optilign ist das innovative Konzept zur fachgerechten Regulierung und Harmonisierung von Frontzähnen durch das Dentallabor.

Mit der Anwendung des optilign Konzeptes hat das Dentallabor vom ersten Tag an ein neues, lukratives Geschäftsfeld erschlossen.

Zusätzlich bietet das Labor auch seinen Behandlern das Potential zu einer erheblichen Umsatz- und Gewinnsteigerung und sorgt für eine zusätzliche Kundenbindung und Absicherung seines Geschäftes.

Besuchen Sie unsere Homepage und nutzen Sie das komplette dentona Serviceangebot.

**Maximale Flexibilität durch
das 24 Monats-Leasing**

* 2 Monate unverbindlich testen für einmalige 990,- € zzgl. 19% MwSt.

Gesellen freigesprochen

Große Gesellenfreisprechungsfeier im Zahntechniker-Handwerk mit 180 Gästen in Wiesbaden.



Im Meistersaal der Handwerkskammer Wiesbaden wurde am Freitag, dem 2.3.2018, ein feierlicher Rahmen für knapp 70 zu ehrende Jungesellen und Jungesellen im Zahntechniker-Handwerk aus den Handwerkskammerbezirken Frankfurt-Rhein-Main und Wiesbaden geboten.

Die von der Zahntechniker-Innung Rhein-Main organisierte Veranstaltung wurde vor ca. 180 Gästen von Innungsgeschäftsführer Christian Mankel eröffnet, der moderierend durch den Nachmittag führte.


Hauptredner der Veranstaltung war der Obermeister und Landesinnungsmeister im hessischen Zahntechniker-Handwerk, ZTM Alfred Setz, der in seinem Grußwort insbesondere die große Leistung der jungen Menschen würdigte:

„Sie haben einen wichtigen Schritt auf Ihrem Lebensweg genommen, indem Sie eine komplexe duale Ausbildung erfolgreich absolviert haben. Die Zukunft steht Ihnen offen. Zahntechnik ist eine gute Wahl, und Sie werden auf dem Arbeitsmarkt gefragt sein. Möglich wird diese Art der Ausbildung durch unsere Innung, die als von den Mitgliedsbetrieben finanzierte Standesorganisation zusammen mit Ihren Ausbildungsbetrieben und der Berufsschule für Ihre Ausbildung zuständig ist und von vielen ehrenamtlichen Helfern in den Ausschüssen mitgetragen wird, denen es heute ebenfalls ganz herzlich zu danken gilt.“

An die Worte von Herrn Setz schlossen sich weitere Redebeiträge von Herrn Dr. Andreas Schaudig als Vertreter der Paul-Ehrlich-Schule, Frau Zielinski

und Herrn Schmidt für die Schülerschaft sowie von Herrn Gerd Hubl als Lehrlingswart und Prüfungsausschussvorsitzender an.

Die Innung wird sehr um weiterführende Verbundenheit zum zahntechnischen Branchennachwuchs bemüht bleiben und ließ es sich daher auch nicht nehmen, die Jahrgangsbesten mit einem kleinen Präsent zu überraschen.

Nach dem offiziellen Festakt, der mit der persönlichen Aushängung aller Gesellenbriefe endete, ging die Veranstaltung nahtlos in eine kollegiale Begegnung mit spannenden Gesprächen bei Fingerfood und Sekt im Foyer der Handwerkskammer Wiesbaden über. 

Quelle: Zahntechniker-Innung Rhein-Main

ZT Fortsetzung von Seite 1 – AVZ prangert Praxis im Zahnarztlabor an

Prof. Dr. Edgar Franke dankte mit seinem Grußwort dem Präsidenten des AVZ für die umfassenden Informationen im Vorfeld und versicherte, auch zukünftig die enge Zusammenarbeit mit dem AVZ zu pflegen.

Der neue Vorsitzende des Gesundheitsausschusses im Deutschen Bundestag, CDU-Bundestagsabgeordneter Erwin Rüdell, eröffnete mit seiner Begrüßung den Abend. Rüdell signalisierte, dass auch der neue Gesundheitsausschuss des 19. Bundestages ein offenes Ohr für die Belange des Zahntechniker-Handwerks haben wird, auch in der für ihn neuen Funktion des Ausschussvorsitzenden. Heckens begrüßte die anwesenden MdB und Inhaber der gewerblichen zahntechnischen Betriebe. Er machte mit deutlichen Worten auf Verwerfungen im Patientenschutz durch zahnärztliche Praxis- und Eigenlaboratorien aufmerksam, die unter dem Deckmantel der Freiberuflichkeit den Weg in ein „gewinnoptimiertes“ Gewerbelabor beschreiten. Als besonders gravierende Verwerfung beschrieb Heckens die Chairside-Herstellung von feststehendem Zahnersatz, welche Zahnmedizinische Fachangestellte in Schnellkursen innerhalb von eininhalb Tagen an CAD/CAM-Chairside-Anlagen erlernen. Die Professionalität und Individualität einer solchen Versorgung bleibe dabei vollständig auf der Strecke.

völlig ausgehöhlt. Es bedürfe einer Klarstellung, wer im System der privat- und vertragszahnärztlichen Versorgung zahntechnische Leistungen herstellen darf. Es sei eine Zumutung, vom Zahntechniker-Handwerk eine besondere Sozialpflichtigkeit einzufordern und es dann dem chancenlosen Wettbewerb mit Manufakturen aus Zahnärzthand oder Billiglohnländern auszusetzen. Im neuen Koalitionsvertrag sei eine Stärkung der nichtakademischen Gesundheitsberufe vorgesehen, das sei im Hinblick auf das Zahntechniker-Handwerk dringend auch angezeigt, so Braun.

Zahnersatzfertigung nur mit Meisterpräsenz

Zahntechnikermeister und Zahnarzt Dr. Peter M. Finke aus Erlangen stellte aus Sicht seiner beiden Qualifikationen klar, dass die Fertigung von Zahnersatz dem besonderen Schutz der Handwerksord-



Erwin Rüdell MdB, CDU, Vorsitzender des Gesundheitsausschusses.

Praxis im Zahnarztlabor

Diplom-Volkswirt Guido Braun von der Zahntechniker-Innung Nordbayern machte in seinem Vortrag darauf aufmerksam, dass die Herstellung von Zahnersatz durch den akademisch ausgebildeten Zahnarzt selbst vom Zahntechniker-Handwerk nicht infrage gestellt werde. Das „Betreiben“ eines Praxislabors sei hingegen schwer von der Vorstellung eines Gewerbebetriebs zu trennen. Hier gehe es in den vielfältigen „Praxislabor-Derivaten“, „Phantom-Praxislaboren“ oder gar „Mietpraxislaboren“ allein um die Möglichkeit, mit zahntechnischen Produkten Geld zu verdienen. Und das, obwohl § 9 GOZ ausdrücklich normiere, dass nur die tatsächlich entstandenen Kosten für die zahntechnische Leistung als Auslagen gegenüber dem Patienten berechnet werden können. Gewinnerzielung durch die Erbringung zahntechnischer Leistungen sei danach kategorisch ausgeschlossen. Allerdings werde die Nichteinhaltung der Berufspflichten eines Zahnarztes durch die Kammergesetze nicht sanktioniert. Mit dieser Praxis der Berechnung von Preisen in unregelter Höhe durch Zahnärzte werde die GOZ in ihrer Funktion des Patienten-Überforderungsschutzes

nung durch die Meisterpräsenz im Labor unterworfen sei. Medizinprodukte könnten gravierende Gesundheitsschäden hervorrufen und seien deshalb nur von qualifizierten Personen herzustellen. Die Klarstellung, wer zahntechnische Leistungen liefern darf, sei unaufschiebbar. Man könne nicht auf der einen Seite von jungen Menschen eine mehr als siebenjährige zahnmedizinisch-feinhandwerkliche Ausbildung und eine anspruchsvolle Meisterprüfung verlangen, wenn man auf der anderen Seite die Zahntechnik durch Maschinen fertigen lasse, die von einer an einem halben Wochenende ausgebildeten Zahnärztlichen Fachangestellten bedient werden darf. Dabei bleibe der Verbraucherschutz auf der Strecke. Ein Zahnarzt, der dem hippokratischen Eid unterworfen sei und sich allein der heilbehandelnden Tätigkeit verschrieben habe, dürfe nie zum Verkäufer degenerieren, da die Kontrolle durch den marktwirtschaftlichen Wettbewerb in einem solchen Fall völlig fehle. Der anschließende Meinungsaustausch bot den teilnehmenden Unternehmern Gelegenheit, direkt mit den Bundestagsabgeordneten und ihren Mitarbeitern zu sprechen. 

Quelle: Arbeitgeberverband Zahntechnik e.V.





Der Zahntechniker-Kongress
20.-21. April 2018 in Frankfurt a. M.
der-zahntechniker-kongress.de

Lucitone® HIPA
Hochleistungs-Kaltpolymerisat

Prothesenkunststoff neu definiert

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

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

dentsplysirona.de

*Basierend auf Tests von Dentsply Sirona.

 **Dentsply
Sirona**
Prosthetics

Von der agilen Methode zum agilen „WIR“ im Labor

Warum Teamdynamik den größeren Hebel zum Erfolg besitzt, erklärt Ulrike Stahl im Fachbeitrag.

AGIL klingt für viele wie ein Zauberwort, liest man die aktuellen Empfehlungen für eine moderne strategische Laborführung. Richtig ist: Agile Methoden sind hilfreich, aber für sich alleine noch lange kein Erfolgsgarant. Der Grund: Die Teamdynamik hat IMMER den größeren Hebel. Gut, wer erkennt hat, dass agile Methoden nur so erfolgreich sind, wie die Teamdynamik das unterstützt. Stellt sich nur noch die Frage, was man tun kann, ja sogar muss, um diese im Dentallabor zu verbessern, damit der Zauber AGIL auch wirklich wirken kann. Viele zahntechnische Labore orientieren sich zunehmend an agilen Entwicklungsprinzipien. Agile Methoden werden eingesetzt in der Hoffnung, das Team des Dentallabors beweglicher zu machen, damit es leistungsstärker agieren kann. Auf der

einen Seite die richtige Antwort auf Aufgabenstellungen, die auch in der Zahntechnik immer komplexer, und Arbeitsumgebungen, die immer volatiler werden. Auf der anderen Seite führt das aber auch immer wieder zu Enttäuschungen, weil diese neuen hippen Methoden kein Allheilmittel sind, um aus nicht oder durchschnittlich performenden Laborteams Hochleistungsteams zu machen. Sie sind nicht einmal eine Garantie dafür, dass ein Hochleistungsteam auch weiterhin außerordentlich performt. Das wäre genauso einfach gedacht, wie davon auszugehen, dass modernste Dentaltechnik und gute Bezahlung schon für die nötige Motivation sorgen. Aber was braucht es wirklich, damit diese Methoden die Teamleistung des Labors zum Erlblühen bringen?



© Werner Heiber/Shutterstock.com

Intensiver Austausch

Ein großer Vorteil dieser Methoden – richtig eingesetzt – ist, dass sich alle Teammitglieder, wie

Laborleiter, Zahntechniker, Mitarbeiter im Sales und Office, Fahrer und Auszubildende, auf arbeitsbezogener Ebene intensiver austauschen können und sogar gefordert werden, Bedenken zu äußern. Das ist der wesentliche Impuls in Richtung stärkerer Informationsfluss, mehr Erfahrungsaustausch, zunehmende Kreativität und gemeinsames Lernen – die Schlüsselfaktoren für Problemlösefähigkeit im Wissenszeitalter.

Menschen siegen über Methoden

Agilität als Methodik basiert auf den Grundprinzipien der Verantwortlichkeit, der Teaminteraktion, der Zusammenarbeit mit Zahnärzten und Patienten und der Reaktionsfähigkeit auf Veränderungen. Und schon wird klar, das Zünglein an der Waage sind nicht die Methoden, es sind die Menschen und deren Fähigkeit, in diesem neuen Rahmen zusammenzuarbeiten. Ungeachtet der Leistungs- und Ergebnisorientierung sind wir Menschen soziale Wesen. Wir interagieren und werden dabei unbewusst von Emotionen und Wahrnehmungen berührt, die wiederum unsere Arbeit und damit auch das beabsichtigte Ergebnis beeinflussen. Wie erfolgreich der Einsatz der agilen Methoden ist, hängt am Ende nicht davon ab, wie perfekt sie angewandt werden, sondern ob die Teamdynamik im Dentallabor das unterstützt. Folgende Gefahren lauern:

1. Kommunikationslücken

Als Menschen haben wir die große Gabe, zu kommunizieren, das heißt, unsere Gedanken differenziert in Worte zu fassen. Gleichzeitig unterliegen wir immer wieder dem Irrglauben, dass man uns verstehen müsse, auch ohne dass wir etwas sagen, also dass unsere Sicht- oder Denkweise quasi

selbstverständlich sei. Kommunikation dient dem Austausch von Informationen. Das scheint häufig nicht zu klappen. Geschätzt über 80 Prozent der Konflikte beruhen auf Missverständnissen und Fehlinterpretationen oder auf Informationen, die schlichtweg nicht geflossen sind. Ursachen liegen im unterschiedlichen Wortgebrauch und der persönlichen Auslegung. Für den einen kann „schnell“ bedeuten „sofort“, für den anderen „so schnell, wie es die Vorsicht zulässt“. Hinzu kommen bei Teams Bedeutungsunterschiede bestimmter Wörter in verschiedenen Sprachen oder lokale Umgangsformen. Die deutsche Kultur wird als eher direkt angesehen, d.h. die Dinge werden beim Namen genannt. In vielen anderen Kulturen spielt der Kontext eine wichtige Rolle. Das kann dazu führen, dass jemand Bedenken anmeldet, sie aber auf der anderen Seite nicht gehört werden, weil sie nicht ausdrücklich genug benannt wurden.

2. Unterschiedliche Perspektiven

Je komplexer die Aufgabenstellung, desto diverser sollte das Labor aufgestellt sein. Doch unterschiedliche Menschen legen auf unterschiedliche Dinge Wert und bewerten Ergebnisse daher auch unterschiedlich. Das kann sich aus der Rolle ergeben: Während der Patient mehr Wert auf den niedrigen Preis legt, möchte der Zahntechniker dem Kunden möglichst höchste Qualität bieten. Es kann aber auch an der Persönlichkeitsstruktur liegen: Für den einen Zahnarzt zählt vor allem das Ergebnis, der andere sieht auch die unternommene Anstrengung. Entsprechend unterschiedlich wird das Feedback ausfallen. Sogar positiv gemeinte Kommentare können negativ aufgenommen werden, weil sie anders ausgedrückt werden, als man es selbst getan hätte.

Fortsetzung auf Seite 8 **ZT**

ANZEIGE


Hedent

Hedent Prothesenkunststoffe





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

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

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

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

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

ABWRACK-PRÄMIE BIS ZU 20% AUF UNSERE BESTEN!

Schicken Sie uns Ihren alten Artikulator und erhalten Sie satte bis zu 20% auf einen neuen Artikulator der bewährten Arto Serie. *Die Features:* hergestellt in robuster Vollaluminium Bauweise // erhältlich in den Bauhöhen 116 (Artox*) und 126 mm (Carbon) // voll kompatibel mit den Geräten der Artox* Baureihe // vorbereitet für die Aufnahme von Magnetplattensystemen // abnehmbare 45° Kippstütze // für den harten täglichen Einsatz gebaut.

*Dieses Angebot ist gültig bis zum 27.04.2018, bzw. solange der Vorrat reicht und gilt nur für Endverbraucher in Deutschland & Österreich. *Artox ist eine eingetragene Marke der Amann Girrbach GmbH, 75177 Pforzheim, DE.*



ARTO 01 // DER EINSTEIGER

- Bauhöhe 126 mm
- Bennettwinkel (fest) 12°
- Kondylenbahnneigung (fest) 35°
- Tischabstützung 45° (abnehmbar)
- Kunststoffmontageteller (1 Paar)

// AKTIONS-PREIS

€ 209,-



ARTO 03 // DER PROFI

- Bauhöhe 126 mm
- Bennettwinkel (verstellbar) 0° bis 20°
- Kondylenbahnneigung (verstellbar) -15° bis +60°
- Arbiträrstifte zur direkten Gesichtsbogenadaption
- Tischabstützung 45° (abnehmbar)
- Kunststoffmontageteller (1 Paar)

// AKTIONS-PREIS

€ 319,-



ARTO 02 // DER AUFSTEIGER

- Bauhöhe 126 mm
- Bennettwinkel (verstellbar) 0° bis 20°
- Kondylenbahnneigung (fest) 35°
- Tischabstützung 45° (abnehmbar)
- Kunststoffmontageteller (1 Paar)

// AKTIONS-PREIS

€ 249,-



Infos zur Autorin



ZT Fortsetzung von Seite 6

3. Gegenseitige Abhängigkeit

Agile Methoden setzen auf Eigenverantwortung und erfordern starke ICHs. Allerdings beurteilen Bewertungssysteme im zahntechnischen Bereich – so wie wir es aus der Schule kennen – die Einzelleistung meist stärker als die Gemeinschaftsleistung. Gleichzeitig müssen agile Teams akzeptieren, dass sie nur miteinander Ergebnisse erzielen können.

Zwischenmenschliche Spannungsfelder

Diese Gefahren sind sehr real, jedes Laborteam ist davon betroffen. Es handelt sich um klassische zwischenmenschliche Spannungsfelder, die sich mit dem Einsatz agiler Methoden nicht einfach in Luft auflösen. Der Ergebnisdruck jedoch, unter dem Teams in der Zahntechnik stehen, macht es schwieriger denn je, diese weichen Themen zur Sprache zu bringen. Je agiler und leaner wir werden, desto weniger Raum scheint es dafür zu geben und umso unprofessioneller scheint es, sich überhaupt damit zu beschäftigen. So als müsse man zwanghaft nach einer strengen Professionalität streben, die menschliche Regungen unterdrückt oder ignoriert. Und das, obwohl immer mehr Studien und erfolgreiche Praxismodelle zeigen, dass Stimmungen und Emotionen eine entscheidende Rolle bei der Leistung spielen. Hinzu kommt, dass unsere Kommunikationsfähigkeit nicht besser, sondern eher schlechter wird. Es wird getextet statt gesprochen, und wenn wir miteinander reden, sitzt uns meistens die Zeit im Nacken. Wie leicht ist es da, Zwischentöne, Stimmungen und Nuancen zu übersehen – bewusst oder unbewusst.

Emotionen wahrnehmen und anerkennen

Es ist wichtig, dass Dentallabore bzw. deren Leiter diese Tatsache erkennen, akzeptieren und einen Rahmen schaffen, in dem individuelle Stimmungseinflüsse auf das Team als Ganzes bewältigt werden können. Wichtig zu wissen: Während Emotionen lange andauern, sind Stimmungen eher flüchtig. Wenn die Atmosphäre des Teams verbunden, unterstützend und förderlich ist, ist es unwahrscheinlich, dass sich die negative Stimmung eines Einzelnen negativ auf das Team als Ganzes auswirkt. Umgekehrt würde jede einzelne positive Stimmung die Teamdynamik weiter und weiter aufhellen. Umso wichtiger ist es, in ein stabiles Teamklima zu investieren.

Echte Teamdynamik

Das agile Team muss in der Lage sein, sich auch auf der Beziehungsebene selbst zu steuern. Auf dem Weg von der agilen Methode

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

- 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



zum agilen WIR steht an erster Stelle eine Bestandsaufnahme, die die Diversität der Teammitglieder im Hinblick auf Kommunikation, Werte und Arbeitsstil erfasst und die daraus entstehende Teamdynamik sichtbar macht. Transparenz, Verständlichkeit und Wertfreiheit sind bei der Auswahl und Einführung des Instruments deshalb sehr wichtig. Wird das beachtet, erleben alle Teammitglieder gleichermaßen, dass ihre persönlichen Sichtweisen willkommen sind und ihre individuellen Bedürfnisse ernst genommen werden. Toleranz und Wertschätzung für Andersartigkeit wachsen. Gleichzeitig entwickelt das Laborteam eine gemeinsame Sprache, die es ermöglicht, Teamdynamiken vorwurfsfrei anzusprechen und zu hinterfragen. Daraus wiederum entsteht psychologische Sicherheit. Das ist der Glaube, dass man nicht bestraft oder bloßgestellt wird, wenn man Ideen, Fragen, Bedenken oder Fehler anspricht. Es ist übrigens belegt, dass das Teamergebnis mit dem Maß an psychologischer Sicherheit, welche die Teammitglieder empfinden, steht und fällt. Existiert dieses Vertrauen nicht, stellen Teammitglieder Ergebnisse anderer nicht infrage und halten ihre Ideen aus Angst vor Zurückweisung der anderen Teammitglieder zurück. Und damit sind dann auch Meetings oftmals wertlos. Wesentlich bei der Transformation zum agilen Laborteam ist die Entwicklung eines WIR-Mindsets. Das bedeutet, miteinander gut zu funktionieren, ohne das ICH aufzugeben. Abgesehen von der technischen Expertise, erfordert Agilität Menschen, die daran glauben, dass Zusammenarbeit grundsätzlich wertvoller ist als Einzelanstrengung und danach handeln, um letztendlich als WIR und als Einzelner erfolgreicher zu sein. Genau so kann AGIL seine Zauberkräfte entfalten. Nachdem wir ja wissen, dass Kommunikation ein ganz entscheidender Faktor dabei ist, passt auch der bekannte Zauberspruch Abrakadabra bestens – Hebräisch bedeutet abra ke dabra nämlich so viel wie „ich werde erschaffen, wie ich sprechen werde“. Auf viele magische Momente! ZT

ZT Adresse

Ulrike Stahl

DAS NEUE WIR

Friedrich-Franz-Straße 19

14770 Brandenburg an der Havel

Tel.: 03381 3159022

office@ulrikestahl.com

www.ulrikestahl.com

ANZEIGE

ZAHNTECHNISCHE FORTBILDUNG MIT KONZEPT

Curriculum „Zahntechnische Implantatprothetik – DGZI“

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

- 4 Wochenenden (jeweils Fr./Sa.)
- für Zahntechniker (Zahnärzte & Zahntechniker im Team möglich)
- Kursgebühr: 1.999 €*

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

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

DGZI
Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.

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

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

Zahnärzte & Zahntechniker im Team möglich

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



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

ceraMotion® One Touch Concept.

NEU
mit ultra-hoch-
transluzentem
Nacera® Pearl Q³!



Foto: © Christian Ferrari®

Mit Nacera®* und ceraMotion® verbinden sich zwei starke Marken zu einem einzigartigen Produktspektrum für alle Indikationen und Verarbeitungstechniken zur Herstellung von vollkeramischen Versorgungungen aus Zirkonoxid. Mit den neuen Nacera® Pearl Q3 Multi Shades in Verbindung mit den ceraMotion® One Touch Pasten erhalten Sie natürliche Ästhetik in kürzester Zeit.



➔ Mehr Informationen

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

Von Hand gemacht: Wenn keiner sieht, dass es Zahntechnik ist

Zahntechniker Ioulianos Moustakis zeigt im Fachbeitrag die Herstellung einer Hybridprothese.



Abb. 1: Hybridprothesen sind die Totalen von heute. (Foto: © Ioulianos Moustakis)



Zahntechnik ist Imitationskunst, damit nur der Patient weiß, dass seine Zähne künstlich sind, und er sie als die eigenen empfindet. Damit verdienen wir unser Geld und machen alle ein bisschen glücklicher: Patienten, Zahnärzte und auch uns selbst. Anerkennung dafür ist Motivation für unsere Kunden und uns. Sie fällt nicht vom Himmel, ist hart erarbeitet, mitunter mühevoll errungen

zwischen Praxis und Labor, mit gegenseitigem Vertrauen in die Kompetenz des anderen bei der Behandlungsplanung, dem gewählten Vorgehen, den verwendeten Werkstoffen sowie den angewandten Behandlungs- und Fertigungsverfahren. Herausnehmbare Versorgung sind für Zahntechniker längst kein Brot- und Buttergeschäft mehr, Kombinationen haben ihren Platz eingenommen. Zu ihnen zählen Cover-

dentures in Form der Hybridprothesen. Sie sind die modernen, hochwertigen, periodontal- oder implantatgestützten Totalprothesen von heute. Dabei wird am besten auf Planungshilfen zurückgegriffen, die man entweder in Kopf und Hand oder der Software hat oder beides. Ein Beispiel ist die Modellanalyse nach Prof. Dr. Albert Gerber. Ihr Vorteil ist, statisch sichere Aufstellbereiche zu identifizieren, damit die Seitenzähne in einem schmalen lingualisierten Tunnel okkludieren, die Hybridprothese sicher abstützen und Schubkräfte auf Implantate vermeiden helfen.

Täuschend echt für das Patientenumfeld

Nicht nur Zahnärzte und Zahntechniker schauen Menschen auf Mund und Zähne. Inzwischen tut das fast jeder, und viele geben das auch zu. Dass Patien-

ten mit künstlichen Frontzähnen diesen Blick selbstbewusst erwidern können, zeigt, ob Zahnersteller und Labor ihren Job gut oder schlecht gemacht haben.

Nicht nur bei Hybridprothesen, auch bei allen anderen herausnehmbaren Versorgung sind die Frontzähne die Visitenkarte für die verbale und nonverbale Kommunikation. Je körperhafter und damit natürlicher sie wirken, umso schwieriger ist es (für Laien, und das ist wichtig), das Falsche zu erkennen. Hat das Labor dabei ausreichend Substanz für die Form- und Basisanpassung, ist die Täuschung, z.B. bei Kombinationstechnik und Hybridprothesen zu kaschieren, umso wirkungsvoller. Stimmen zudem Formen, Sortimentsgröße und Oberflächentextur für eine lebendig wirkende Lichtbrechung, die Nachahmung inzisaler Transluzenzeffekte, wie es bei dem PhysioStar® NFC+ (CANDULOR) der Fall ist, dann ist aus meiner

Beobachtung der Patientenreaktion und ihres Umfelds die perfekte Täuschung gelungen.

Okklusion am besten lingualisiert, sichere Abläufe wie auf einer Kugelbahn

Statische und dynamische Kontakte liegen bei dem Condyloform® II NFC+ (CANDULOR) als Zahn-zu-Zahn-Seitenzahntyp innerhalb des Periodontal- oder Implantatstützfelds, exzentrische Kontakte (auch für eine Balancierung) werden reduziert. Die Kräfte werden durch BC-Kontakte in Richtung Prothesenlager übertragen. Schädliche, auf Pfeilerzähne oder Implantate wirkende Hebel- und Schubkräfte minimieren sich nach dem Gerber-Konzept. Auch bei hochwertiger Prothetik ist Arbeitszeit ein relevanter Faktor. Unterstützend wirkt hierbei die schnell herzustellende Abstützung durch das Mörser-Pistill-Prinzip. Statische und dynamische Abstützung erfolgt im Bereich der lingual verlaufenden Kauflächenanteile mit gelenkformbezogener Führung. Destabilisierend wirkende A-Kontakte werden durch bukkale Abrasionshöcker mit ausreichendem Volumen zur Wangenabstützung im Oberkiefer reduziert. In einem Wort: Antagonisten laufen wie in einer Kugelbahn auf sicheren Schienen. Das ist zeitgemäß und fördert auch die restaurative Nachhaltigkeit, gerade bei Implantaten.

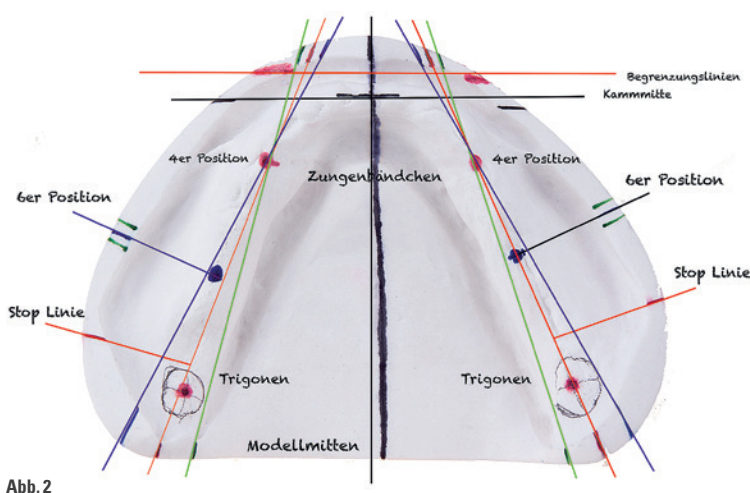


Abb. 2

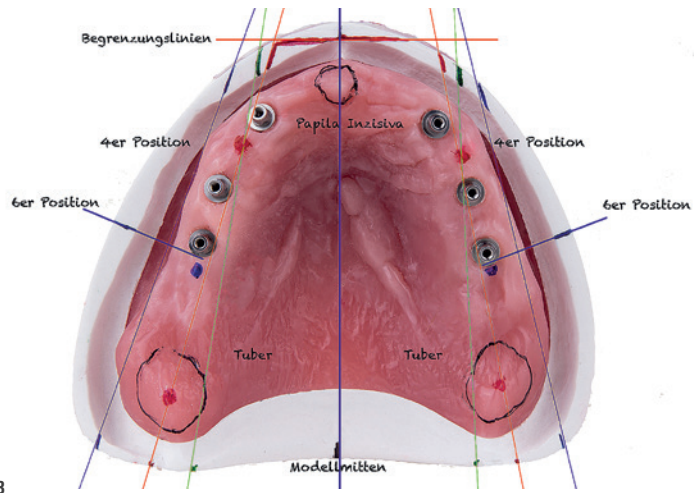


Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

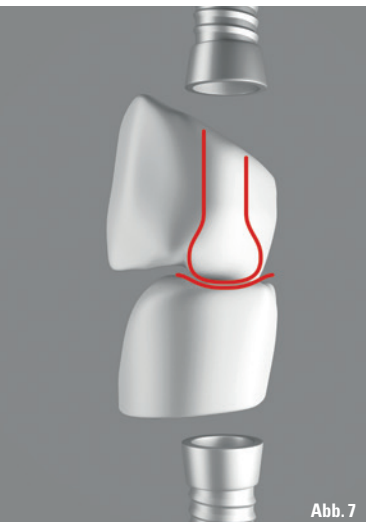
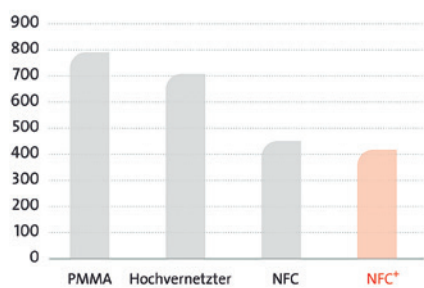


Abb. 7

Abrasionsresistenz

Vertikaler Verschleiß in µm

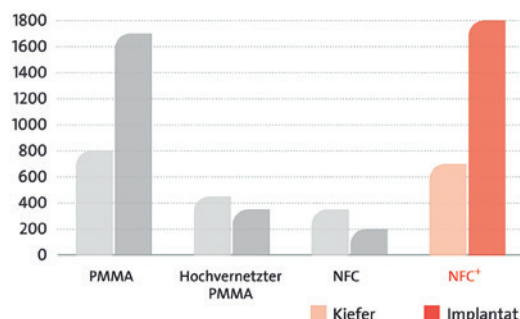


Quelle: Dr. Heintze F&E Ivoclar Schaan
Wary Willytec, 100.000 Zyklen, 3 kg Last, 3 mm Lateralthub, ohne Abheben, 1,2 Hz Thermocycling (5°C/55°C)

Abb. 8a

Bruchfestigkeit

nach Ermüdungsversuch auf Zahn 23 in (N)



Quelle: Chipping-In-vitro-Tests Universität Regensburg
Kau-/Chipping-Simulation auf Implantaten.
Versagensprüfung bei über 2 Millionen Zyklen und einer Belastung von 50 N.

Abb. 8b

Abb. 2: Die Blaupause des Unterkiefers. Abb. 3: Die Blaupause des Oberkiefers. Abb. 4: Für Lippen und Mund natürlich echt, ... Abb. 5: ... auch von palatinal. Abb. 6: Zahn-zu-Zahn für autonome Kaustabilität. Abb. 7: Das Ideal für implantatgestützte Hybridprothesen. (Fotos: © Ioulianos Moustakis). Abb. 8a und b: Gesicherte Bisshöhe und „Chipping“ waren gestern. (Grafiken: © CANDULOR)

Abrasionsfest, dann bleibt die Bisshöhe fixiert

Über gute Erfahrungen und wiederholbare exzellente Ergebnisse schreibt es sich leicht, mit ausgereiften Techniken, Materialien und Halbzeugen für das Tagesgeschäft erst recht. Steckt Qualität und Know-how in den verarbeiteten Produkten, ist das die halbe Miete, um auf gleichbleibend hohem Qualitätsniveau zu arbeiten. Das ist Sicherheit für Auftraggeber und das Dental-labor. Stichwort „Sicherheit“: Bei auf Implantaten gestützten herausnehmbaren Suprakonstruktionen müssen Ersatzzähne viel „einstecken“. Implantate haben im Gegensatz zu natürlichen Zähnen keine Rezeptoren für die neurologische Kaudruckrückkoppelung, es wird deshalb häufig zu stark gekaut. Hier ist das Material der Erfolgsfaktor; meine Erfahrungen und das Feedback meiner Kunden bestätigen dies in Bezug auf den NFC+. Dieser Zahnwerkstoff ist abrasionsfest.



Abb. 9



Abb. 10



Abb. 11

Abb. 9 und 10: Die Kolorierung von innen, damit kein Lack abplatzt. Abb. 11: Ein gelungenes Endergebnis. (Fotos: © Ioulianos Moustakis)

Rote Ästhetik: Natürlichkeit von innen gestalten

Patienten mit hybridprothetischen Versorgungen haben einiges hinter sich und wünschen sich eine nachhaltige Versorgung und keinen Lack, der abplatzt. Deshalb bevorzuge ich bei Prothesenkolorierungen Intensivfarben, die in den Prothesenbasiskunststoff eingemischt eingelegt werden. Das ist sauberes, exzellentes Handwerk, der Effekt kommt dauerhaft von innen. Lack wird durch Alterung rissig und platzt irgendwann ab, doch gerade die rote Ästhetik darf im Verlauf der Tragedauer nicht „weggeputzt“ und ausgebleichen werden. Mit den PMMA-basierten AESTHETIC Intensive Colors (CANDULOR) ist das möglich. Sie werden bei der Fertigstellung in den Basiskunststoff eingelegt. Das ist etwas aufwendiger als Malfarbe aufzutragen, aber dafür exzellent haltbar und somit nach längerer Tragedauer kein späterer Diskussionspunkt für Patient und Zahnarzt.

Für den von innen zu erzielenden Kolorierungseffekt ist aus meiner Erfahrung folgender Ablauf während des Einlegens der Intensivfarben optimal: Papillen, Zahnwurzeln, Vestibulärschild, Lippenbändchen, dann im unmittelbaren Anschluss die Fertigstellung der Prothesenbasis. Für Papillen und Zahnwurzeln bevorzuge ich Farbe 34, die mit AESTHETIC Intensive Colors Gelb und Weiß gemischt wird. Der für das Vestibulärschild charakteristische Marmorierungseffekt wird am besten erzielt, wenn der Kunststoffteig nur leicht durchgespa-

telt wird. Hierfür wird Farbe 34 mit den Intensivfarben Rot, Braun, Blau und Pink gemischt.

Handwerk ist das Werken mit der Hand

Analoge und digitale Zahntechnik schließen sich nicht aus. Digitale Verfahren sind automatisierte Fertigungen; sie helfen uns, effizient und sehr präzise zu produzieren, wenn Konstruktionen und Datensätze mit zahntechnischem Sachverstand erstellt werden. Zahntechnischer Sachverstand ist handwerkliche Kompetenz, die wir analog und digital einsetzen, gerade auch, um Arbeiten herzustellen, wie ich sie hier in Ausschnitten beschrieben habe. Als Zahntechniker setze ich auf Produkte, die unsere Kompetenz und Fertigungsverfahren unterstützen. Bei „Analog-Produkten“ von Zahntechnikern für Zahntechniker überzeugt dieser Hersteller, um exzellente Ergebnisse zu erzielen, damit die Imitation für den Patienten täuschend echt natürlich wirkt. **ZT**

ZT Adresse

Ioulianos Moustakis
Zirkler & Moustakis Zahntechnik GbR
Nachtigallstraße 3
14612 Falkensee
Tel.: 03322 233393
zirkler-partner@arcor.de
www.zirkler-partner.de

CANDULOR AG
Boulevard Lillienthal 8
8152 Glattpark (Opfikon), Schweiz
Tel.: +41 44 8059000
www.candulor.com/de

Für Ihre Aufbauarbeit: SHERA4 implants



NEU Scanbodies und Laboranaloge

Bibliotheken für Scanbodies der größten Hersteller nun auch erhältlich für das SHERAprint-System. Der digitale Workflow geht weiter: Auf Wunsch drucken wir für Sie das Implantatmodell mit den Laboranalogen.

ZT PRODUKTE



Modellierkunststoff optimiert

pattern eXpress® DENTINE ist nun verbessert erhältlich.



AcrylX® GmbH in Rosbach-Rodheim, die Spezialisten für dentale Kunststoffsysteme, haben den rückstandsfrei verbrennbaren Modellierkunststoff pattern eXpress® für Teleskop- und Konuskronen, Geschiebe, Modellteile, Klammern und mehr nach Kundenwünschen überarbeitet. Das Resultat: pattern eXpress® DENTINE, die ästhetische Lösung für Modell-

stümpfe, steht ebenfalls als Labor-Starter-Set zur Verfügung. Optimierte wurde unter anderem die Konsistenz der Monomerkomponente, um den Werkstoff noch besser mit Modellierinstrumenten zu verarbeiten. Ein Pinsel für die gewohnte Pinseltechnik steht selbstverständlich auch weiterhin zu Verfügung. Zusätzlich wird die aus Metall gefertigte pattern eXpress® Station zur Auf-

bewahrung als Sonderzubehör angeboten. **ZT**

ZT Adresse

AcrylX® GmbH
Industriestraße 7
61191 Rosbach-Rodheim
Tel.: 06007 9382-300
Fax: 06007 9382-390
info@acrylx.com
www.acrylx.com

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
Dentallegierungen - Goldrecycling - Anlagemetalle
www.exklusivgold.de
Tel: 05161 - 98 58 0

Wachsdisc für Modellguss

Die neue Tener®WaxDisc MG eignet sich für Modellguss und Presskeramik.



dem Zahntechniker einen idealen Kontrast und Randschluss auf dem Model.

Beide Wachsdiscs werden in der Standardgröße 98,5 mm angeboten und können somit in jedem CAD/CAM-System verarbeitet werden.

Achtung Preisaktion! Erstbesteller erhalten bei einer WaxDisc Bestellung 5 Prozent Rabatt bis zum 5.5.2018. Weitere Informationen zu den CAD/CAM-Produkten erhalten Sie auf unserer Webseite www.eisenbacher.de oder über unsere Telefonhotline 09372 9404-0. **ZT**

ZT Adresse

Eisenbacher
Dentalwaren ED GmbH
Dr.-Konrad-Wiegand-Straße 9
63939 Wörth am Main
Tel.: 09372 9404-0
Fax: 09372 9404-29
info@eisenbacher.de
www.eisenbacher.de

ANZEIGE

Unsere seit Jahren
dauerhaft günstigen
Reparatur-Festpreise.
Qualität made in Germany.
Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Sämtliche Modellgussarbeiten können nun schnell und präzise gefräst und analog mit der passenden Legierung vergossen werden. Die neue Tener® WaxDisc MG ist ein Blank zum wirtschaftlichen Fräsen von Modellguss-Designs. Die Fräsdauer eines Oberkiefer-Modellgusses z. B. liegt je nach Strategie bei etwa 30–45 Minuten. Die erzeugten Wachspfortesen sind stabil und flexibel genug, um optional die Passung auf dem Meistermodell zu kontrollieren. Das Gerüst wird anschließend modellfrei eingebettet und wie gewohnt vergossen. Die Eisenbacher Modellgusslegierung Robur® 400 und die Tener® Vest Einbettmasse sind die perfekte Ergänzung zur Tener® WaxDisc für ein passgenaues und federhartes Gussergebnis.

Mit der Kera® WaxDisc Press bietet Eisenbacher für die CAD/CAM-basierte Wax-up-Herstellung, für Presskeramik oder NEM-Gussrestorationen eine weitere Lösung an. Die opake und zahnfarbene Variante zeigt sehr gute Fräseigenschaften ohne Zusetzen der Fräser und bietet

Starkes und sicheres Sintermetall

Das Sintermetall (CoCr) ceramill sintron® ermöglicht es, im hauseigenen Labor CNC-basiert Nichtedelmetall-Restorationen herzustellen.

Aufgrund der wachsartigen Beschaffenheit der ceramill sintron® Blanks lassen sich diese mühelos auf Desktop-Maschinen trocken fräsen. Seit der Markteinführung 2012 wurden über drei Millionen Einheiten in über 2.000 Laboren weltweit gefertigt. Nach den vorliegenden Daten aus über fünf Jahren Marktbeobachtung erweist sich ceramill sintron® als etablierter und sehr sicherer Werkstoff. Zusammen mit dem Fraunhofer IFAM Dresden entwickelt und von unabhängigen Universitäten und akkreditierten Prüflaboren validiert, gewährleistet das Material und der abgestimmte Workflow maximale Sicherheit im Sinne des Anwenders und der Patienten.

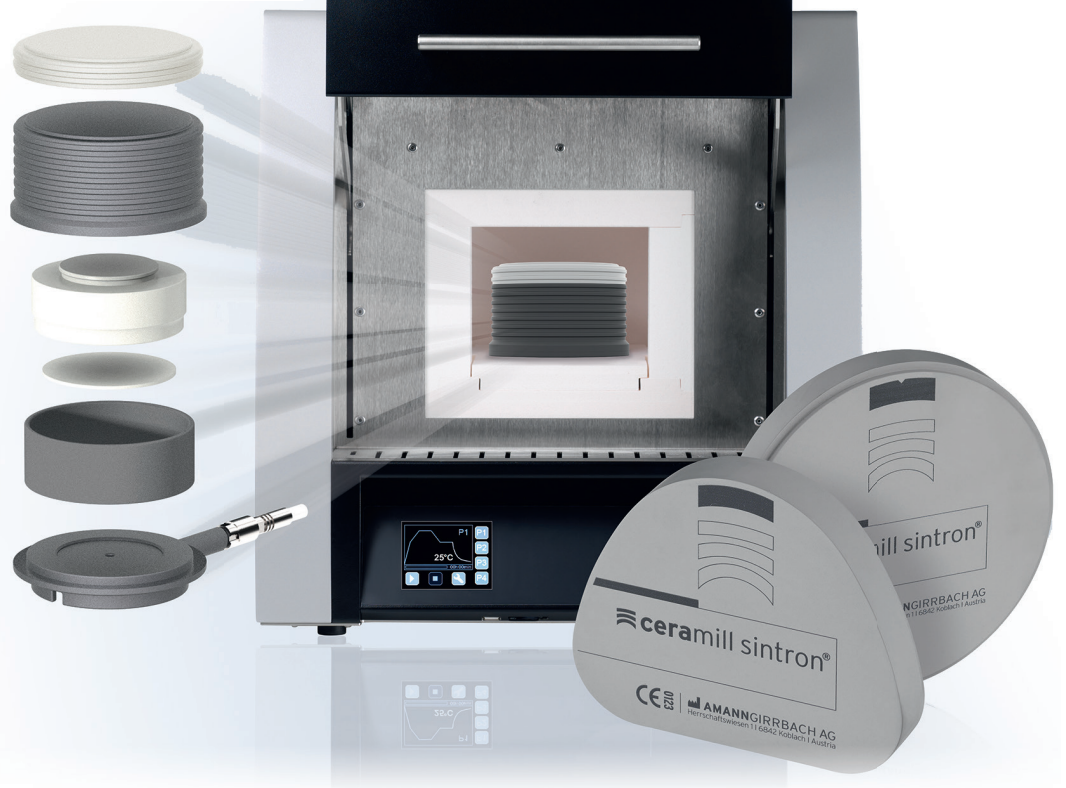
Der speziell für dieses Material konzipierte Hochtemperaturofen

Ceramill Argotherm wurde akribisch auf die Materialeigenschaften abgestimmt und sorgt für bisher unerreichte Qualität, Passgenauigkeit, Homogenität und Reproduzierbarkeit. Die stetige Weiterentwicklung der Soft- und Hardwarekomponenten garantiert einen effizienten Workflow und ermöglicht eine praktisch unbegrenzte Indikationsvielfalt. Jüngst wurde die herausnehm-

bare Sinterkammer Ceramill Argovent 2 weiter optimiert und bietet mit 25 Prozent mehr Fassungsvermögen nun Platz für ca. 40 Einheiten. Auch großspannige Brücken können somit problemlos gesintert werden. Dank einer Verbesserung der Wärmeleitfähigkeit dringt die erforderliche Hitze schneller zu dem Sintergut vor und sorgt für einen verkürzten Sinterprozess. **ZT**

ZT Adresse

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



Neue Materialien für Bohr- schablonen und Modelle

Für die 3-D-Druckerserie SolFlex bringt VOCO jetzt zwei neue Druckmaterialien auf den Markt.

Das Druckmaterial V-Print model beige ist ein licht-härtender Kunststoff auf (Meth-)Acrylatbasis und zur additiven Fertigung präziser Bauteile des gesamten Modellspektrums in der Zahntechnik geeignet. Das Material ermöglicht eine optimale Sichtbarkeit der Präparationsgrenzen und verhindert ein Durchschimmern bei der Farbgebung von Restaurationen, speziell bei Stümpfen. V-Print model beige überzeugt mit einer glatten und kratzfesten Oberfläche.



durchgeführt werden. Für einen optimalen klinischen Einsatz kann V-Print SG für maximal fünf Minuten bei 134°C dampfsterilisiert werden, ohne dass die Passgenauigkeit beeinträchtigt wird. V-Print SG ist biokompatibel, geschmacksneutral und überzeugt in der Anwendung mit einer hohen Biegefestigkeit. Der hochwertige Kunststoff auf (Meth-)Acrylatbasis eignet sich für DLP-Drucker mit einem UV-LED-Spektrum von 385 nm. **ZT**

Das Material eignet sich für DLP-Drucker mit einem UV-LED-Spektrum von 385 nm. Das 3-D-Druckmaterial V-Print SG ist ein Medizinprodukt der Klasse IIa, das für die additive Fertigung von Bohrschablonen entwickelt wurde. Durch die hohe Präzision kann die Implantierung genauer und planbarer

ZT Adresse

VOCO GmbH
Anton-Flettner-Straße 1-3
27472 Cuxhaven
Tel.: 04721 719-0
Fax: 04721 719-109
info@voco.com
www.voco.dental

Hohe Haltekraft

TK-Soft Halteelemente sorgen für lange Verankerung.

Bei Teleskopkronen ist die zahn-technische Umsetzung der gewünschten Haltekraft außerordentlich zeitaufwendig und schwierig. Bei längerer Tragedauer ist oft ein deutlicher Halteverlust zu beobachten. Mit dem TK-Soft Halteelement von Si-tec gehören funktionslose Teleskopkronen der Vergangenheit an. Jede individuell gewünschte Abzugskraft kann eingestellt werden – immer und immer wieder.

Die im okklusalen Bereich befindliche Mutter des TK-Soft macht es möglich, zusammen mit der Schraube (beides aus Titan), eine verschleißfreie Schraubverbindung zu realisieren. Da kein Gewinde in das Kunststoffhalteelement geschnitten wird, findet keinerlei Beschädigung des Halteelementes durch die Schraube statt. Der Kunststoff wird sanft verformt und die gewünschte Friktion eingestellt.

Das TK-Soft Halteelement von Si-tec erzeugt eine definierte, lang anhaltende, gleichbleibende Abzugskraft, die durch die basale Verschraubung jederzeit individuell verändert werden kann. Die sichere Verankerung des Zahnersatzes ist auf natürlichen Pfeilern und Implantaten

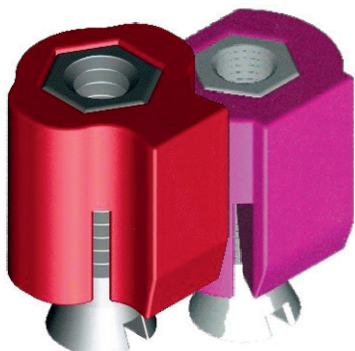
gleichermaßen möglich. Die STL-Dateien für die digitale Fertigung erhalten sie kostenlos zum Download auf unserer Homepage.

Über Si-tec

Das Unternehmen Si-tec wurde 1990 in Herdecke gegründet und vertreibt seitdem hochwertige zahntechnische Lösungen für Teleskopkronen, Geschiebe und Riegel sowie Zubehör für den Dentalbereich. **ZT**

ZT Adresse

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



Aufbisschienen
und Bohrschablonen
IMPRIMO® LC Splint



Arbeitsmodelle
IMPRIMO® LC Model



Individuelle
Funktionslöffel
IMPRIMO® LC Impression



Dentale Gussobjekte
IMPRIMO® LC Cast



KFO-Transfermasken
IMPRIMO® LC IBT



Zahnfleischmasken
IMPRIMO® LC Gingiva



Asiga MAX™:

Der 3D-Drucker für die digitale Prozesskette in Labor und Praxis.

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

SCHEU-DENTAL GmbH
www.scheu-dental.com

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



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 höchstesthetischen 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 farb-



beständige 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 Gerüsterfertigung dar. Mit ihnen ist der Zahntechniker vertraut, doch wird er von Fall zu Fall ent-

scheiden, 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 hochqualitativem 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

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

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

Edle Gourmetgabel

ESG hat Silver-Picker neu im Angebot.



Endlich ist Schluss mit rein funktionalem Plastik oder Holz: Die ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG bietet mit dem

Silver-Picker eine glänzende Alternative zur gewöhnlichen Pommesgabel. So wird selbst „Currywurst und Fritten“ vom

Imbiss zum extravaganteren Genuss. Qualitativ hochwertig verarbeitet, dient das Besteck als geschmackvolle Möglichkeit, Gästen Vorspeisen und kleine Aperitifs zu präsentieren. Zudem eignet sie sich als originelles Geschenk oder Werbeartikel, denn die ESG graviert die Silbergabel auf Wunsch individuell mit einer Widmung. Der Picker ist 75 Millimeter lang, etwa 10 Gramm schwer und besteht aus stilvollem 925er Sterlingsilber. **ZT**

ZT Adresse

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
Gewerbering 29 b
76287 Rheinstetten
Tel.: 07242 95351-58
Fax: 07242 95351-29
Shop@Edelmetall-Handel.de
www.edelmetall-handel.de

Neue Titanblanks

Dentaurum erweitert Angebot um zwei Fräsblanks aus Titan.

Die Markennamen remanium® und rematitan® sind weltweit ein Symbol für hohe Produktqualität. Die Firma Dentaurum hat nun mit den neuen Fräsblanks rematitan® Ti2 und rematitan® Ti5 ihr Angebot an leicht zu verarbeitenden Metallblanks in der CAD/CAM-Frästechnik erweitert. Neben der hohen Biokompatibilität und Korrosionsbeständigkeit der beiden Zusammensetzungen hat das Reintitan rematitan® Ti2 werkzeugschonende Eigenschaften. Es eignet sich für alle Bereiche der Kronen- und Brückentechnik. rematitan® Ti5 ist eine Titanlegierung mit gesteigerter mechanischer Festigkeit und bietet sich daher besonders bei großspannigen, grazen Gerüststrukturen und Implantatarbeiten an. Eine entsprechend für Titan geeignete Verblendkeramik wie ceraMotion® Ti von Dentaurum garantiert in

Verbindung mit den beiden neuen Titanqualitäten hohe Ästhetik und Verbundfestigkeit. **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

Sortiment erweitert

U-Dent Dentalinstrumente präsentiert den neuen Katalog für den Laborbedarf.



Produkte wie die Dublier- und Knet-silikone oder das lichthärtende Löffelmaterial weiterhin enthalten. Zusätzlich runden viele neue Artikel das Liefersortiment stimmig ab. Schon jetzt hat sich das Okklusionsspray hellgrün als Topseller herausgestellt. Auch die neuen Dentalgeräte wie das Misch- und Dosiergerät und verschiedene Vibratoren ergänzen optimal das erweiterte Liefersortiment.

Wie gewohnt sind alle Produkte vorrätig und werden nach Bestelleingang schnellstmöglich versandt. Gern kann unverbindlich ein kostenloser Katalog angefordert werden. Das U-Dent-Team steht von Montag bis Freitag von 8 bis 18 Uhr zur Verfügung. Nähere Informationen sind außerdem in der beiliegenden Broschüre zu finden.

Über U-Dent

U-Dent verfügt über ein sehr großes Artikelsortiment für das Dentallabor: Hochwertige Dublier- und Knetsilikone, lichthärtendes Löffelmaterial, Sockelformer, Split-Cast System, Mischbecher, Gusstrichterform, Wabenbrenngutträger, Gusstiegel und Grafit-einsätze, Ersatzfilterbeutel, Instrumente und Abdrucklöffel sowie Klarsichtverpackungen für zahntechnische Arbeiten. **ZT**

ZT Adresse

U-Dent Dentalinstrumente
Am Krumpes 20
92637 Weiden
Tel.: 0961 3813411
Fax: 0961 3813412
info@u-dent.de
www.u-dent.de

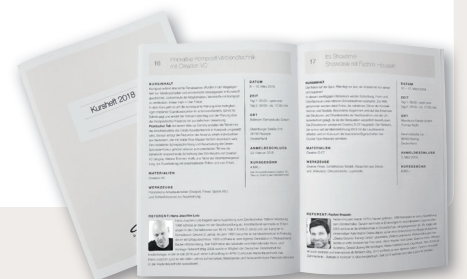
Nach dem großen Erfolg auf der letzten IDS in Köln präsentiert U-Dent nun auch den neuen Katalog für Laborbedarf. Mit umfangreicher Sortimentserweiterung wird die Erfolgsgeschichte der Firma fortgeschrieben. „Das gesamte Team arbeitet ständig daran, alle Produkte in bester Qualität und zugleich zu dauerhaft günstigen Preisen für unsere Kunden anbieten zu können“, erklärt Tobias Urbanek, Inhaber von U-Dent Dentalinstrumente aus Weiden, stolz. So sind im neuen Laborkatalog selbstverständlich alle bewährten Pro-



Starke Referenten mit starken Inhalten

Ob **Live-Patientenfälle** mit Sascha Hein, Uwe Gehringer oder Otto Prandtner, Front- und Seitenzahn- sowie Gingiva-Schichtkurse, eine Veranstaltung mit Bertrand Thiévent zur Oberflächenbearbeitung, die individuellen Einsteiger- und Alltags-Kurse oder spezielle **Total- und Implantatprothetik-Kurse**: In unserer Kursbroschüre und auf der Homepage werden Sie bestimmt fündig!

Creation Willi Geller – simply brilliant



CREATION WILLI GELLER DEUTSCHLAND GMBH, HARKORTSTRASSE 2, 58339 BRECKERFELD, DEUTSCHLAND
TELEFON +49 2338 801900, OFFICE@CREATION-WILLIGELLER.DE, WWW.CREATION-WILLIGELLER.DE

Kostenloser
Musterdruck unter
www.voco.dental



3D-DRUCK ANWENDUNG FÜR IHR LABOR

- DLP-Verfahren mit langlebiger 385 nm UV-LED-Lichtquelle ermöglicht den klar-transparenten Druck z.B. von Schienen
- Patentierte Flex-Vat – sehr materialsparend, da weniger Stützmaterial notwendig
- Große Baufläche für bis zu 24 Schienen, Druck über Nacht
- Maximierte Baugeschwindigkeit und hohe Qualität der Bauteilfertigung durch SMP-Technologie
- Abgestimmte große Materialauswahl zum Druck von Modellen, Schienen, Bohrschablonen etc.

DLP-3D Drucker SolFlex 350/650



ZT SERVICE

Kurse: „Pretty in print“

Die Sheracademy startete im März mit neuen 3-D-Druckkursen für Zahntechniker.



Rundum happy mit ihren Ergebnissen waren die Teilnehmer des 3-D-Druckkurses „Pretty in print“ bei der Shera in Lemförde. Weitere Kurstermine sind festgelegt.



Die Generalprobe der Druckkurse im März war ein voller Erfolg. Nun geht es ab Mai 2018 weiter mit vier Terminen für den 3-D-Druckkurs „Pretty in print“ bei der Shera Werkstoff-Technologie in Lemförde. Im neuen Veranstaltungsgebäude, dem Sheracube, begrüßten Kursleiter ZTM Ralf Oppacher und Julia Auer vom Sheradigital-Team engagierte Zahntechnikerinnen und Zahntechniker, um gemeinsam den digitalen Workflow vom Patientenscan bis hin zum fertigen Stumpfmodell zu simulieren. Kursteilnehmerin Anette Rehme formuliert ihr Ziel: „Wir wollen dahin, dass wir das Modell aus dem Drucker so selbstverständlich rausnehmen, wie wir sonst unser Modell in die Hand nehmen.“ Mit an Bord war neben viel Know-how und Leidenschaft

für das Thema 3-D-Druck auch ein ausgereifter Technikpark, der die Intraoralscanner SheraScan io und die 3-D-Drucker Sheraprint sowie das passende Lichthärtegerät und Laptops umfasste. Das Kursthema war die Herstellung von präzisen und ästhetischen 3-D-Druckmodellen. Im Vordergrund stand dabei die Modellästhetik – mit Stümpfen und Gingivaanteilen – und Selbermachen! Drei Materialien wurden gedruckt: das Modell in Sheraprint-model plus in Grey, die Stümpfe im Farbtone Sand mit passender Friktion und die Gingiva in Pink-Rot. Die fünf Teilnehmer brachten dafür jeweils ein Stumpfmodell mit, das zu Beginn des Kurses selbst gescannt wurde. Ralf Oppacher sieht in Digitalscans die Chance für ein Dentallabor, sich auf dem Markt aufzustellen: „Was macht ihr, wenn ein Zahnarzt Daten schicken will?“, fragte er provokant in die Runde.

Was dann zu tun ist, lernten die Zahntechniker kennen und erzeugten aus ihrem eigenen Scan ein ästhetisches Stumpfmodell. Das Besondere an dem Shera-Workflow: Das System ist aufeinander abgestimmt, vom Scanner über den Drucker bis hin zu den Druckmaterialien und den voreingestellten Druckparametern. „Hier passt eins zum anderen. Das ist kein Gewusel mit verschiedenen Systemen, bei denen das Ergebnis dann irgendwie zufällig ist“, erklärte Ralf Oppacher. Während die Drucker ihre Arbeit taten, war Zeit für noch

mehr Wissenstransfer, Diskussion und ein Blick hinter die Kulissen bei der Shera. Dann kam die Stunde der Wahrheit: Passen die Stümpfe in die Modelle? Wie gut schließt sich die Gingiva an? Die Kursteilnehmer sahen sich gegenseitig über die Schulter und bewerteten gemeinsam das Druckergebnis. „Passt super und sieht schicker aus als ein herkömmliches Gipsmodell“, stellte der Mannheimer Zahntechnikermeister Bernd Engelhardt fest, als er die Stümpfe in sein Modell steckte. „Von der Passung her ist es top!“, so auch das Fazit von ZTM Markus Schameitat vom Labor Occlu-Concept aus Seeheim-Jugenheim. Auch die anderen Kursteilnehmer waren begeistert und gaben durchweg positives Feedback.

Jeweils von 9 bis 17 Uhr finden weitere 3-D-Druckkurse „Pretty in print“ in der Shera statt: am 7. Mai, 11. Juni, 27. Juni und am 16. Juli 2018. Zu buchen sind die Kurse online im Sherashop unter www.shera.de oder telefonisch unter 05443 9933-0. Mehr Infos über die Sheracademy finden interessierte Zahntechniker ebenfalls auf der Homepage. **ZT**

ZT Adresse

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG
Espohlstraße 53
49448 Lemförde
Tel.: 05443 9933-0
Fax: 05443 9933-100
info@shera.de
www.shera.de

ANZEIGE

Eisenbacher Dentalwaren

IHR SPEZIALIST FÜR NEM-DENTALLEGIERUNGEN UND MEHR ...

- Große Auswahl an NEM-Dentallegierungen
- CAD/CAM Werkstoffe
- Gipse
- Phosphatgebundene EBM
- Dental-Verbrauchsmaterialien

Eisenbacher Dentalwaren ED GmbH
Dr.-Konrad-Wiegand-Straße 9
63939 Wörth/Main Germany
T +49/9372/94 04-0
F +49/9372/94 04-29
info@eisenbacher.de
www.eisenbacher.de

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentscheidgut

- 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

Gesucht und gefunden

Das älteste BIOSTAR® steht in der Poliklinik für Kieferorthopädie der Universitätsmedizin Mainz.

Im Zuge des BIOSTAR® Jubiläums in 2017 hat SCHEU-DENTAL nach dem ältesten, funktionstüchtigen BIOSTAR® in Deutschland gesucht – und ist fündig geworden: Der „Oldie“ mit der Seriennummer 200 verrichtet im kieferorthopädischen Labor der Poliklinik für Kieferorthopädie der Universitätsmedizin Mainz seinen Dienst.

Seit Ende der 60er-Jahre steht das Gerät im Dienste der Wissenschaft und blickt auf eine bewegte Geschichte zurück. Zunächst wurde es hauptsächlich zur Herstellung von Positionern genutzt,



Das Team der Poliklinik für Kieferorthopädie der Universitätsmedizin Mainz: (von links) Irma Ningel-Malgay, Priv.-Doz. Dr. Dr. Collin Jacobs, M.Sc., Zahnärztin Ambili Mundethu, Stefan Löblein und Dr. Christina Erbe mit SCHEU-DENTAL Mitarbeiter Sascha Salker bei der Übergabe des neuen BIOSTAR® VII in der 2017er-Jubiläumsedition.

in den 80er-Jahren kamen Retentionsschienen und -platten hinzu, später dann Essix-Schienen und Aligner. Auch einen Ausflug in die Gynäkologie hat das BIOSTAR® bereits gemacht und weiche Medikamententräger aus BIOPLAST® für Krebspatientinnen tiefgezogen. Dafür wurde eigens ein Spezialteller angefertigt, der mit einer länglichen Erhebung als Platzhalter für den Medikamentenauftrag versehen war. Der prominenteste

Bediener des Gerätes war übrigens Kuno Frass, der Ende der 70er-Jahre von München nach Mainz reiste, um gemeinsam mit Prof. Steger Arbeiten im Rahmen von dessen Habilitation anzufertigen.

Die Zahntechniker Stefan Löblein und Peter Kornely sind beide seit Mitte der 1970er-Jahre im Labor der Poliklinik für Kieferorthopädie der Universitätsmedizin Mainz tätig und erinnern sich gerne an die Zeit

zurück, als Erwärmen und Tiefziehen noch eher eine Frage von technischer Erfahrung als von voreingestellten Heiz- und Kühlzeiten des Gerätes waren. Umso größer ist die Freude, wenn ihr BIOSTAR® der fünften Generation gerade belegt ist und das alte „Schätzchen“ zum Einsatz kommen darf. SCHEU-DENTAL freut sich ebenfalls, dass das BIOSTAR® mit der Nummer 200 ein so treuer Mitarbeiter des Labors war und gra-

tuliert der Poliklinik für Kieferorthopädie der Universitätsmedizin Mainz herzlich zum ältesten, funktionstüchtigen BIOSTAR® in Deutschland! Den Gewinn der Aktion, ein nagelneues BIOSTAR® VII aus der Jubiläumsedition, hat Zahntechniker und Außendienstmitarbeiter Sascha Salker am 13.03.2018 an das Team der Poliklinik übergeben. Wenn das Labor voraussichtlich 2020 in ein neues Gebäude umzieht, ist dann auch ein neues BIOSTAR® im Gepäck – und dort hoffentlich genauso lange zuverlässig tätig, wie es sein großer Bruder war. ZT



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

Das Fräs Zentrum, das Dein Handwerk versteht.

white
Onlineshop

Schiene
gefräst, klar

ab 69,00 €

shop.mywhite.de

*Preis je Schiene, zzgl. Versandkosten und MwSt.

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

KOLUMNE: Wird die Entwicklung unterschätzt?

Investoren werden den Markt neu gestalten. Klaus Köhler äußert sich in der Kolumne über die Entwicklungen in der Branche.

Nordic Capital kauft die Laborkette Fleming Dental. Diese Nachricht vom 19. Februar 2018 haben einige Marktteilnehmer im Dentalmarkt einfach zur Kenntnis genommen, etliche nicht oder kaum wahrgenommen, und nur wenige sprechen darüber und machen sich Gedanken über die Zukunft. Zur gleichen Zeit regt sich jemand auf Facebook, Gruppe „Aktive Dentallabore“, heftig über die neu gegründete Laborgruppe der Dentagen auf, die für zahn-technische Labore dieses Verbundes ein Zukunftsanker sein kann. Das Konzept ist dahingehend ausgerichtet. Die Frage ist: „Was bewirken emotional geprägte Beiträge in den sozialen Medien? Hilft es den zahn-technischen Laboren?“

Wie verläuft die Meinungsbildung in der heutigen modernen Zeit über Facebook? Bisweilen wird schnell etwas in Umlauf gebracht, was sich am Ende als Bumerang herausstellen kann. Was der

Kauf der Fleming Laborkette für den zahn-technischen und zahnmedizinischen Markt im Inland bedeutet, scheint nur wenige inhaltlich zu beschäftigen. Der Dentalmarkt, insbesondere der zahn-technische Teil, ist seit Jahren tief greifenden Veränderungen ausgesetzt, denen viele nicht folgen können oder wollen. Einerseits treibt die Digitalisierung diese Entwicklungen voran, andererseits ist es die zunehmende Polarisierung durch Konzentration der zahn-technischen Umsätze auf größere Dentallabore, Importzahn-technik und industrielle Teilfertigung nehmen Einfluss. Gleichzeitig, fast unbemerkt, blicken internationale Investorengruppen mit Milliarden Investitionskapital auf den Markt und werden aktiv: Sie kaufen gezielt dentale Unternehmen, auch Laborketten,

Das ist die Situation. Den Investoren spielt die Zerrissenheit, Uneinigkeit und der gespaltene Markt der Zahn-technik in die Karten. Innungen, innungsähnliche Initiativen, Zahn-technikverbände und Verbände haben bislang noch kein wirksames Konzept für eine langfristige zahn-technische und zahnmedizinische Zukunft auf den Weg gebracht. Ein Wirtschaftsverband versucht durch Wandlung des Geschäftsmodells den angeschlossenen Betrieben eine Zukunftsperspektive aufzuzeigen. Wie in den sozialen Medien zu lesen ist, zweifeln das einige Mitglieder an, rufen zu Kündigung der Mitgliedschaft auf. Gleichzeitig meldet sich ein politisch ausgerichteter Verband und lädt zum Beitritt ein. Bringt das die Marktteilnehmer weiter? Welchen Antriebs sollen Dentallabore haben, von einem Wirtschaftsverband in eine politische Organisation zu wechseln? Wo sind die real fassbaren unternehmerischen Ansätze? Die Spaltung der Marktteilnehmer wird auf diese Weise beschleunigt. Richten wir die Betrachtung wieder auf die internationalen Investoren. Nur sehr wenige sprechen über die zu erwartenden Veränderun-

gen und entwickeln Konzepte als auch Modelle, wie der inländische Markt geschützt werden kann. Die internationalen Investoren verfügen über unvorstellbare Mengen Kapital und über gute Konzepte, um direkt an den Patienten heranzukommen. Käufe von Zahnkliniken und Laboren sind das Mittel zum Zweck und werden den Investoren hohe Renditen bescheren. Umsätze und Erträge werden umgeschichtet und existierende Marktteilnehmer (Zahnarztpraxen und Dentallabore) ausgegrenzt. Nordic Capital hat bereits eine niederländische Zahnklinikette mit 88 Praxen, eine schweizerische Kette mit 22 Praxen und eine deutsche aufstrebende Kette mit sechs Zahnkliniken im Portfolio. Die Jacobs-Brüder haben die schweizerische Klinikette Swiss Smile gekauft, weil das Kaffee-östgeschäft nicht mehr so interessant ist und visieren 1 Mrd. EUR Umsatz an. Das sind Fakten, die im Internet leicht recherchiert werden können. So sieht es aus. In diesem Kontext ist das Dentagen-Konzept als positiv zu bewerten, denn es soll den existierenden Markt sichern. Darüber hinaus gibt es weitere Konzepte, die unternehmerisch mittel- bis langfristig den hier ansässigen Dentallaboren und Zahnarztpraxen wirtschaftlich helfen können und als wirk-

same Initiative nicht nur den Markt sichern, sondern sogar erweitern können. Ob es gelingt oder gelingen kann, hängt von den zahn-technischen und zahnmedizinischen Akteuren ab. Es ist noch nicht zu spät, jedoch schon nach 12. Voraussetzung ist, dass sich alle nicht nur auf ihre eigenen Unternehmensziele fokussieren. Den Markt offen halten und den Zugang zu Kunden und Patienten verstärken, das ist die Formel der Zukunft. Das erfordert radikales Umdenken und völlig neues unternehmerisches Handeln. Marktchancen erkennen und innovative disruptive Konzepte entwickeln und diesen folgen. Das wird den Markt offen halten, den Zugang zu Kunden und Patienten sichern und Zukunftsperspektiven eröffnen. Spaltung, Befindlichkeiten, Emotionen und unsachliche Auseinandersetzungen fördern ausschließlich die Einkaufstouren der internationalen Investoren. ZT

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

PAST

FUTURE



Workflow & 3D-Druck

Die CADSPEED Roadshow bringt 3D-Druck in die Nähe der Kunden.

#WORKFLOW
3D-DRUCK



Digitale Transformation ist in der Zahntechnik ein wichtiges Thema, dem sich Dentallabore stellen sollten. Dabei geht es nicht um die Fragestellung, wie sich die Zahntechnik in den nächsten Jahren verändern wird, sondern mehr darum, inwieweit sich Laborinhaber auf die Transformation und Digitalisierung in Richtung Zahntechnik 4.0 einlassen.

Fakt ist, die Dentalbranche ist in Bewegung. Auch das Fräszentrum CADSPEED bewegt sich und rollt mit einer Roadshow durch Deutschland. Die Botschaft des Fräsdienstleis-

ters ist klar: „Digitalisierung ist Deine Zukunft, nicht Dein Ende. Gemeinsam schaffen wir das!“

Bei der Roadshow 2017 zeigte CADSPEED an siebzehn Orten den vollständig digitalen Weg der Schienenherstellung. Den Beweis lieferten die CADSPEED-Mitarbeiter mit einer Vor-Ort-Live-Produktion. Dieses Jahr erhält das Fortbildungsevent ein Upgrade: Es wird live das 3D-Druckverfahren angewendet. Anwender berichten aus dem Alltag und zeigen Resultate. Prof. Dr. Philipp Kohorst, niedergelassener Zahnarzt aus Bremen, referiert bei der Road-

show und zeigt die Umsetzung der vollständig digitalen Prozesskette in der Zahnarztpraxis.

Erstmals werden live unter den Augen der Teilnehmer die entscheidenden Fragen beantwortet: Funktioniert der 3D-Druck? Und wie weit ist der digitale Workflow? Interaktiv haben die Teil-

nehmer die Möglichkeit, aktiv zu werden. Sie können online Fragen stellen, die direkt beantwortet werden. Nähere Informationen zu den Terminen und Stationen der deutschlandweiten Roadshow unter www.roadshow.cad-speed.de

ZT Adresse

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

OEMUS MEDIA AG launcht neuen ePaper-Player

Das Zeitschriftenportfolio der OEMUS MEDIA AG ist ab sofort im verbesserten ePaper-Design abrufbar.



Hierfür wurde der ePaper-Player einer Generalüberholung unterzogen und überzeugt nun mit einer klaren Navigationsstruktur, hoher Benutzerfreundlichkeit und neuen Features. Ein völlig neues Leseerlebnis eröffnet sich ZWP online-Lesern zukünftig beim Klick in die beliebten ePaper, den Onlineausgaben der Printpublikationen der OEMUS MEDIA AG.

Schon seit mehreren Jahren bietet die OEMUS MEDIA AG Zahnärzten, Zahntechnikern und Kieferorthopäden die Möglichkeit, die verlagseigenen Publikationen als ePaper online, schnell

und unkompliziert abzurufen. Die ePaper erhielten nun mit dem Kick-off in das Jahr 2018, neben einer technischen Generalüberholung, auch einen zeitgemäßen Neuanstrich. Leser profitieren zukünftig von einer übersichtlicheren Benutzeroberfläche. Vereinfachte, klare Strukturen und ein reduziertes, funktionales Design gewährleisten ein angenehmeres Lesen und entspanntes Handling. Funktionalität und Einfachheit standen bei der Entwicklung des neuen Players im Vordergrund und ermöglichen, ganz im Sinne des responsiven Webdesigns, optimale

Anpassungsmöglichkeiten bei unterschiedlichsten Bildschirmgrößen und Endgeräten. In Verbindung mit den traditionellen Printmedien der OEMUS MEDIA AG bietet ZWP online eine völlig neue Dimension bei der Bereitstellung von Fach- und Brancheninformationen. Diesem Anspruch wird auch der neue ePaper-Player in vollstem Umfang/Maße gerecht.

Was er leistet, davon können sich Leser in der aktuellen Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis 4/2018 überzeugen.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Sie drucken das.

DLP-Kunststoff

FotoDent® model 385/405 nm

Für KFO und Prothetik: FotoDent® model ist ein lichthärtender Kunststoff zur Herstellung von dentalen Arbeitsmodellen mittels 385 und 405 nm-LED-basierter DLP-Systeme. Zur obligatorischen Nachhärtung von mit FotoDent® model gefertigten Bauteilen empfehlen wir die Hochleistungslichthärtegeräte PCU LED und LED N₂ – für Bauteile ohne Inhibitionsschicht.

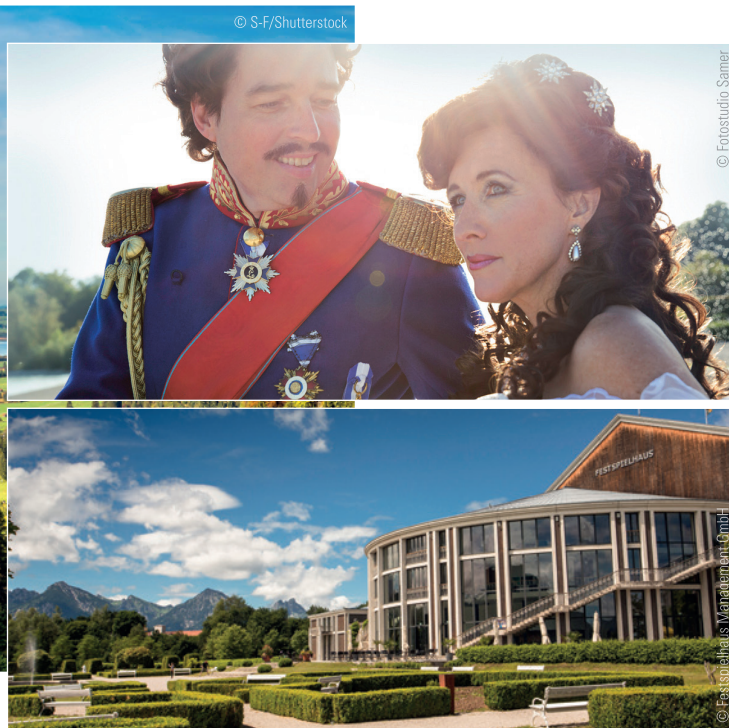
- Abrasionsresistent
- Hohe Form- und Bruchstabilität
- Feuchtigkeits- und lichtbeständig

FotoDent® model 385/405 nm
DLP-Kunststoff



Hochklassiges Event

Am Freitag, dem 20. Juli 2018, findet erneut die Klasse 4-Veranstaltung für Zahntechniker statt.



Nachdem die letzte Veranstaltung von Klasse 4 seine Teilnehmerinnen und Teilnehmer auf die Zugspitze geführt hat, geht es im Juli in das traumhaft gelegene Festspielhaus in Füssen. Direkt am Forggensee inmitten der Bayerischen Alpen mit Blick auf Schloss Neuschwanstein erwartet die Zahntechnikerinnen und Zahntechniker ein abwechslungsreiches Programm.

Vortrag von Prof. Dr. Ulrich Walter

Prof. Dr. Ulrich Hans Walter ist ein deutscher Physiker, ehemaliger Wissenschaftsastronaut und Inhaber des Lehrstuhls für Raumfahrttechnik an der TU München. „Höllennritt durch Raum und Zeit“ – basierend auf seinem gleichnamigen Spiegel-Bestseller-Buch des Jahres 2018 entführt Prof. Dr. Walter die Teil-

nehmer auf eine Reise ins All. Dabei wird er auf beliebte Fragen wie etwa: „Wie lebt es sich auf der Raumstation?“, „Gab es Sex im All und wie geht das?“, „Kann man mit Licht- oder Überlichtgeschwindigkeit fliegen?“ eingehen und den Alltag im Welt- raum näher beschreiben. Er wird überraschende Fakten liefern für die Auswahlkriterien von Astronauten und zur Bildung und

Motivation eines erfolgreichen Businesssteams Parallelen ziehen. Zudem tritt er für den unwiderstehlichen Beweis an, ob es die Mondlandung wirklich gab.

Vortrag von Dentalkeramiker Klaus Mütterthies

Minimalinvasive Restaurationen, der Mittelpunkt des Vortrags von Klaus Mütterthies, haben den ganz entscheidenden Vorteil, dass sie die brillante Ästhetik der natürlichen Zahnsubstanz erhalten helfen. Unabhängig davon, ob es sich um konservierende oder prothetische Restaurationstechniken im Rahmen dieser Therapieform handelt, dient das Restaurationsmaterial eigentlich nur dazu, zerstörte Zahnhartsubstanz oder fehlende Funktionsflächen zu ersetzen. Sie bieten damit die größtmögliche Voraussetzung, die körperliche Unversehrtheit des Patienten zu erhalten bzw. wiederherzustellen. Dieser Mehraufwand wird aber durch einen beträchtlichen Gewinn an natürlicher Schönheit und körperlicher Unversehrtheit mehr als aufgewogen. Mütterthies' Vortrag gibt Einblicke in die hohe Kunst der keramischen Gestaltung, begleitet von der Philosophie der anderen Dimension der Ästhetik. Es wird eindrucksvoll gezeigt, wie psychologische Mechanismen entstehen können, die beruhigend und vor allem überzeugend wirken.

punkt im Theatersaal des Festspielhauses. Dem bayrischen Unternehmen ist es gelungen, zwei Schauspieler aus dem bekannten König-Ludwig-Musical zu gewinnen. So werden Janet Chvatal und Marc Gremm als Sissi und König Ludwig ein Medley aus den Musicals Ludwig II, Elisabeth und Mozart zum Besten geben – in der Kulisse des Festspielhauses. Übrigens: Wer bereits einen Tag früher anreist, kann dort „Die Fantastischen Vier“ live erleben. **ZT**

ANZEIGE

LESEVERGNÜGEN 4.0

Alle Publikationen auf ZWP online ab sofort im verbesserten ePaper-Design.

www.zwp-online.info

ZWP ONLINE



ZWP ONLINE

Der brandneue ePaper-Player mit neuem Look & Feel



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: Prof. Dr. Ulrich Walter
Abb. 2: Klaus Mütterthies

ZT Adresse

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

Persönlicher Service

Exklusiv Gold setzt auf persönlichen Kontakt zum Kunden.

Als Deutschlands persönlichster Dentallegierungshersteller überzeugt Exklusiv Gold durch Betreuung und Engagement. Der außergewöhnliche Service und die persönliche Betreuung der Kunden durch den Geschäftsführer und alleinigen Inhaber von Exklusiv Gold, Jörg Bruschke, kommt sehr gut bei den Kunden an. Außerdem sorgen die langjährigen Mitarbeiter/-innen im Innendienst für einen reibungslosen Ablauf aller Kundenaufträge und -anfragen. „Durch unsere faire Preispolitik, unsere qualitativ hochwertigen Produkte ‚made in Germany‘ und die garantierte persönliche Betreuung möchten wir Sie von der Leidenschaft unseres Tuns überzeugen“, so Bruschke. „Seit mehr als 30 Jahren produzieren wir in Deutschland Dentallegierungen auf hohem Niveau. Die Produktion erfolgt nach den strengen Qualitätsstandards der ISO, sodass wir Ihnen immer eine gleichbleibende und überzeugende Qualität liefern. Unser Angebot ist umfangreich, praxisbe-

zogen und deckt alle Anwendungsbereiche ab. Die Qualität unserer Produkte garantiert eine optimale Biokompatibilität und einfache, sorgenfreie Verarbeitung. Wir liefern schnell und zu fairen Preisen.“ „Stellen Sie uns auf die Probe!“, so fordert Jörg Bruschke potenzielle Kunden gern auf, seinen persönlichen Service zu testen. Bruschke betont außerdem, dass das Motto von Exklusiv Gold „Wenn auch Sie mehr erwarten“, Programm ist. **ZT**

ZT Adresse

Exklusiv Gold by Ahlden Edelmetalle GmbH
 Hanns-Hoerbiger-Straße 11
 29664 Walsrode
 Tel.: 05161 9858-0
 Fax: 05161 985859
 kontakt@ahlden-edelmetalle.de
 www.ahlden-edelmetalle.de



Fussball-WM 2018: Es geht wieder los!

Anpfiff für die WM und das Tippspiel der OEMUS MEDIA AG:
 Die Fußball-WM 2018 in Russland tippen und tolle Preise gewinnen.

OEMUS MEDIA
WM-TIPPSPIEL

Werde zum WM-Propheten

Am 14. Juni 2018 ist es endlich wieder so weit. Die 21. Fußballweltmeisterschaft sorgt vier Wochen lang für Ausnahmezustand. Bis zum 15. Juli 2018 kämpfen 32 Mannschaften in Russland um den begehrten WM-Pokal. Was wäre ein WM-Jahr ohne OEMUS-Tippspiel? Sicher nur halb so lustig. Bis zum Endspiel in Russlands größtem Fußballstadion, dem Luschniki-Stadion in Moskau, begleitet die OEMUS MEDIA AG wieder alle

Fußballbegeisterten mit ihrem beliebten Tippspiel. Los gehts am 14. Juni mit der Begegnung Russland vs. Saudi-Arabien. Zur Teilnahme am WM-Tippspiel braucht es einfach nur eine kostenlose Registrierung und vielleicht ein wenig Fußballverrücktheit. Unter wmtipp.oemus.com können sich die Tippspiel-Teilnehmer unter einem Benutzernamen ihrer Wahl anmelden und das Ergebnis der jeweiligen Begegnung tippen. Also, ran an den Ball, mitgetippt und tolle

Preise vom Platz getragen. Der Rechtsweg ist wie immer ausgeschlossen. **ZT**



ZT Adresse

OEMUS MEDIA AG
 Holbeinstraße 29
 04229 Leipzig
 Tel.: 0341 48474-0
 Fax: 0341 48474-290
 info@oemus-media.de
 www.oemus.com

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 Aufnahme aus Titan besteht, ist es ausreichend stabil. Die Konstruktion garantiert durch ihre perfekte Abstimmung eine perfekte und dauerhafte Friktion.

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

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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

Bitte senden Sie mir kostenloses Infomaterial

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

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

Stempel

VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

*Preis zzgl. MwSt. und Versand



Frage: Ich bereite mich auf alle Eventualitäten beim Besuch einer Zahnarztpraxis vor und verteile daher viel Informationsmaterial. Warum meldet sich im

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Anschluss die Praxis nicht bei mir?

Thorsten Huhn: In der Frage stecken drei Kernthemen: 1.) „Wie bereite ich mich inhaltlich auf den Besuch einer Zahnarztpraxis vor“, 2.) „Welche Informationen stelle ich dem Zahnarzt/der Zahnarztpraxis vor/während/nach meinem Besuch zur Verfügung“ und 3.) „Wie sieht die Vereinbarung mit der Praxis am Ende des persönlichen Besuchs aus?“

Zum ersten Thema: Die Vorbereitung auf alle Eventualitäten mag ein hehres Ziel sein, ist aus meiner Sicht aber gar nicht notwendig. Klar können Helferin oder Zahnarzt gezielte Fragen stellen, die Sie dann nicht mithilfe von bebildertem Informationsmaterial in der Tiefe erklären können. Aber ist es denn immer nötig, dass Sie die Antwort auf eine Frage gleich parat haben? Ist es nicht viel sympathischer, wenn Sie die Frage mit ins Labor nehmen, sich Gedanken dazu machen, eine passgenaue Antwort entwickeln und diese dann in einem Folgetermin inkl. Infomaterial oder gar einer Live-Arbeit zum Besten geben? Meiner Meinung nach ist das der

beste Weg, um noch viel vorbereiteter und ausgestattet mit den richtigen Mitteln das Gespräch professionell zu vertiefen. Also vertrauen Sie auf Ihre Selbstkompetenz und gehen Sie mit inhaltlichen Lücken richtig um.

Zum zweiten Thema: „Viel hilft viel“ ist eine klassische Binsenweisheit, insofern ist viel Informationsmaterial in der Regel nicht sinnvoll. Das gilt besonders dann, wenn keiner in der Zahnarztpraxis nach all diesen Informationen gefragt hat. Dazu kommt, dass die zur Verfügung stehende Zeit zur Sichtung von Informationsmaterial denkbar knapp ist und „viel“ Information nicht zur Lesemotivation beiträgt. Übersetzt heißt das, dass die richtige Information in der richtigen Aufarbeitung zum richtigen Zeitpunkt dem Interessierten zur Verfügung gestellt werden muss. Im vertrieblichen Arbeitsalltag des Labors heißt das, dass der Außendienst mit einem Thema in die Zahnarztpraxis geht. Die marketingseitige Aufbereitung ist kurz und bündig, lässt sich innerhalb weniger Sekunden „lesen“ und macht Lust auf mehr Information zum glei-

chen Thema. Erst in einem Folgetermin werden bei Bedarf tiefer gehende Informationen zur Verfügung gestellt. Das kann vom Produktflyer, über den Kostenvoranschlag bis hin zum Anschauungsmodell gehen. Lassen Sie nie alle Informationen, egal ob Imagebroschüre, Technikkarten oder Einladungen zu Fortbildungen bei einem einzigen Besuch in der Praxis liegen. Picken Sie ein Thema heraus und sprechen Sie mit der Helferin oder dem Zahnarzt darüber. Und wenn die Praxis nicht interessiert ist, dann nehmen Sie beim nächsten Besuch das nächste Thema. Ihr „Gesicht“ häufiger zu zeigen, ist im Vertriebsprozess sehr wertvoll. Zunächst gilt zum dritten Thema: Verlassen Sie nie eine Zahnarztpraxis ohne eine möglichst konkrete Folgevereinbarung. In der Regel ist das ein Folgetermin. Ohne eine Vereinbarung gibt es eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass die Praxis sich (trotz der tollen Informationen) nicht bei Ihnen meldet. Klopfen Sie das Interesse Ihres Gesprächspartners am Thema ab. Fragen Sie, was Sie tun können, um das Inte-

resse zu wecken. Sprechen Sie mit Engagement (aber nicht zu lange) über das Thema. Konzentrieren Sie sich auf ein Thema und lassen die anderen Themen/Informationen in der Tasche. Sollten Sie trotzdem auf Zurückhaltung oder Ablehnung stoßen, so gehen Sie damit selbstkompetent positiv um und kündigen Ihren nächsten Besuch mit einem noch spannenderen Thema an. Damit holen Sie sich das „Go“, um wiederkommen zu dürfen, und haben damit Ihre Vereinbarung. Also, nehmen Sie bei Ihren Praxisbesuchen nur ein Thema mit, gerne auch mit übersichtlichem Infomaterial genau zu diesem Thema, richten Sie Ihre Vorbereitung genau auf dieses eine Thema aus und beenden Sie den Besuch mit einer beiderseitigen Vereinbarung. Das erhöht deutlich Ihre Chancen weiterhin mit der Praxis in Kontakt zu bleiben. Viel Erfolg.

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

Exploring Nature

Die Zirkonzahn Forest School ist die neue Weiterbildungsstätte in Prettau.

„Selbst gebackenes Brot und Butter stehen auf dem Holztisch der Bauernküche. Neben dem warmen Herd liegt gestapeltes Holz. Die Fenster geben den Blick frei zum nahen Wald und rauen Berg. Saubere und kalte Luft draußen, drinnen aber richtig warm und gemütlich. Darin werkeln: achtsame, fleißige Hände, der Tradition verpflichtet und vereint im Ziel, etwas Schönes zu erschaffen.“ Für die neueste Weiterbildungs-

stätte der Zirkonzahn Schule hat Enrico Steger ein 100 Jahre altes Bauernhaus umgebaut. Abgeschieden im Wald der Gemeinde Prettau, inmitten lautstarker Stille, liegt die Zirkonzahn Forest School. Wer eintritt, spürt mit jedem knarrenden Schritt die Kraft aus Tradition und Ruhe. Bis zu sechs Teilnehmer leben hier fünf Tage in enger Verbindung zur Natur – ohne Smartphone, Radio, Fernsehen. Die Teilnehmer ver-

sorgen sich selbst, wandern, erleben die Gemeinschaft und konzentrieren sich ganz auf die zahntechnische Lehre. Diese folgt dem Beispiel des guten Handwerks, ist aber zugleich gängiger Praxis voraus. Denn in den geschichtsträchtigen Mauern erwarten die Teilnehmer modernste digitale Technologien: individuelle Patientenvermessung mit 3-D-Gesichtsscanner, PlaneSystem®, Kieferregistriersystem Plane Ana-

lyser, digitales Einartikulieren, Implantatplanung, Aufstellen, computergestützte Fertigung – alles wird in einen kompletten Workflow zusammengesetzt und praktisch gelehrt. Der nächste deutschsprachige Forest School-Termin für Zirkonzahn Systemanwender und ihre Behandler findet vom 27. bis 31. August statt. Auf Anfrage sind auch Sondertermine für geschlossene Gruppen möglich. Information

und Anmeldung unter: www.forestschool.zirkonzahn.com oder +39 0474 066650. **ZT**

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



Kurs zur Optimierung von Totalprothesen

Am 17. Februar 2018 fand in Hanau der erste Demokurs von ZA Ernst O. Mahnke statt.



Die obligatorische Gesichtsbogenübertragung ist der Einstieg für eine gesicherte funktionsgerechte Montage der Arbeitsmodelle. (© Kulzer/picture alliance/Haas)

„Rund neun Millionen Menschen in Deutschland tragen Totalprothesen. Bei den meisten sitzt die Prothese nicht ideal – doch es muss nicht zwangsläufig eine Neuversorgung sein“, so Zahnarzt Ernst O. Mahnke Mitte Februar bei seinem Demokurs in Hanau. Er zeigte rund 80 Zahnärzten und Zahntechnikern, wie sie Totalprothesen optimieren. Interessierte können sich 2018 noch für drei Termine anmelden. Druckstellen, mangelhafte Kau- oder Ventilfunktion, verändertes Aussehen, Klappern der Prothese, Stomatitis oder gar CMD: Mit diesen gravierenden Mängeln lebt ein Großteil der Totalprothesenträger schon jahrelang. Im Rahmen der Veranstaltung von Kulzer konnten Ernst O. Mahnke und sein Team bei zwei anwesenden Patienten die Prothese verbessern. Dabei folgten sie der Systematik der Prof. Gutowski-Schule, welche seit mehr als 30 Jahren die Basis ihres Behandlungskonzepts ist.

Genaue Analyse ist das A und O
„Hören Sie Ihrem Patienten zu und schauen Sie genau hin –

nicht nur mit den Augen, sondern auch mit den Fingerkuppen“, riet Mahnke den Teilnehmern. Wichtige Anhaltspunkte für die Diagnostik liefern der Kieferkamm, die Tuber maxillae, der Übergang zwischen hartem und weichem Gaumen sowie das retromolare Polster. „Erkundigen Sie sich auch nach der Medikamenteneinnahme. Bestimmte Präparate können zu Mundtrockenheit führen und so den Halt der Prothese beeinflussen.“

Im Anschluss testete Mahnke den Sitz der Prothesen. Bei Lateralbelastung kipelte die Oberkiefer-Prothese der Patientin, bei Belastung der Inzisivi stützte sie den Zahnersatz reflexartig mit der Zunge ab, das Ventil war offen. In beiden Fällen war auch die Unterkieferversorgung unzureichend: „Bei 90 Prozent der Patienten ist die UK-Prothese unterdimensioniert“, erläuterte Mahnke. Das Ergebnis der Analyse: Der Zahnersatz musste verlängert und die Okklusion neu eingestellt werden.

Tipps und Tricks zur Abformung

Für die Abformung markierte Mahnke die Grenzschleimhaut zwischen hartem und weichem Gaumen mit einem wasserfesten Stift. Im Oberkiefer polymerisierte er den lighthärtenden Kunststoff mit der Composite-Lampe direkt im Mund. Andernfalls würde er sich beim Abnehmen von der Schleimhaut unkontrolliert verformen. Danach gab Mahnke das Material an seinen anwesenden Zahntechniker weiter, der die Korrekturen mit PalaXpress direkt umsetzte. Bei der erforderlichen

Dimensionskorrektur der Prothesenbasis im Unterkiefer ist eine direkte Anpassung im Mund nicht möglich. Hier führte der Weg über den anatomischen Abdruck: Das erstellte Modell diente der Anpassung der Prothese beziehungsweise der Herstellung eines individuellen Löffels. Wichtig ist, dass alle Abformlöffel mit Stopps versehen werden. Nur so lässt sich eine gesicherte Positionierung erreichen. Der konfektionierte Löffel nach Schreinemarkers bedarf einer kontrollierten Stoppgröße, um Schleimhautverdrängungen zu vermeiden. „Es gilt: Je flacher der Kiefer, desto höher der Stopp“, so Mahnke. Mit den Stopps konnte nun der Löffel mit einem duktilen Silikon individualisiert werden. Anschließend wurde der Abdruck mit einem extrafeinen Silikon korrigiert.

Okklusion und Einprobe

Vor der Montage verschlüsselte Mahnke die Prothesen auf dem Modell, sicherte sie im Bissregistrator und verschlüsselte sie zueinander. Nach der Montage und der obligatorischen Montagekontrolle erfolgte die Entschlüsselung der Modelle, das Registratorwachs wurde entfernt und der Frühkontakt dargestellt. Im Anschluss wurden mit dem entsprechenden Okklusionskonzept die zentrische Relation und die Exkursion unbalanciert eingeschliffen. „Wichtig ist, dass Sie in der Praxis ein einheitliches Okklusionskonzept umsetzen“, so Mahnke. Das positive Feedback nach der Einprobe mit den Patienten zeigte: Die Ventilwirkung war deutlich besser, eine Druckstelle wurde entlastet, und das Abbeißen mit den Frontzähnen funktionierte wieder einwandfrei. „Spätestens nach zwei Wochen ist eine Remontage notwendig, danach

ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

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

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

- tagesaktuelle Ankaufkurse
- 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

einmal jährlich“, schloss Mahnke die Fälle ab.

„Die Veranstaltung hat mir sehr gut gefallen, und ich kann sie nur weiterempfehlen. Die Tipps des Referenten fand ich sehr hilfreich – vor allem, wie man Stopps richtig setzt. Ich würde jederzeit wieder einen Patienten mitbringen“, kommentierte Dr. med. dent. Marita Dörsam den Kurs.

Weitere Termine

- Samstag, 14.4.2018 in Münster, LWL Museum
- Samstag, 14.7.2018 in Stuttgart, Mövenpick Hotel
- Samstag, 15.9.2018 in Hamburg, Hotel Hagenbeck

Zahnärzte, Zahntechniker und Behandlungsteams können sich beim Veranstaltungsmanagement von Kulzer via Mail veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com oder telefonisch unter 06181 9689-2888 anmelden. Zahnärzte sammeln acht Fortbildungspunkte. Bitte beachten: Es sind maximal zwei Patientenfälle möglich. ZT

ZT Adresse

Kulzer GmbH
Leipziger Straße 8
63450 Hanau
Tel.: 0800 4372522
Fax: 0800 4372329
info.dent@kulzer-dental.com
www.kulzer.de

ZT Veranstaltungen April/Mai 2018

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
18.04.2018	Essen	zeiser®-Modellsystem Referent: ZTM Reinhold Haß	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
20.04.2018	Berlin	Form – Farbe – Oberfläche Referent: ZTM Markus Stang	Kulzer Tel.: 06181 9689-2585 veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com
27.04.2018	Ispringen	Lasersicherheitsschulung mit praktischen Übungen am Laser Referenten: Dipl.-Ing. (FH) Klaus Merkle, Uwe Weißmann, Ralf Wachter ein Zahntechniker der Dentaforum-Gruppe	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaforum.de
04.05.2018	Neumünster	VITA Vollkeramik – VITA YZ® SOLUTIONS: Zirkondioxid individuell einfärben Referent: ZTM Bernd Schade	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-0 info@vita-zahnfabrik.com
07.–09.05.2018	Neuler	CAD/CAM Milling Face Hunter Referent: N.N.	Zirkonzahn GmbH Tel.: +39 0474 066650 education@zirkonzahn.com
08./09.05.2018	Pforzheim	CAD/CAM-Basic – Map Referent: ZTM Hans-Peter Kulawy	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-221 germany@amanngirrbach.com
18.05.2018	Hamburg	Vier Schritte zum perfekten Modell – DAS System für höchste Ansprüche, auch im digitalen Workflow Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 040 3990366-0 training@model-tray.de

ZT Impressum

<p>Verlag OEMUS MEDIA AG Hölbeinstraße 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 Nora Sommer (Layout, Satz) Tel.: 0341 48474-117 n.sommer@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>		
<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.</p>		

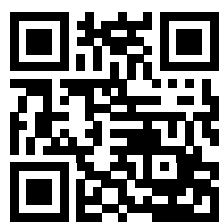
OEMUS MEDIA
WM-TIPPSPIEL



Werde zum WM-Propheten

Die FIFA Fußball-WM 2018 tippen
und tolle Preise gewinnen

© Roman Samborskyi/Shutterstock.com



JETZT
REGISTRIEREN
tippspiel.oemus.com

