

SICHER. SCHÖNER.

zolid ht+

AMANGIRRBACH

Atsushi Hasegawa, Japan

WWW.AMANGIRRBACH.COM

ANZEIGE

Erstes Vierteljahr 2018 im Minus

VDZI gibt Konjunkturumfrage für das erste Quartal 2018 heraus.

Die Ergebnisse des VDZI-Konjunkturbarometers für das erste Quartal 2018 weisen einen Umsatzrückgang in den gewerblichen zahntechnischen Meisterbetrieben zum entsprechenden Vorjahresquartal in Höhe von -1,7 Prozent aus. Gegenüber dem Vorquartal liegt ein saisonaltypischer Rückgang von -12,7 Prozent vor.

Als maßgeblicher Grund für das Umsatzminus gegenüber dem Vorjahresquartal kommen die Osterferien in Betracht, die in diesem Jahr weitestgehend bereits Ende März begannen, wohingegen sie im Vorjahr vollständig in das zweite Quartal fielen. Zudem standen zwei Arbeitstage weniger als im entsprechenden Vorjahreszeitraum zur Verfügung.

Daneben wirken langfristig die bei GKV-Versicherten seit einigen Jahren festzustellenden rückläufigen Fallzahlen, wie sie sich auch in einem kontinuierlichen Rückgang der Zahl

dentona®

optiprint

Die Nr. 1 für Ihren 3D-Drucker

ANZEIGE

der abgerechneten Befunde darstellen.

Die schwache Umsatzentwicklung spiegelt sich in der Beurteilung der Geschäftslage wider. Mit einem Wert von -1,9 Punkten liegt der Geschäftslagenindex erstmals nach fünf Jahren in einem ersten Quartal wieder im negativen Bereich. Vor einem Jahr lag dieser Index bei +15,9 Punkten. **ZT**

Quelle: Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen

Förderpreis verliehen

Regensburg war im Mai wieder Treffpunkt für die besten Jungtechniker Bayerns.



Von links: Studiendirektor Alfons Koller (Veranstalter), Julia Schultheiß aus Ansbach, Lisa Freihart aus Breitenbrunn, Larissa Eiban aus Amberg, ZTM und Fachlehrer Robert Malik (Veranstalter).

Zum 12. Mal wurden die acht besten Jungtechniker/-innen Bayerns zum alljährlichen Leistungsvergleich in Regensburg an der Städtische Berufsschule II eingeladen. Schon dabei zu sein, ist eine Ehre, denn zum Leistungswettbewerb werden nur die besten Jungtechniker aus den vier bayerischen Ausbildungsstandorten München, Augsburg, Nürnberg und Regensburg eingeladen. Etwa 200 Auszubildende im Zahn-

techniker-Handwerk legten 2017 die Gesellenprüfung ab und acht der besten davon werden nach Regensburg zu einem Leistungswettbewerb eingeladen. Erstmals kamen jedoch nur sechs Teilnehmer aus drei Ausbildungsstandorten nach Regensburg.

Eröffnet wurde der 12. Leistungswettbewerb am 4. Mai 2018 von Bernd Märkl, stellv. Schul-

» Seite 4

ZT Aktuell

Struktur bei Verkaufsgesprächen

Oliver Schumacher über die Rahmenbedingungen für Meetings.

Wirtschaft
» Seite 8

Vom Prototypen zur definitiven Full-Arch-Brücke

Die Versorgung einer Patientin mit einer implantatgetragenen Brücke steht im Fokus des Fachbeitrags von Nando Aeschlimann und Florin Jacob.

Technik
» Seite 10

IDS 2019

Die Internationale Dental-Schau 2019 steht bereits jetzt in den Startlöchern.

Service
» Seite 18

Koalition will Meisterzwang einführen

Innung des Zahntechniker-Handwerks Nordbayern über die Wichtigkeit des Meisters in Betrieben.

Mit Genugtuung nimmt die Innung des Zahntechniker-Handwerks Nordbayern (NBZI) zur Kenntnis, dass zwischenzeitlich auch die Wirtschaftspolitik nicht mehr umhin kommt, einzuräumen, dass sich die Abschaffung der Meisterpflicht für 53 Handwerksberufe zum 1. Januar 2004 zum Misserfolg entwickelt hat. Die Qualität dieser

Gewerke sei in den Keller gerutscht, die betriebliche Ausbildung drastisch zurückgegangen, erklärten jüngst hochrangige Vertreter beider Parteien der Großen Koalition in Berlin. NBZI-Obermeister Helmut Knittel: „Wenn auch das Zahn-techniker-Handwerk zu keinem Zeitpunkt fürchten musste, die Meisterpflicht zu verlieren, haben

wir solidarisch mit den betroffenen Handwerken gekämpft, um diese Fehlentscheidung der damaligen rot-grünen Regierung zu verhindern.“ Meisterpflicht heißt für Knittel zugleich Meisterpräsenz. Meisterpräsenz bedeute Verbraucherschutz und ermögliche die Aus-

» Seite 2

Abkühlung nötig?

Si-tanic Kältespray!

Jetzt testen und cool bleiben!

- > zum raschen Abkühlen von Abformmaterialien und Tiefziehfolien
- > zur Vitalitätsprüfung
- > mit Orangengeschmack

www.si-tec.de

ANZEIGE

Speicher satt!

Sichern Sie sich jetzt den limitierten TK-Soft 32 GB USB-Stick bei Ihrer nächsten Bestellung!



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

Bei Bestellung ab 250,- € Netto-Einkaufswert. Nur solange der Vorrat reicht.

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!

Trend muss umgekehrt werden

VDZI unterstützt Beschlüsse der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung zu MVZ.

Die Vertreterversammlung der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) am 22. und 23. Juni hat drei Beschlüsse zu Medizinischen Versorgungszentren, sogenannten MVZ, in der vertragszahnärztlichen Versorgung verabschiedet.

Der Verband Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI) hat sich bereits im vergangenen Jahr zu diesem Thema klar positioniert. Er unterstützt im Grundsatz die Forderungen in den Beschlüssen der KZBV-Vertreterversammlung, die seit 2015 eröffnete Möglichkeit der Gründung rein zahnärztlicher Versorgungszentren zurückzunehmen oder aber mindestens den

Gründerkreis auf Leistungserbringer zu beschränken, deren fachliches Leistungsspektrum in dem MVZ auch allein erbracht wird.

„Wer wohnortnahe Versorgungsstrukturen will, muss den Marktzutritt renditeorientierter Fremdkapitalgeber verhindern. Der VDZI teilt die Einschätzung der KZBV, dass mit Mono-MVZ kein versorgungspolitischer Nutzen verbunden ist. Vielmehr entsteht ein erheblicher Schaden für die flächendeckende Versorgungsstruktur vor Ort, die die Einzelpraxen einerseits und die zahntechnischen Meisterbetriebe andererseits sicherstel-

len“, so VDZI-Präsident Dominik Kruchen.

Aus Sicht der Zahn-techniker sind die von der KZBV vorgeschlagenen Maßnahmen notwendig. Sie sind aber nicht hinreichend, um den heute schon bestehenden Trend zu einer Vergewerblichung des medizinischen Heilberufs in der Zahnersatzversorgung umzukehren. Hierfür bedarf es endlich einer klaren ordnungspolitischen Grenzziehung beim zahnärztlichen Heilberuf gerecht wird. **ZT**

Quelle: Verband Deutscher Zahn-techniker-Innungen

Klaus Kanter Preis 2018

Die Gewinner des Klaus Kanter Preises 2018 stehen fest.

Am frühen Nachmittag des 22. Juni 2018 konnte, nach fünf Stunden konzentrierter Prüfungsarbeit, der kürzlich zum Obermeister der Zahn-techniker-Innung Rhein-Main gewählte Horst-Dieter Deusser, in seiner Funktion als geschäftsführendes Präsidiumsmitglied der Klaus Kanter Stiftung, die Gewinner des diesjährigen Wettbewerbs um den Klaus Kanter Förderpreis verkünden.

Folgende Kammerieger haben sich qualifiziert:

- Judith Kropfeld, Röttenbach
- Lars Mahlfeld, Wernigerode
- Sebastian Palm, Kassel

- Mario Loder, Boms/Schwarzenbach
- Roman Wolf, München
- Philip Busch, Oldenburg

Die Jurymitglieder der Klaus Kanter Stiftung erklärten unisono, dass sich die eingesandten Meisterarbeiten des vergangenen Prüfungsjahres allesamt auf qualitativ hohem Niveau befanden. Aus diesem Grunde können sich alle am Wettbewerb Teilgenommenen als Gewinner fühlen, ist doch jeder von ihnen Jahrgangsbester seines Kammerbezirks. So erhalten dann auch neben den Urkunden für die drei Erstplat-

zierten alle anderen ein Zertifikat, das die Teilnahme an diesem weltweit einzigartigen Wettbewerb bestätigt.

Dieses Zertifikat hat in der Fachwelt einen hohen Stellenwert und nach Bekunden einiger Empfänger das Potenzial, beruflich Türen zu öffnen.

Die Preisverleihung und Übergabe der Urkunden und Zertifikate wird am 22. September 2018 im Rahmen der 22. Herbstfortbildung des Bildungs- und Technologiezentrums der Handwerkskammer Berlin stattfinden. **ZT**

Quelle: Klaus Kanter Stiftung



Die Jury während der Auswertung der eingereichten Arbeiten für den Klaus Kanter Preis.

Goldener Meisterbrief verliehen

Udo Grundmann wird mit Goldenem Meisterbrief geehrt.

Udo Grundmann ist Zahntechnikermeister mit Leib und Seele. Jetzt hat der 77-Jährige seinen Goldenen Meisterbrief erhalten. Für den Obermeister Volker Rosenberger, der ihm gemeinsam mit Kreishandwerkerschaftshauptgeschäftsführer Jürgen Sautmann zum Jubiläum gratulierte, ist Grundmann kein Unbekannter. Einst prüfte Grundmann ihn in seiner Meisterprüfung – ihn und zahlreiche andere, denn etwa 25 Jahre lang hat er sich im Meisterprüfungsausschuss ehrenamtlich engagiert.

Seinen eigenen Betrieb hat Udo Grundmann vor drei Jahren offiziell an Sohn Holger übergeben, der bereits seit 1997 Mitglied der Geschäftsführung ist. Heute hat Grundmann Zahn-technik in Bielefeld 66 Mitarbeiter, davon elf Auszubildende. Seine Ausbildung absolvierte Udo Grundmann einst in Bielefeld und Düsseldorf. In Düsseldorf erlangte der gebürtige Schlesier 1968 auch seinen Meisterbrief. **ZT**

Quelle: Kreishandwerkerschaft Bielefeld



Von links: KH-Hauptgeschäftsführer Jürgen Sautmann, Holger Grundmann, Jubilar Udo Grundmann und Obermeister Volker Rosenberger.

ZT Fortsetzung von Seite 1 – Koalition will Meisterzwang einführen

bildung des Nachwuchses. So hätten die Gerichte die Meisterpräsenz wie folgt qualifiziert: Der betriebsleitende Meister hat den Arbeitsablauf zu steuern, zu betreuen und zu überwachen und darf sich nicht etwa auf eine bloße Kontrolle des Arbeitsergebnisses beschränken. Auch der Einsatz der modernen Kommunikationsmittel vermag seine erforderliche Anwesenheit nicht zu ersetzen. Wenn auch die Einsicht der Politik der erste Schritt zur Besserung ist, darf, so Obermeister Knittel, nicht übersehen werden, dass Meisterpräsenz nur dann den Verbraucherschutz entfalten kann, wenn nicht gleichzeitig unkontrollierte Handelswege, etwa aus dem Ausland, den Markt beliefern, der Kunde aber nicht erkennen kann, ob er ein meisterliches Werk oder ein Produkt unbekannter Provenienz für sein Geld erhalten hat. Das sei, so der Obermeister weiter, gerade bei zahntechnischen Leistungen zu beklagen. Hier

seien Sozialpolitiker, Krankenkassen, Zahnärzterverbände der irigen Meinung, der Zahnarzt könne schon beurteilen, ob das fertiggestellte Werkstück mangelfrei sei. Das aber ist nur Kontrolle des Arbeitsergebnisses und keine Gefahrenabwehr unberechtigter zahntechnischer Prozesse. Damit riskiere man Gesundheits- und Verbraucherschutz in fahrlässiger Weise. Eine Konformitätserklärung nach dem Medizinproduktegesetz biete keinerlei Schutz. NBZI-Obermeister Knittel fordert daher: „Der Zahnarzt darf zahntechnische Leistungen nicht fertigen lassen, wo es ihm genügt oder dem Patienten billig genug erscheint, sondern nur von solchen Betrieben und Quellen, die eine echte Meisterpräsenz gewährleisten. Das gebietet nicht nur der Schutz der Volksgesundheit, sondern auch die Tatsache, dass Schäden wegen nicht mangelfreier Zahn-technik weitgehend von der Allgemeinheit zu finanzieren sind.“ **ZT**

Quelle: Innung des Zahn-techniker-Handwerks Nordbayern K.d.ö.R.



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.

ZT Fortsetzung von Seite 1 – Förderpreis verliehen

leiter der Städtischen Berufsschule II, der direkt zu Beginn allen Teilnehmern zur hervorragend bestandenem Gesellenprüfung gratulierte und viel Erfolg für den Wettbewerb wünschte. Die jungen Techniker/-innen mussten ein Goldinlay, zwei Verblendkeramikronen und eine Keramikkrone auf einem Implantat herstellen. Die Stellung der Keramikronen im Zahnbogenverlauf und deren Schichtungs-schemata waren vorgegeben. Die Aufgabenstellung insgesamt war nicht einfach zu lösen und für die besten Jungtechniker/-innen Bayerns eine Herausforderung, an der am zweiten Tag noch intensiv gearbeitet wurde. Den ersten Tag beschlossen ein gemeinsames Abendessen und eine Altstadtführung mit Schauspiel-einlage. Am nächsten Morgen ging es im städtischen

Zahnlabor der Berufsschule II wieder an die Arbeit.

Weil alle Teilnehmer innerhalb der beiden Tage eine Klasse Leistung erbrachten, freute es die Veranstalter, die beiden Lehrer der Städt. Berufsschule II Regensburg, Fachlehrer und Zahntechnikermeister Robert Malik und Studiendirektor Alfons Koller, dass keiner mit leeren Händen nach Hause fahren musste. Jeder bekam als Belohnung für zwei harte Arbeitstage einen Arbeitskurs (gesponsert von der Dentalbranche) und Teilnehmerurkunden.

Die Auswertung der Arbeiten erfolgte sofort im Anschluss. Zahntechnikermeisterin Renate Weiß, BS München, und die Zahntechnikermeister Norbert Schaffert, BS München, sowie Robert Malik, BS Regensburg, hatten es nicht leicht, denn alle Arbeiten zeigten erstklassiges Niveau. So war ein sehr differenziertes Bewertungsschema



nötig, um die Unterschiede der Arbeiten deutlich zu machen. Alle Teilnehmer des Leistungswettbewerbs bekamen Kursgutscheine der Sponsoren. Neben diesen Arbeitskursen bekommt die/der Erstplatzierte einen mittlerweile begehrten

Pokal, und für die drei Erstplatzierten gibt es Geldpreise (siehe www.ztm-aktuell.de). Andere Sponsoren unterstützten den Regensburger Förderpreis mit Materialspenden und ermöglichten so das Arbeiten mit hochwertigsten Materialien.

Die Platzierungen des Regensburger Förderpreises 2018

1. Platz – Lisa Freihart aus Breitenbrunn (Beilngries), Berufsschule Regensburg
2. Platz – Julia Schultheiß aus Ansbach, Berufsschule Nürnberg
3. Platz – Larissa Eiban aus Amberg, Berufsschule Regensburg

Die Siegerehrung fand wie jedes Jahr im Rahmen des Oberpfälzer Zahnärztetages am 30.6.2018 am Uniklinikum Regensburg statt, an dem es auch einen Fortbildungstag für Zahntechniker gibt, der vom Regensburger Förderverein Zahntechnik e.V. organisiert wird. So kann man einem breiten Publikum sowohl den Grundgedanken des Regensburger Förderpreises als auch die Kandidaten und deren Siegerarbeiten vorstellen. **ZT**

Quelle: Städtische Berufsschule II Regensburg

Innungsversammlung in Hagen

Innung Arnsberg zeigt im Rahmen der Innungsversammlung für die Betriebe zukunftsfähige Unternehmensstrategien auf.

Rund 50 Vertreter von Mitgliedsbetrieben der Zahntechniker-Innung im Reg.-Bez. Arnsberg konnte Obermeister Norbert Neuhaus am 20. Juni 2018 im Konferenzsaal der Hagener Kreishandwerkerschaft willkommen heißen. Im Anschluss an die Begrüßung und die Ehrung verdienter Innungskollegen bildete der Vortrag des Gastreferenten, ZTM Clemens Schwerin, unter dem Titel „make or buy – Eigenfertigung oder Fremdfertigung“ einen ersten Schwerpunkt der Versammlung. Der mittlerweile im Kreise der Zahntechniker bundesweit für seine akribisch recherchierten Aussagen zu Pro und Kontra der CAD/CAM-Eigenfertigung aus betriebswirtschaftlicher Sicht bekannte Schwerin überzeugte auch die Teilnehmer in Hagen. Die technische Entwicklung des eigenen Handwerks, die dadurch notwendig werdende Erneuerung der Ausbildungsordnung und das Problem der Nachwuchskräftegewinnung, durch die die Zukunftsfähigkeit des Zahntechniker-Handwerks maßgeb-

lich beeinflusst wird, bestimmte als anschließendes Thema die Diskussion unter den Innungsbetrieben. Lehrlingswart Peter Herzog blickte trotz einiger Kritikpunkte im Zusammenhang der derzeitigen Ausbildungssituation optimistisch auf die sich abzeichnenden Reformansätze der eigenen Ausbildungsordnung und hob dabei die kompetente und engagierte Zusammenarbeit mit dem VDZI hervor. Wie bereits zuvor Obermeister Norbert Neuhaus appellierte auch Herzog an die Ausbildungsbetriebe, sowohl auf das Niveau der eigenen betrieblichen Ausbildung als auch auf Leistungsbereitschaft und Fähigkeit ihrer Auszubildenden zu achten.

Thema DSGVO

Knapp einen Monat nach Inkrafttreten der neuen EU-Datenschutz-Grundverordnung gab Geschäftsführer RA Dr. Michael Plohmann im Rahmen eines kurzen Zwischenberichts weitere Hinweise zum Umgang mit

den neuen Bestimmungen. Gemeinsam mit dem VDZI, den bundesdeutschen Schwesterninnungen und nicht zuletzt mit einer gewichtigen Anzahl von Landesdatenschutzbehörden wird von der Innung Arnsberg nach wie vor die Annahme einer Auftragsdatenverarbeitung neben dem Werkvertragsverhältnis zwischen Zahnarzt und Labor abgelehnt. Der Geschäftsführer zeigte sich jedoch zuversichtlich, dass es zum Abschluss der derzeit laufenden Gespräche zwischen Zahntechniker-Handwerk und zahnärztlichen Organisationen gelingen werde, eine rechtlich zutreffende und für die zahntechnischen Betriebe nicht weiter belastende Regelung herbeizuführen.

Problem Datenmissbrauch

Aber, was ist zu tun für den Laborinhaber, wenn trotz sorgfältiger Beachtung der neuen Datenschutzbestimmungen kriminelle Energie, sogenannte „Cyberkriminalität“, zu Datenmissbrauch und damit zu wirtschaftlichen Schäden und finanziellen Einbußen führen? Auch hierzu hielt die Innung für die Betriebsinhaber wertvolle Ratschläge und Hinweise durch ein anschließendes Kurzreferat bereit. Angesichts des reichhaltigen Informations- und Diskussionsangebots, das die Innung für die anwesenden Betriebsinhaberinnen und -inhaber bereithielt, zeigten sich alle Teilnehmer zufrieden mit dem Ablauf der Versammlung. **ZT**

Quelle: Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg

Thüringer ZT-Tag

Die Zahntechniker-Innung Thüringen lädt am 23. und 24. November 2018 nach Erfurt ein.

Am 23. und 24. November 2018 findet traditionell der gemeinsame Weiterbildungskongress 14. Thüringer Zahnärztetag und 13. Thüringer Zahntechnikertag auf dem Messegelände in Erfurt statt. Die Veranstaltungen bieten in einem zweijährigen Rhythmus interessante Fachvorträge für die gesamte Dentalbranche.

Begleitend zum Fortbildungsprogramm findet in der Messehalle 2 eine umfassende Dentalausstellung statt. Das zahntechnische Fortbildungsprogramm beginnt mit einem Workshop, der von einem Labor sowie einem Industrieanbieter abgehalten wird. Die Rübeling + Klar Dental-Labor GmbH aus Berlin hat während seiner Suche nach einem geeigneten digitalen Weg für die Produktion eigene Lösungen entwickelt, die später in eine angegliederte Firma, der Organical CAD/CAM GmbH, mündeten und dort angeboten werden. Der Workshop unter Leitung von ZTM Daniel Ellmann findet am 23.11.2018 statt (Kurs 8). Das Programm am Samstag spannt einen thematischen Bogen um die Implantatprothetik, von der interdisziplinären Planung bis zur technischen Nachsorge. Stephan Adler zeigt in seinem Einstiegsreferat, welche Aspekte der Planung für ein schrittweises und erfolgreiches Vorgehen in der prothetisch orientierten Implantologie und für die zahntechnische Ausführung wichtig sind. Auf diesen Einstieg schließt sich der Vortrag von ZTM Andreas Kunz aus Berlin an. Er stellt die provisorische Versorgung von



ZAHNTECHNIKER
INNUNG
THÜRINGEN
Körperschaft
des öffentlichen
Rechts

Implantatarbeiten in den Fokus und wird auch die Brücke zur aktuellen Diskussion um die Druckertechnologien spannen und das Thema einordnen. ZTM Clemens Schwerin von der LMU München (Abt. Prof. Dr. D. Edelhoff) wird im Workflow den Abschnitt für die Herstellung von definitiven Versorgungen übernehmen. Er zeigt die Möglichkeiten und Grenzen neuer Verfahren und Werkstoffe. Ein spannendes Thema ist die technische Nachsorge von vorhandenen implantatgetragenen Arbeiten. Die Wartung und Instandsetzung wird hier ausführlich mit Tipps und Tricks von den erfahrenen Badener Zahntechnikermeistern Christian Müller und Dr. Johannes Röckl verdeutlicht. Die abschließenden Vorträge des Gemeinschaftsprogramms „Perioprothetische Therapiekonzepte“ (Prof. Dr. med. Arndt Güntsch, Erfurt, Jena, Milwaukee) und „Prothetische Behandlungsrisiken – Technische und biologische Faktoren“ (Prof. Dr. med. dent. Peter Rammelsberg, Heidelberg) fügen sich inhaltlich an das Programm der Zahntechniker an. Weitere Informationen oder Programmhefte mit Anmeldekarten sind bei der Innung erhältlich (Tel.: 03631 902914, info@zahn-technik-th.de). **ZT**

Quelle: Zahntechniker-Innung Thüringen





Cercon[®] xt

Extra transluzentes Zirkonoxid

Makes you smile

Cercon xt mit True Color Technology überzeugt durch extra hohe Transluzenz in allen 16 VITA* Farben.

- Extra hohe Transluzenz und einzigartige Farbgenauigkeit ermöglichen naturgetreue Ästhetik vor allem für den Frontzahnbereich (Biegefestigkeit: 750 MPa) und vervollständigen das Cercon Produktportfolio.
- Spart Bearbeitungszeit und erhöht die Produktivität (Es besteht keine Notwendigkeit zum Bemalen oder Verblenden).

dentsplysirona.com



**Dentsply
Sirona**
Lab

* VITA ist eingetragenes Markenzeichen der VITA Zahnfabrik

Mit der Prothese auf Reisen

Das Kuratorium perfekter Zahnersatz (KpZ) gibt Prothesenträgern wertvolle Tipps.

Urlaubszeit ist Reisezeit. Prothesenträger sollten bedenken, dass die Zahnprothese auf Reisen keinen Urlaub hat. Sie wird auch während der erholsamsten Zeit des Jahres stark beansprucht. Böse Überraschungen, wie eine zerbrochene Prothese, ein abgeplatzter Zahn oder schmerzende Druckstellen, können den Urlaub empfindlich stören. Daher heißt es: Die Prothese sollte bei der Urlaubsvorbereitung nicht vergessen werden.

Auch die Zahnprothese will gepflegt sein und braucht hin und wieder eine „Durchsicht“. Daher sind regelmäßige Kontrolltermine beim Zahnarzt unverzichtbar. Gerade vor einer Urlaubsreise sollte noch mal ein Check erfolgen. Professor Hans-Christoph Lauer (Leiter des Wissenschaftlichen Beirates des KpZ und Direktor der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der Johann Wolfgang Goethe-Universität, Frankfurt am Main) rät: „Pa-

tienten mit Zahnersatz sollten vor einer Reise unbedingt eine Vorsorgeuntersuchung beim Zahnarzt vornehmen.“

Wer auf Nummer sicher gehen möchte, kann sich vom Dentallabor eine Zweitprothese anfertigen lassen. „Dies ist eine Wunschleistung, die viele Patienten mit herausnehmbarem Zahnersatz in Anspruch nehmen. Der Name ‚Reiseprothese‘ verdeutlicht den Sinn des Zweitzahnersatzes gut“, so Professor Lauer. Die Reiseprothese ist eine Ersatzprothese. „In vielen Fällen sei es günstiger, bei der Neuanfertigung einer Prothese gleich nach einer zweiten zu fragen, da diese parallel zur Herstellung der Erstprothese angefertigt wird“, rät Prof. Lauer weiter. Im Urlaub ist die Reiseprothese dann im Notfall schnell zur Hand, und die „Richtige“ kann nach der Reise in aller Ruhe vom Zahnarzt und dem heimischen Dentallabor repariert werden.

Was tun im Notfall?

Bricht die Prothese im Urlaub und es ist keine Reiseprothese im Gepäck, ist schnelle Hilfe gefragt. Soll der Zahnarzt vor Ort aufgesucht werden? Oder reicht es, nach der Reise zum eigenen Hauszahnarzt zu gehen. Die Antwort auf diese Frage ist individuell verschieden und hängt von der Art des Defekts ab. „Kleinere Defekte, wie zum Beispiel ein herausgefallener Prothesenzahn oder die Teilfraktur der Verblendung, können vielmals auch nach dem Urlaub repariert werden“, beruhigt Professor Lauer. Herausgefallener Zahnersatz, insbesondere Kronen und Brücken, sollte jedoch von einem Zahnarzt vor Ort zumindest provisorisch wieder eingesetzt werden. **Z**

Quelle: Kuratorium perfekter Zahnersatz

VDZI zur DSGVO

Keine Auftragsdatenverarbeitung zwischen Zahnarzt und Labor, so VDZI.



In den letzten Wochen haben einige regionale zahnärztliche Organisationen gegenüber ihren Mitgliedern die Auffassung vertreten, zwischen Zahnarzt und dem gewerblichen zahntechnischen Labor läge eine Auftragsverarbeitung personenbezogener Daten vor, mit der Folge, dass zwischen beiden Parteien ein Auftragsverarbeitungsvertrag geschlossen werden müsse. Der Verband Deutscher Zahn techniker-Innungen (VDZI) hat hingegen stets eine gegenteilige Auffassung vertreten und sich dabei um eine zügige Verständigung mit den maßgeblichen Spitzenorganisationen der deutschen Zahnärzteschaft bemüht. Dieser Prozess konnte leider noch nicht abgeschlossen werden. Parallel dazu waren Innungen und VDZI bemüht, mit den Datenschutzbehörden der Länder in dieser Frage Übereinstimmung herzustellen. In der Zwischenzeit stimmen der VDZI, die Spitzenorganisation des Handwerks sowie maßgebliche Datenschutzbehörden, wie etwa der Hessische Datenschutzbeauftragte und das Bayerische Landesamt für Datenschutzaufsicht, in der Auffassung überein, dass Dentallabore im Verhältnis zum Zahnarzt keine Auftragsverarbeiter im Sinne des Art. 28 DSGVO sind.

Definition

Der Auftragsverarbeiter wird nach Art. 4 Satz 1 Nummer 8 DSGVO wie folgt legaldefiniert: „Im Sinne dieser Verordnung bezeichnet der Ausdruck: ... 8. „Auftragsverarbeiter“ eine natürliche oder juristische Person, Behörde, Einrichtung oder andere Stelle, die personenbezogene Daten im Auftrag des Verantwortlichen verarbeitet; ...“

Aus der Sicht des Bayerischen Landesamts für Datenschutzaufsicht liegt Auftragsverarbeitung im datenschutzrechtlichen Sinne nur in Fällen vor, in denen eine Stelle von einer anderen Stelle im Schwerpunkt mit der Verarbeitung personenbezogener Daten beauftragt

wird. Die Beauftragung mit fachlichen Dienstleistungen anderer Art, das heißt mit Dienstleistungen, bei denen nicht die Datenverarbeitung im Vordergrund steht beziehungsweise bei denen die Datenverarbeitung nicht zu mindestens einen wichtigen (Kern-) Bestandteil ausmacht, stellt keine Auftragsverarbeitung im datenschutzrechtlichen Sinne dar. Zweck der Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und gewerblichem Labor ist die eigenverantwortliche Herstellung eines zahntechnischen Werkstücks durch das Labor.

Der zugrunde liegende Werkvertrag wird zwischen Zahnarzt und Labor geschlossen. Insofern geht es hier primär um die Erstellung eines Werkstücks und nicht um den Sachverhalt der Verarbeitung von personenbezogenen Daten im Auftrag und nach Weisung des Zahnarztes. Diese erfolgt nur zur Erfüllung der Pflichten aus dem Werkvertrag.

Soweit eine Weitergabe von und der Umgang mit solcher Art von Daten aus einer Beauftragung zur Herstellung des Werkstücks folgt, ist dieser Datenaustausch nur ein notwendiges Beiwerk, das heißt, dient als notwendiges Mittel zur Erfüllung des eigentlichen Vertragszwecks. Zudem verfolgt das Labor in seinem unternehmerischen Tun andere und eigene Geschäftszwecke. Es ist selbst Verantwortlicher und stellt eine eigene rechtliche Einheit dar. Insofern liegen in den Vertragsbeziehungen zwischen Zahnarzt und Labor keine Auftragsverarbeitung und auch kein arbeitsteiliges Zusammenwirken zwischen einem Verantwortlichen und einem Auftragsverarbeiter zum Zwecke der Verarbeitung von personenbezogenen Daten vor.

Der VDZI wird mit den Innungen weiterhin daran arbeiten, dass alle Datenaufsichtsbehörden und die Organisationen der Zahnärzteschaft bald diese Auffassung teilen, um für alle Beteiligten die Rechtsklarheit herzustellen. **Z**

Quelle: Verband Deutscher Zahn techniker-Innungen

Weiterbildung im Labormanagement

Die Zahn techniker-Innung Mitteldeutschland startet in den 14. Fortbildungszyklus.

Intensiv - kompakt - praxisbezogen
NEU: in 2 1/2 Monaten zertifiziert!

Labormanagerin

Zahn technische Laborsekretärin
Zahn technischer Laborsekretär
mit Innungszertifikat

14. Fortbildungszyklus 2018



kompetent beraten werden, nebenbei Kostenvoranschläge und Rechnungen geschrieben werden, Post will erledigt werden, die gesetzlichen Forderungen müssen im Auge behalten und auf dem neuesten Stand gehalten werden – was hierbei gebraucht wird, ist ein Organisations-talent, ein Ansprechpartner für alle. Die Zahn techniker-Innung bietet allen, die eines werden wollen, mit dem Weiterbildungsangebot „Labormanagement mit Innungszertifikat“ die notwendige Unterstützung. Das Kursangebot ist auf die vielfältigen Aufgaben im Dentallabor abgestimmt und in folgende Themenkomplexe aufgeteilt: Zahn technische Arbeitsabläufe, Schlüsselfunktion Kommunikation, Professionell Telefonieren, Beschwerdemanagement, Crashkurs Recht, Datenschutz, Kaufmännische Organisation, Abrechnung, Word und Excel, gesetzliche Bestimmungen (MDR [ehem. MPG], Arbeitsschutz), Praxis und Vertiefungskurs zahn technischer Arbeitsabläufe und Abrechnung. Die Referenten

14 Jahren bietet die Innung erfolgreich diese Fortbildungsmöglichkeit an und startet im Spätsommer mit dem neuen Fortbildungszyklus. Das berufsbegleitende Fortbildungsangebot dauert 2,5 Monate und startet am 1. September direkt im Dentallabor.

Die zehn Kurstermine sind auf jeweils drei (davon zwei verlängerte, Donnerstag bis Sonntag) Wochenenden und einen Prüfungstermin aufgeteilt – somit müssen intern nur vier Arbeitstage abgedeckt werden. Die Kursreihe richtet sich sowohl an Berufsumsteiger, -einsteiger und Quereinsteiger (grundlegende Basiskenntnisse vorausgesetzt) als auch an erfahrene Büromitarbeiter, die ihr Wissen erweitern, vertiefen und auf den neuesten Stand bringen möchten.

Weitere Informationen sind in einer umfangreichen Infobroschüre online unter www.dlg-news.de/fortbildung erhältlich oder können per E-Mail angefragt werden: materne@mdzi.de **Z**

Quelle: Zahn techniker-Innung Mitteldeutschland

ANZEIGE

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

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Der Laboralltag ist oftmals stressig: Das ganze Labor will organisiert sein, die Kunden sollen freundlich, verbindlich und

kommen alle aus der Praxis und sind stets auf dem neuesten Stand der aktuellen Anforderungen an das Dentallabor. Seit



IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

Zuverlässig ans Ziel.

**MIT GÜNSTIGEM RÜCKENWIND
ÜBERBRÜCKEN SIE JEDE FLAUTE.**

Was machen Sie, wenn die gefürchtete Sommerflaute kommt? LVG-Factoring sichert Ihrer Liquidität gerade in dieser Situation den nötigen Rückenwind. Unsere Zwischenfinanzierung erweitert Ihren Liquiditätsspielraum und Sie profitieren von den Vorteilen: Erhalten Sie Ihre Zahlungsfähigkeit, sichern Sie sich gegen Forderungsausfälle ab und lagern Sie das Debitorenmanagement aus. Bewegen Sie sich mit LVG-Factoring in sicheren Gewässern!

Vertrauen Sie den Erfindern des Dental-Factorings. Über 30 Jahre erfolgreiche Finanzdienstleistung sorgen für Kompetenz-Vorsprung. Und für mehr als 30.000 zufriedene Zahnärzte.

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

Hauptstr. 20 / 70563 Stuttgart

T 0711 66 67 10 / F 0711 61 77 62

kontakt@lvg.de / www.lvg.de

f **»** **in**

Verkaufsgespräche: Weil Struktur für alle Beteiligten wichtig ist

Oliver Schumacher gibt wichtige Tipps für die Rahmenbedingungen in Verkaufsgesprächen.



Keiner weiß Bescheid ... und alle machen mit? So läuft es manchmal: Ob im Dentallabor oder beim Zahnarzt – man sitzt zusammen, aber nicht alle Beteiligten wissen genau, um was es geht, was überhaupt das Ziel ist und wie viel Zeit insgesamt für das Beisammensein geplant ist. Jeder ist froh, wenn er weiß, was auf einen zukommt – nicht nur im B2B-Gespräch zwischen Zahnarzt und Zahntechniker, sondern auch im Beratungsgespräch mit dem Patienten. Wann treffen wir uns? Wo? Was wird besprochen? Und wie lange wird es in etwa dauern? Das gibt den Beteiligten die Möglichkeit, zu planen, sich einzustellen, also eine wichtige Struktur. Doch nicht immer ist das so. Gerade wenn es für ein Dentallabor um den Verkauf der eigenen Leistungen geht, sind die Folgen oft katastrophal: keine klare Aussage, kein gemeinsames Ziel und letztendlich kein Auftrag.

Ich muss JETZT weg!

Zahntechniker kennen die Situation: Gerade ist man so schön beim Präsentieren und Erklären, das Gespräch mit dem Zahnarzt läuft und dann sagt dieser plötzlich: „Oh, ich habe keine Zeit mehr, tut mir leid. Schicken Sie mir das doch alles noch einmal zu, bitte!“ Da ist guter Rat teuer. Was tun? Noch viel interessanter ist allerdings die Frage: Warum kam es überhaupt dazu? Was hat den Zahntechniker in diese

missliche Lage gebracht? Und wie kann er es das nächste Mal anders, sprich, besser machen?

Ein Termin alleine genügt nicht

Viele Zahntechniker vergessen schlichtweg, einen Gesprächsrahmen zu setzen. Ein Gesprächsrahmen gibt dem gesamten Gespräch Struktur. Oft sagen Zahntechniker bei der Terminvereinbarung – ob telefonisch oder beim persönlichen Treffen – zum Zahnarzt: „Ok, dann sehen wir uns nächste Woche Mittwoch um 14.00 Uhr.“ Der Zahnarzt antwortet: „Ja, find ich gut.“ Dann legt der Zahntechniker auf oder verabschiedet sich. Würde man ihn fragen „Wie lange soll denn eigentlich das Gespräch bei dem Zahnarzt gehen?“, sagt dieser beispielsweise: „Ja, ich hab so ne halbe Stunde dafür eingeplant.“ Auf die Frage „Und wie viel Zeit hat der Zahnarzt für dich eingeplant?“ folgt meist betroffenes Schweigen.

Zeitspanne genauer festlegen

Bei den meisten Zahnärzten ist der Tag sehr eng getaktet. Ein Patiententermin jagt den nächsten, dazwischen das eine oder andere Telefonat, ein Bewerbungsgespräch, die Abstimmung mit dem Kieferorthopäden, ein Verkaufsgespräch mit einem Lieferanten, die Abrechnung muss noch ge-

prüft, ein Kostenvoranschlag ausformuliert werden und – ganz nebenbei – gilt es, noch eine Abgabefrist für den nächsten Vortrag einzuhalten. Es ist elementar, dass man dann als Zahntechniker, wenn es um die Vereinbarung für ein Gespräch geht, nicht nur sagt „Um 14.00 Uhr sehen wir uns.“, sondern beispielsweise viel öfter: „Wir treffen uns von 14.00 bis 15.15 Uhr.“ oder „Wir sehen uns 14.00 Uhr, und ich brauche vor Ort eine halbe Stunde. Passt das so für Sie?“. Das gibt dem Ganzen doch gleich vielmehr Struktur – und genau die ist hilfreich für uns alle.

Ablauf in Erinnerung rufen

Jetzt spinnen wir einfach mal weiter: Der Zahntechniker hat – genauso wie oben beschrieben – einen Termin gemacht. Ort, Uhrzeit und Zeitbedarf wurden genannt. Drei Wochen später ist es so weit – der Zahntechniker ist vor Ort beim Zahnarzt. Jetzt ist es wichtig, nach der Begrüßung die Vereinbarung ruhig noch einmal konkret anzusprechen. Sinngemäß kann dies folgendermaßen geschehen: „Herr XY, wir hatten ja vor einigen Tagen telefoniert, und heute wollen wir über das Thema Z sprechen. Ich hatte mir eingetragen, dass wir 20 Minuten reden können. Bleibt es dabei? Haben Sie weiterhin 20 Minuten Zeit?“ oder „Wir wollten heute ab 15.00 Uhr über Y reden. Ich habe mir vorgemerkt, bis um halb vier. Bleibts dabei?“.

Dem Kunden eine Chance geben

Interessant ist, dass genau durch diese kleine Veränderung kein Zahntechniker mehr in die eingangs beschriebene missliche Lage kommt, dass der Zahnarzt

mitten im Gespräch sagt „Ich muss jetzt weg!“. Vielleicht sagt der Zahnarzt: „Oh danke, dass Sie das noch einmal ansprechen. Wissen Sie, so lange habe ich heute auf keinen Fall Zeit!“. Hat er tatsächlich nur etwas weniger Zeit, könnte der Zahntechniker sagen: „Okay, dann lassen Sie uns mal gleich loslegen!“. Falls der Zahnarzt sagt: „Ich habe Sie ganz vergessen und deshalb nur fünf Minuten“, dann ist es wohl sinnvoller, gleich das ganze Gespräch abubrechen mit den Worten: „Oh schade, dann macht es ja wenig Sinn, wenn wir uns jetzt hier nur so kurz zwischen Tür und Angel unterhalten. Lassen Sie uns bitte gleich einen neuen Termin machen.“ Was einfach nicht passieren darf, ist, dass ein Zahntechniker dem Zahnarzt mehr Zeit raubt, als dieser eigentlich für ihn geplant hat.

Manchmal darfs auch ein bisschen länger sein

Wer lange genug im Verkauf tätig ist, weiß, dass manchmal aus einem Gespräch, für das eine Stunde geplant war, plötzlich zwei Stunden werden. Wenn die Chemie stimmt und der Kunde das will, ist alles gut. Grundsätzlich geht es ja immer darum, den Kunden wertzuschätzen – und das gelingt, indem man als Zahntechniker einfach ein Stück weit mehr mitdenkt, dem Zahnarzt mehr Struktur gibt, indem man ihm offen und ehrlich sagt, wie lange man mit ihm reden möchte und um welche Themen es geht. Nichts ist schlimmer als ein Verkäufer, der zum Kunden sagt „Ich wollte Ihnen nur noch schnell etwas zeigen ...“, und nach einer Stunde ist die Präsentation immer noch nicht zu Ende.

Den Menschen erreichen

Neben der Zeitspanne nutzen im Verkauf besonders erfolgreiche Zahntechniker oftmals auch noch eine Agenda, die sie dem Zahnarzt vorab per E-Mail zukommen lassen. Auf dieser Agenda sind die wichtigsten Punkte beschrieben, die im Gespräch geklärt werden sollen. Entweder nur zur Info oder zur Abstimmung der Themen – der Zahnarzt wird sich darüber freuen. Zum einen, weil er merkt, wie viel Zeit und Engagement das Dentallabor in ihn steckt. Zum anderen, weil er zu Recht eine Erwartungshaltung hat: Der Zahntechniker als Dienstleister muss liefern. Schließlich ist er verantwortlich dafür, seine Kunden – Zahnarzt wie Patienten – zu erreichen. Und genau hier schließt sich der Kreis – der Erfolgskreislauf: Je mehr Struktur ich meinen Kunden gebe, umso schneller und besser erreiche ich diese. Weil sie merken, dass ich mir Gedanken gemacht habe, weil sie spüren, dass sie für mich nicht nur eine Nummer sind, sondern wertvolle Gesprächspartner, die es zu verstehen und zu schätzen gilt. **ZT**

ZT Adresse

Oliver Schumacher
Katharinenstraße 3
49809 Lingen/Ems
Tel.: 0591 6104416
os@oliver-schumacher.de
www.oliver-schumacher.de

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

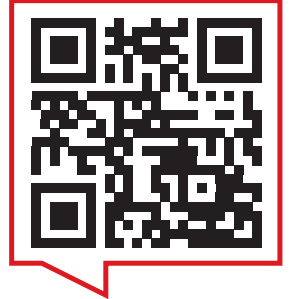
AHLDEN Edelmetalle GmbH - Ihr Partner für
Dentallegierungen - Goldrecycling - Anlagemetalle

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

SPEZIALISTEN-NEWSLETTER

Fachwissen auf den Punkt gebracht

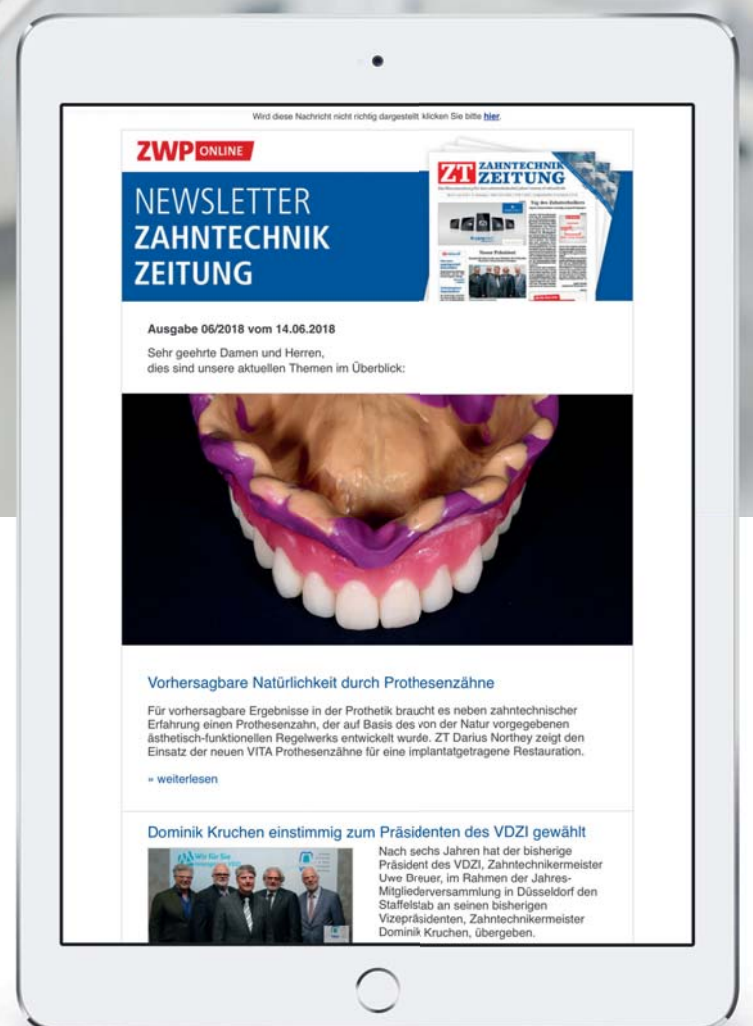
JETZT NEWSLETTER
ABONNIEREN!



www.zwp-online.info



© Goran Bogicevic / Shutterstock.com



ZWP ONLINE

Das führende Newsportal der Dentalbranche

- Fachartikel
- News
- Veranstaltungen
- Produkte
- Unternehmen
- E-Paper
- CME-Fortbildungen
- Videos und Bilder

Vom Prototypen zur definitiven Full-Arch-Brücke auf vier Implantaten

Im Fachbeitrag beschreibt Nando Aeschlimann zusammen mit Dr. Florin Jacob die Versorgung einer Patientin mit einer implantatgetragenen Brücke.



Abb. 1: Vier Multi-Unit Abutments auf InterActive. Abb. 2: InterActive 4,3 mm D-Implantat (Implant Direct). Abb. 3: Multi-Unit Abutments mit Komfortkappe. Abb. 4: Modell mit Abutment-Analog. Abb. 5: Laborscan und digitales Design. Abb. 6: Einprobe und Farbnahme. Abb. 7: Fertige Brücke, okklusale Sicht. Abb. 8: Fertige Brücke, basale Sicht.

Die Patientin stellte sich mit dem Wunsch nach einer Grundsanie- rung ihrer Mundsituation in der Praxis Dr. Jacob & Jacob vor. Ihr Restzahnbestand wies im Oberkiefer eine hohe Mobilität (Grad II–III) auf. Folglich machte sie sich Gedanken über mögliche Behandlungsmethoden und wünschte sich „feste Zähne“ und

ein optimiertes ästhetisches Erscheinungsbild. So ist sie per Internet auf ein Versorgungskonzept auf vier Implantaten gesto- ßen, welches die Zahnarztpraxis in Zusammenarbeit mit dem Zahnlabor Nando Aeschlimann in Zürich erfolgreich anbietet. Nachdem die ausführliche Infor- mations- und Beratungsphase

abgeschlossen war und festge- stellt wurde, dass der allgemeine Gesundheitszustand des Kno- chens die Anforderungen für eine Implantation erfüllte, wurde detailliert geplant, und die Ar- beit konnte Schritt für Schritt umgesetzt werden. Gewählt wurden vier InterActive Implan- tate (Implant Direct) mit einer

Konusverbindung mit 12 Grad Neigung und internem Sechskant. Die Implantate verfügen über ein selbstschneidendes zwei- faches Gewinde und vierfaches Mikrogewinde sowie vertikale kreistale Rillen. Die beiden poste- rioren Implantate wurden ent- lang der medialen Wand des Sinus maxillaris mit einer dista- len Neigung von etwa 30 Grad nach distal gesetzt, um von An- fang an die unerwünschte Kno- chenaugmentation zu vermei- den. Die Implantatachsen der beiden anterioren Implantate zeigten, entsprechend der Ana- tomie des Oberkiefers, eine Nei- gung von circa 20 Grad nach labial (Abb. 1 und 2). Weil die Primärstabilität von mindesten 35 Ncm nicht erreicht wurde und die Implantate nicht sofort mit einer provisorischen, festsit- zenden Arbeit belastet werden konnten, versorgte man die Patientin mit einer Immediat- prothese.

Planung und definitive Versorgung

Die Planung und Vorbereitung der definitiven Arbeit wurde zu 50 Prozent digital durchgeführt. Die Abformung erfolgte in die- sem Fall konventionell mit Ab- formpfosten auf den Multi-Unit Abutments (Abb. 3). Nach der Abformung wurden die Abut- ments mit den mitgelieferten Komfortkappen versorgt. Die in- traorale digitale Abformung auf Multi-Unit Abutments ist mit den Scanadaptern ebenfalls möglich und kann in diesem Fall direkt per 3Shape Communicate oder Sirona Connect zur Weiter- bearbeitung an das Zahnlabor übermittelt werden. Zur Modell-

herstellung wurden das Abut- ment-Analog für Multi-Unit Abutments genutzt (Abb. 4). Dieses Analog lässt sich auch für den 3-D-Druck verwenden. Mittels Prototyp/Mock-up, größ- tenteils aus PMMA, wurde die Form der definitiven Arbeit nach ästhetischen Gesichtspunkten in enger Zusammenarbeit mit der Patientin individuell festge- legt. Des Weiteren wurde in die- ser Sitzung das basale Profil aus- geformt und wichtige Funktio- nen wie Phonetik, Biss und Funktionsbewegungen wurden sorgfältig in den Protoypen ein- gearbeitet. Schlussendlich er- folgte die Bestimmung der Zahn- grundfarbe. Die Gewebefarben wurden für einen möglichst har- monischen Übergang von Pro- thetik zum Gewebe mit den ent- sprechenden Farbmustern pro- tokolliert. Der Prototyp zeigt exakt, wo am Gewebe die Farbe genommen werden soll. Deut- lich sichtbar war auch die un- erwünschte Position der beiden Zugangslöcher für die Schra- ubenkanäle an den lateralen Inzi- siven. Die PMMA-Vorlage wurde auf geradem provisorischen Titanabutment hergestellt. In diesem Fall bietet sich ideal das SMARTbase System an: Mit einem raffinierten Spezialschra- ubenzieher lassen sich die mitge- lieferten Schrauben mit einer Abwinklung von 25° eindrehen. Somit muss der SMARTbase Zylinder nicht axial auf das Multi-Unit Abutment geschraubt werden, und der Schrauben- zugangskanal kann an die äs- thetisch und funktionell ge- wünschte Stelle verlegt werden. Ausgemessen wird die mögliche Angulation des Zugangskanals zur Schraube mit dem Werkzeug DAP.

ANZEIGE

Zirkonzahn®



PRETTAU® 2

NEUES BESONDERS TRANSLUZENTES UND BIEGEFESTES ZIRKON FÜR SÄMTLICHE VERSORGUNGEN, VON DER EINZELKRONE BIS ZUR MONOLITHISCHEN ZIRKULÄREN BRÜCKE



Abb. 9: Fertige Brücke, frontale Sicht. Abb. 10: Fertige Brücke, laterale Sicht. Abb. 11: Einsetzen der fertigen Brücke. Abb. 12: Eingesetzte Restauration. Abb. 13: Endergebnis in situ.

Der Laborscan erfolgte hier mit dem 3Shape-Scanner (Abb. 5). Anschließend wurde die Brücke analog zum Prototypen digital reproduziert und bis ins Detail ausgeformt. Die SMARTbase Zylinder wurden virtuell positioniert und die Zugangskanäle durch die Angulierungsmöglichkeit ideal angelegt (Abb. 6). Dank der Off-Axis-Option der neuen SMARTbase Zylinder konnte das Austrittsloch beim Molaren im 2. Quadranten ideal nach okklusal verlegt werden (Abb. 7). Die Zugangslöcher der anterioren Implantate konnten, ohne die Verwendung abgewinkelter Multi-Unit Abutments, hinter die Inzisalkante nach palatinal, in den gewünschten Bereich verlegt werden. Abgewinkelte Multi-Unit Abutments sind schnell etwas länger als gewünscht. Sitzt das Implantat nicht tief genug, kann ein abgewinkeltes Abutment den gedeckten Gewebebe-

reich „verlässen“ und ungewollt in der sichtbaren Zone freiliegen. Das Risiko der Sichtbarkeit des Multi-Unit Abutments in der ästhetischen Zone kann unter der Verwendung der SMARTbase Zylinder auf ein Minimum reduziert werden, da die Abwinklung im Inneren des SMARTbase Zylinders stattfindet (Abb. 8 und 9). Um bis ins Detail ein natürliches Erscheinungsbild gemäß der Vorstellung der Patientin gewährleisten zu können, wurde das in-house hergestellte Zirkongerüst (DDBio ZX², Dental Direkt – Biegefestigkeit: 1.200 MPa) labial leicht reduziert und mit der ästhetischen Verblendkeramik Creation ZI-CT (Creation Willi Geller) sorgfältig verblendet. Die Vorgehensweise mittels Prototyp und die exakte Umsetzung dieser Vorlage erlaubt es in der Regel, wie auch in diesem Fall, die Arbeit direkt und ohne Einprobe mit den SMARTbase Zylind-

ern zu verkleben (PANAVIA V5, Kuraray Noritake) und fertigzustellen (Abb. 10). Der Ablauf der Eingliederung verlief reibungslos und das Ergebnis überzeugte den Zahnarzt und den Zahntechniker bis ins Detail (Abb. 11 und 12). Die Patientin war mit ihrem neuen Erscheinungsbild vollends zufrieden (Abb. 13). **ZT**



ZT Adresse

Implant Direct Europe AG
Balz-Zimmermann-Str. 7
8302 Kloten, Schweiz
Tel.: 00800 40304030
info@implantdirect.eu
www.implantdirect.de

Infos zum Unternehmen



Nando Aeschlimann
Das Zahnlabor
Forchstr. 239
8032 Zürich, Schweiz
Tel.: +41 44 4220020
hallo@daszahnlabor.ch
www.daszahnlabor.ch



Dr. Florin Jacob
Implantologe
Schaffhauserstr. 347
8050 Zürich, Schweiz
Tel.: +41 44 3114432
info@dr-iacob.com
www.dr-iacob.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 Kappe 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 Kappen (Titan) + Werkzeug (ohne Attachmentkleber)

Stempel

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

*Preis zzgl. MwSt. und Versand

ZT PRODUKTE

Hohe Leuchtkraft

Lablight X der Firma RIETH. Dentalprodukte sorgt für optimales Tageslicht am Arbeitsplatz.



Die neue LED-Tageslichtleuchte der Firma RIETH. Dentalprodukte verbessert mit dem 64er Multichip LED-Leuchtenkopf durch seine hohe Lichtdichte und Leuchtkraft den dentalen Arbeitsplatz. Das sparsame, flimmerfreie LED-Licht mit 5.500 K Tageslichtfarbe bietet nicht nur einen optimalen Farbwiedergabeindex zur Zahnfarbenunterscheidung, sondern hat eine minimale Wärmeentwicklung und ist IR- und UV-frei. Das Hightech-Aluminium-Compound-Material ermöglicht das elegante, smarte Design dieser frei aufstellbaren Arbeitsleuchte

und hat durch die Aluminiumoberfläche noch die Eigenschaft, die Wärme der LEDs an die Umgebung abzugeben, so dass diese ihre Lebensdauer von 50.000 Stunden erreichen. In das raffinierte Design integriert ist eine praktische Smartphone-/Tablethalterung, die für noch mehr Ordnung und Übersicht am modernen Arbeitsplatz sorgt. **ZT**

ZT Adresse

RIETH. Dentalprodukte
Im Rank 26/1
73655 Plüderhausen
Tel.: 07181 257600
Fax: 07181 258761
info@a-rieth.de
www.a-rieth.de



Strahlen in der Kompaktklasse

Feinstrahler Puna II bringt Effizienz in Praxislabore.

Abstrahlen, Aufräuen oder Glanzstrahlen – mit Puna II ist ein effizientes und zügiges Arbeiten im Praxislabor möglich. Das 2-Kammer-Feinstrahlgerät besticht durch seinen niedrigen Strahlmittelverbrauch und ist somit eine wirtschaftliche Alternative für kostenbewusste Zahnarztpraxen.

Zahntechniker schätzen das preisgünstige Feinstrahlgerät aufgrund seiner leichten Bedienbarkeit per Fußschalter sowie seiner angenehmen Handhabung durch ergonomisch geformte Griffel. Der spürbar geringere Strahlmittelverbrauch entsteht durch das von Wasser-

mann Dental-Maschinen entwickelte Luftmischsystem. Die Oberflächenbearbeitung kann mit allen gängigen Strahlmitteln und Korngrößen erfolgen. Das Hamburger Dentalunternehmen steht für hochwertige Geräte mit dem Qualitätsattribut „made in Hamburg“.

Mit dem Puna II ist es Wassermann Dental-Maschinen gelungen, ein erstklassiges Feinstrahlgerät mit einer langen Lebensdauer in das Geräteportfolio mit aufzunehmen, das den Alltagsanforderungen von Praxislaboren entspricht. Seit über 90 Jahren ist das inhabergeführte, mittelständische Unternehmen mit Unternehmenssitz in Hamburg tätig und wird in vierter Familiengeneration geleitet. **ZT**

ZT Adresse

Wassermann Dental-Maschinen GmbH
Rudorffweg 15-17
21031 Hamburg
Tel.: 040 730926-0
Fax: 040 7303724
info@wassermann-dental.com
www.wassermann.hamburg



Metallfrei in die Zukunft

Leicht, beständig und elastisch:
das CAD/CAM-Material TRINIA von Bicon.

TRINIA besteht aus einer multidirektionalen Vernetzung von Glasfasern und Kunstharzen. Es bietet dem Anwender eine CAD/CAM-gefräste Alternative zu Metallrestorationen. Die neuartige Materialzusammensetzung der Discs und Blöcke aus 40 Prozent Epoxidharz und 60 Prozent Fiberglas ist die ideale Metallalternative: Das Material eignet sich zur Herstellung von Kappen, Gerüstbauten, Rahmenkonstruktionen sowie für endgültige oder temporäre Front- und Seitenzahnkronen und -brücken auf natürlichen Zähnen oder Implantaten. Die Konstruktionen können zementiert, nicht zementiert oder mit verschraubten oder teleskopierenden Restaurationen verankert werden. In den vergangenen Jahren hatten die Bedenken bezüglich Metallrestorationen zugenommen. Nachteile von Metallen sind beispielsweise Allergenität, Gewicht, Dichte oder lange Verarbeitungsdauer. Auch die problematische Ästhetik spielt eine Rolle. Darüber hinaus verfügen Metalle über eine hohe Wärmeleitfähigkeit und isolieren weit schlechter als Zähne. TRINIA kombiniert dagegen hohen Komfort und Ästhetik: kein unangenehmer metallischer Geschmack, keine allergischen Reaktionen, dafür ein leichtes und spannungsfreies Tragegefühl. Es zeichnet sich durch eine hohe Biegefestigkeit von 390 MPa, ein mit natürlichem Dentin vergleichbares Elastizitätsmodul von 18,8 GPa und eine niedrige Wasseradsorption von unter 0,03 Prozent aus. Es eignet sich selbst zur Versorgung schwieriger Situationen. Diese einzigartigen Eigenschaften erlauben die Verwendung auch bei der permanenten Versorgung durch Inlays, Onlays, Kronen, Brücken, Veneers oder Teilprothesen. TRINIA wurde umfassend getestet und zeichnet sich durch eine sehr hohe Biokompatibilität aus. Es ist weder erbgutschädi-

gend noch induziert es eine Zytotoxizität. TRINIA ist kompatibel mit zahlreichen Implantatsystemen, erreicht einen stabilen Abutmentverbund und kann auf sämtlichen Maschinen mit Standardaufnahme, trocken wie nass, verarbeitet werden. Bei der Verarbeitung ist kein Brennen erforderlich, so nimmt die Fertigung noch weniger Zeit in Anspruch. Die TRINIA-Fräsröhrlinge sind in 98 Millimeter großen zirkularen Discs, 89 Millimeter großen D-förmigen Discs und 40 und 55 Millimeter großen Blöcken erhältlich. Sie entsprechen dem Industriestandard und sind in 15 mm und 25 mm Dicke verfügbar. **ZT**

ZT Adresse

Bicon Europe Ltd.
Dietrichshöhe 2
55491 Büchenbeuren
Tel.: 06543 818-200
Fax: 06543 818-201
germany@bicon.com
www.bicon.com



ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

- tagesaktuelle Ankaufskurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

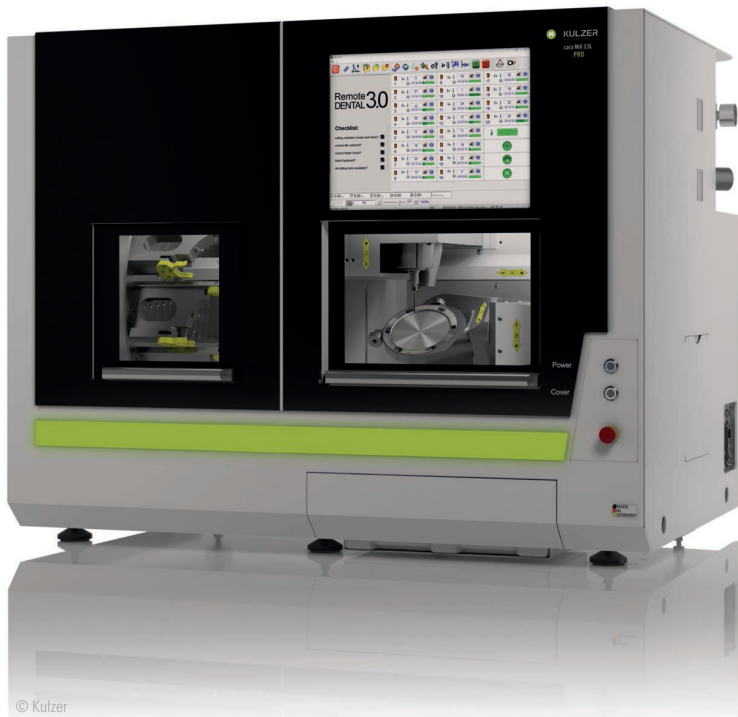
ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
+49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de

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



Mehr Power für die digitale Fertigung

Kulzer erweitert Fräsmaschinen-Sortiment.



Bei Kulzer finden Anwender die Fräsmaschine, die zu ihren individuellen Fertigungswünschen passt: cara Mill 2.5 als kompakte Lösung sowie die leistungsstarke cara Mill 3.5 und deren Erweiterung cara Mill 3.5L, die zusätzlich mit einem Disc-Wechsler ausgestattet ist. Seit Februar 2018 bietet der Hanauer Dentalhersteller die 3.5-Maschinen zudem in PROfessional-Varianten an – für noch mehr Präzision und eine bis zu 20 Prozent schnellere Fertigung. „Mit unseren 3.5-Varianten ermöglichen wir es unseren Kunden, komplexe Fräsvorgänge in ihren eigenen Räumlichkeiten zu realisieren – ein Aspekt, der vielen Laborinhabern immer wichtiger wird“, erläutert Christoph Klein, Produktmanager Digital Fixed Prosthetics. „Für besonders anspruchsvolle Labore haben wir unser Sortiment nun um zwei PRO-Varianten erweitert, die noch schneller und präziser fräsen und darüber hinaus dank größerem Touchdisplay äußerst benutzerfreundlich sind.“

cara Mill 3.5 PRO und cara Mill 3.5L PRO verarbeiten mit einer Spindelleistung von 60.000 Umdrehungen pro Minute zuverlässig sämtliche in der Zahntechnik verwendete CAD/CAM-Materialien – ebenso wie ihre Vorgänger. Zudem ermöglichen sie dank fünf simultan betriebenen Achsen mit einem Anstellungswinkel von bis zu 30 Grad auch anspruchsvolle Arbeiten mit komplexen Geometrien. Die neuen PRO-Varianten besitzen 200 Watt starke, hochauflösende Servomotoren, die mit Absolut-Encoder bei einer Auflösung von 0,15 µm eine um bis zu 20 Prozent schnellere Bearbeitung ermöglichen. 30.000 Inkrementsschritte sorgen darüber hinaus für präzise Ergebnisse. Vibrationsfreies Fräsen wird durch das einteilige Maschinengerüst aus Polymer-

beton erreicht, das höchstmögliche Stabilität gewährt. Wer seine Fräsmaschine wirtschaftlich über Nacht oder am Wochenende fertigen lassen möchte, kann dies über die Loader-Erweiterung vollautomatisch gestalten: Die cara Mill 3.5L sowie ihre PRO-Variante verfügen über einen 12-fach Werkzeugwechsler. Sechs beziehungsweise acht Blankhalter sind bereits vorinstalliert. Beide Maschinen sind auf zwölf erweiterbar und besitzen ein industrielles Nullpunktspannsystem. Großes Augenmerk wurde bei der Entwicklung auch auf die Benutzerfreundlichkeit und die einfache Integration in die bestehende Laborlandschaft gelegt. So sind die neuen PRO-Varianten mit 15 Zoll-Displays ausgestattet und bieten ebenso wie ihre Vorgänger Schnittstellen für Wi-Fi, Ethernet und USB 2.0. Da es im modernen Laboralltag zunehmend auf ineinandergreifende Bausteine und reibungslose Abläufe ankommt, hat sich Kulzer auf die Herstellung von Systemlösungen fokussiert. Passend zu den neuen Professional-Maschinen können Zahntechniker daher eine CAM-Software ebenso erwerben wie Material-Discs der Marke dima. **ZT**

ZT Adresse

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



Einfach und schnell individualisieren

ceraMotion® One Touch verleiht keramischen Materialien den letzten Schliff.

Mit ceraMotion® One Touch gelingt das individuelle Gestalten und Glasieren einfach und schnell – und das in nur einem Brand. Die farblich abgestimmten ceraMotion® One Touch Pasten sind mit Zirkonoxid oder Lithiumdisilikat kompatibel und werden in einem speziellen High-tech-Verfahren hergestellt. Die Partikelgröße der Pasten ist dabei an die Anforderungen der Maltechnik (2-D) angepasst, außerdem kann eine individuelle Morphologie im Schneide- bzw. Kauflächenbereich (3-D) gestaltet werden. Die neue Zusammensetzung ermöglicht eine homogene Benetzung der Oberfläche von vollkeramischen Objekten. Durch den thixotropen Effekt erhält man einen optimalen Oberflächenverbund sowie die Möglichkeit einer minimalen Schichtung. Alle ceraMotion® One Touch Pasten sind transluzent und erhalten so den lichtdynamischen Effekt des Gerüstmaterials.

Die 2-D-Pasten bringen Licht in den Zahn

Durch das Zusammenspiel der geringen Partikelgröße mit der Transluzenz der 2-D-Pasten können die Zahnfarbe, der Helligkeitswert sowie die Tiefenwirkung der Keramik optimiert werden. Die Fluoreszenz der Pasten wurde der von echten Zähnen angepasst, um auch vollkeramischen Arbeiten ein



ceraMotion®
One Touch

Infos zum Unternehmen



natürliches Erscheinungsbild zu verleihen.

Mit One Touch die dritte Dimension erreichen

Durch die Verbindung etwas größerer Keramikpartikel mit einer thixotropen Paste kann eine Formgestaltung im Schneide- bzw. Kauflächenbereich sowie das präzise Anbringen von Kontaktpunkten erfolgen. Die Brennstabilität der 3-D-Pasten gewährleistet den Erhalt der gewünschten Morphologie. Durch

die Transluzenz und Opaleszenz der gebrauchsfertigen 3-D-Schneiden wird eine lebendige Tiefenwirkung erzeugt. **ZT**

ZT Adresse

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

ANZEIGE



Damit Sie nicht im Nebel stochern!

Die starken und robusten Dampfstrahler von REITEL!








www.reitel.com

Digitales Dentalprogramm erweitert

Straumann hat in sein Portfolio die JUVORA Dental Disc aufgenommen.

Weltweit stehen jetzt mehr Zahnärzten und Patienten Lösungen von JUVORA™ zur Verfügung: Straumann, ein weltweit führender Anbieter im Bereich der implantologischen, restaurativen und regenerativen Zahnheilkunde, hat sein Portfolio um die JUVORA Dental Disc erweitert. Das Unternehmen wird gefräste JUVORA-Gerüste anbieten und die JUVORA Dental Disc über Straumann® CARES® Digital Solutions vertreiben. Eine auf JUVORA basierende Behandlung kann zu einer verbesserten Lebensqualität der Patienten beitragen. Sie eignet sich für festsitzende und herausnehmbare Langzeitprothesen, z.B. Implantate, Voll- und Teilprothesen sowie Deckprothesen, Kronen und Brücken.

Straumann CARES Digital Solutions erleichtert Zahnmedizinern die Umstellung auf digitale Designtechniken und Arbeitsabläufe. In Kombination mit Hochleistungspolymeren eröffnen sich Zahnärzten und Patienten nun neue Möglichkeiten. Das Interesse an diesen Materialien für die restaurative Zahnmedizin wächst; das belegen mehr als 70 Fachpublikationen in den vergangenen zwei Jahren sowie eine zunehmende Anzahl von klinischen Studien und Patientenumfragen. Es wird erwartet, dass die guten klinischen Daten, die Erfahrungen der Patienten in der Praxis und die Unterstützung führender



Zahnmediziner die zunehmende Verwendung dieses innovativen Produkts fördern werden. Juvora Limited bietet einen hohen Servicelevel, darunter Unterstützung bei der behördlichen Zulassung und einen JUVORA-Trainingsleitfaden. Dieser Leitfaden bietet Dentalaboren und Zahnärzten Schulungen und Produktinformationen und ist als App über App-Stores erhältlich. JUVORA-Prothetik wird komplett aus implantierbarem PEEK-OPTIMA™-Polymer von Invisio Biomaterial Solutions herge-

stellt. Im Gegensatz zu Metall ermöglicht dieses Material, Stöße im Kausystem abzufedern und so Implantat wie Patient zu schützen. Insbesondere bei Bruxismus, welcher zu Parafunktionen führen kann. Darüber hinaus besitzen JUVORA-basierte Lösungen das Potenzial für bis zu dreimal schnelleres CAD/CAM-Fräsen im Vergleich zu einem gleichwertigen Titanprodukt. Zahnpatienten profitieren heute von einer JUVORA-Prothese, die ihre Lebensqualität sowie die klinischen Ergebnisse der Zahnärzte verbessern will und als

zusätzlichen Vorteil Herstellungseffizienz bietet. In einer Patientenumfrage über 20 Monate bewerteten 99 Prozent der Patienten die JUVORA-Zahnprothetik bezüglich des Komforts als hoch.

Wegbereiter zur Verbesserung der Lebensqualität von Zahnpatienten

John Devine, Medical Business Director, Invisio Biomaterial Solutions, kommentiert: „Seit vielen Jahren ist Straumann führend im Hinblick auf Innovation bei Zahnmedizin und Dental-

Biomaterialien. Unsere Zusammenarbeit mit Straumann als einem der Branchenführer wird den Weg zur digitalen Zahnmedizin ebnen und es Patienten auf der ganzen Welt ermöglichen, individuelle und hochwertige Zahnersatzimplantate, basierend auf unseren PEEK-Biomaterialien, zu erhalten.“ Seit Einführung von PEEK-OPTIMA Natural als weltweit erstes implantierbares PEEK-Polymer vor mehr als 15 Jahren haben Invisio und JUVORA Pionierarbeit geleistet, damit Hochleistungspolymeren für Langzeitimplantate eingesetzt werden können, etwa im Bereich Wirbelsäule, Arthroskopie, Trauma und Zahnmedizin. Dabei wurde der klinische Nutzen von JUVORA als Gerüstmaterial für implantat- und zahngetragene Prothetik aufgezeigt. Im Jahr 2012 erhielt JUVORA das europäische CE-Zeichen, 2014 die erste US-amerikanische FDA-Zulassung und 2017 eine weitere FDA-Zulassung für implantatgetragene Restaurationen. Im Jahr 2017 wurde JUVORA zudem ein US-Patent erteilt. **ZT**

ZT Adresse

JUVORA™ Ltd.

Technology Centre, Hillhouse International Thornton Cleveleys, Lancashire, FY5 4QD Großbritannien
Tel.: +44 1253 897555
info@juvoradental.com
www.juvoradental.com

Der beste Freund

Die Laborgeräte von Bien-Air genießen Ansehen in Bezug auf Leistung und Zuverlässigkeit.

Mit über 50 Jahren Erfahrung in der Entwicklung von Drehinstrumenten, zuerst mit Luftmotoren und später mit elektrischen Mikromotoren, entspricht das Unternehmen den hohen Anforderungen im Bereich der Kunststoff- und Keramiknachbearbeitung im Labor. Die robusten pneumatischen Steuergeräte von Bien-Air haben sich als Arbeitsinstru-

mente von Keramikern und Prothetikern weltweit etabliert und ergänzen insbesondere die TD-Turbinen. Mit einer Drehzahl von 300.000 rpm sind sie ideal geeignet für präzise Feinarbeiten. Sie sind einsetzbar für die Fertigung von Einbuchtungen auf den Kauflächen – sowohl bei Keramik als auch bei Zirkonoxid. Die pneu-

matischen Laborstationen von Bien-Air sind in der Tischversion (S001), auch mit Spray (STS-Trimmer), oder als Einbaustation (SF 811) erhältlich. Die Laborstation STS-Trimmer zeichnet sich durch besondere Merkmale aus. Mit einem Behälter von 1,4 Liter Fassungsvermögen verfügt sie über eine hohe Autonomie. Die Fördermenge und das Luft-Wasser-Gemisch sind über getrennte Schalter fein einstellbar und garantieren eine optimale Kühlung. Zusammen mit den Turbinen mit Staubschutzschild und Friction-Grip-Spannzange bieten die pneumatischen Steuergeräte von Bien-Air dauerhaft hohe Qualität. **ZT**

ZT Adresse

Bien-Air Deutschland GmbH

Jechtlinger Straße 11
79111 Freiburg im Breisgau
Tel.: 0761 45574-0
Fax: 0761 474728
ba-d@bienair.com
www.bienair.com



Neue Kooperation

BRIEGELDENTAL nimmt Produkte von Gérald Ubassy ins Sortiment.

ANZEIGE

Das Fräsenzentrum, das Dein Handwerk versteht.

white
Onlineshop

Krone/Brückenglied
vollanatomisch, priti™multicolor,
high translucent

ab 39,90 €

pridenta shop.mywhite.de
*Preis je Einheit, zzgl. Versandkosten und Mwst.

Immer mehr Kunden, welche einen Kurs von Gérald Ubassy besuchen, besorgten sich die Pinsel und auch die BiColor Stifte in Frankreich. So war es für BRIEGELDENTAL naheliegend, den Transfer der Produkte auch in Deutschland in Schwung zu bringen. Damit sind ab jetzt folgende Produkte von Gérald Ubassy erhältlich: Pinsel, BiColor Stifte und Fixierspray zum Befestigen der Keramik vor dem Gang in den Ofen. Interessierte Kunden finden die Artikel über den Webshop unter der Rubrik Instrumente by Gérald Ubassy.

Über BRIEGELDENTAL

Der außergewöhnliche Dentalhandel aus München wurde vor elf Jahren gegründet und bietet seither formaldehydfreie Gipse an. Inzwischen hat das Unternehmen eine ganze Reihe von außergewöhnlichen Dentalprodukten ins Sortiment aufgenommen. Dabei fokussieren sie sich auf kleine und besondere Verbrauchsmaterialien. **ZT**

ZT Adresse

BRIEGELDENTAL

Rudolf-Diesel-Ring 12
82054 Sauerlach
Tel.: 08104 88969-0
Fax: 08104 6287733
info@briegeldental.de
www.briegeldental.de



Zusätzliche Farben im Sortiment

Celtra Press von Dentsply Sirona Lab: Pellets jetzt auch in B3, C3 und D3.

Das pressfähige zirkonoxidverstärkte Lithiumsilikat (ZLS) Celtra Press von Dentsply Sirona Lab zeichnet sich insbesondere durch seine lichtoptischen Eigenschaften aus. Der Werkstoff bringt ein solches Maß an Opaleszenz, Transluzenz und Fluoreszenz mit, dass oft schon eine minimalistische Schichtung zu einer höchästhetischen Restauration führt. Ab sofort ist dieses ZLS in drei zusätzlichen Farben verfügbar – außer in BL2, A1, A2 und A3 sowie B1, C1 und D2 jetzt auch in B3, C3 und D3, jeweils in zwei Transluzenzen (LT, MT). So gelangt der Zahntechniker noch leichter zur sicheren Reproduktion der Farbe und einer herausragenden Ästhetik.

Das ZLS Celtra Press hat sich seit seiner Einführung vor rund zwei Jahren zu einem vollkeramischen Schlüsselwerkstoff entwickelt, denn mit ihm erschließt sich der Zahntechniker kurze und sichere Wege zu Top-Restaurationen. So lassen sich Zahnärzte und Patienten überzeugen und begeistern. Das Ergebnis ist stets gut vorhersagbar, ebenso der dafür nötige Aufwand. Mit den nun verfügbaren drei zusätzlichen Pellets in B3, C3 und D3 verbessert sich die ohnehin gute Ausgangsposition des Zahntechnikers noch einmal. Schon bisher ließ sich ja der ganze Farbring reproduzieren. Zum Beispiel begann der Zahntechniker für eine Zielfarbe B3 mit einem Celtra Press A2-Pellet und charakterisierte die



Infos zum Unternehmen

© Dentsply Sirona Lab



gepresste Arbeit mit Malfarben, unter anderem mit der inzisalen

Malfarbe i1 im Bereich der Schmelzleisten. Dank den neuen Farben kann jetzt am Beginn ein B3-Pellet stehen. Damit kommt der Zahntechniker noch ein Stück sicherer und schneller zur gewünschten Endfarbe. Alle Pellets sind in niedriger (LT) und mittlerer Transluzenz (MT) verfügbar, wobei die „low translucency“ bevorzugt in der Cut-back-Technik zum Einsatz kommt und die „middle translucency“ in der Regel für monolithische Restaurationen verwendet wird. Mit dem zugehörigen Malkonzept (Universal Malfarben & Glasur) sind bereits bei monolithischen Restaurationen Charakterisierungen schnell durchzuführen. Aufgrund des ausgeprägten Chamäleon-Effekts und der hohen Brillanz des Werkstoffs erhält

der Zahntechniker auf diese Weise bereits hochästhetische Ergebnisse. Für weitergehende Individualisierungen steht die Verblendkeramik Celtra Ceram zur Verfügung. Mit ihr lässt sich auch Zirkonoxid verblenden (z.B. Cercon ht, Cercon xt) – für eine einheitlich vollkeramische Ästhetik für jeden Anspruch. **ZT**



ZT Adresse

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

Installations- und Update-Service vergrößert

Henry Schein baut ConnectDental-Support aus.



Schwierigkeiten während oder nach Software-Updates oder Modulerweiterungen sorgen in vielen Praxen und Laboren für Reibungsverluste bis hin zu Systemausfällen. Die Lösung von Henry Schein: der Installations- und Update-Service per Fernwartung durch die Spezialisten von ConnectDental. Über eine Fernwartungssoftware schalten sich die Spezialisten auf das System und sorgen für die Installation. Auch eine kompakte Online-Schulung zu den jeweiligen Neuerungen ist inbegriffen. Tipps und Erläuterungen der erfahrenen Berater sorgen dafür, dass Praxen und Labore neue Funktionalitäten schnell in ihren Workflow integrieren können.

Umfassender Support: Schnelle Hilfe über die Telefonhotline, Fehlersuche per Fernwartung oder individuelle Beratung und Schulung vor Ort

Mit dem Start der ConnectDental-Hotline wurde bereits im vergan-

genen Jahr die persönliche Beratung und Schulung vor Ort durch einen flexiblen Fernwartungs-service ergänzt. Kunden erhalten kurzfristige Hilfe, ohne dass ein Besuch abgestimmt werden muss. Je nach Anforderung leisten die Spezialisten von Henry Schein telefonische Beratung oder schalten sich auf das System, um technische Probleme zu lösen oder Hilfestellungen zu systemspezifischen Anwendungen zu geben. Eine Besonderheit in der Dentalbranche ist die große Bandbreite der Systeme, zu denen die ConnectDental-Spezialisten beraten. Von Sironas CEREC- und inLab-Systemen über die Systeme von 3Shape für Praxis und Labor (sofern die Lizenzverwaltung bei Henry Schein liegt) bis hin zu den Fräsmaschinen von vhf, GC Aadva Lab Scan und der exocad-Software: Mit ConnectDental erhalten Praxis- oder Laborinhaber Beratung und Service aus einer Hand, auch wenn unterschiedliche Systeme im Einsatz sind.

ConnectDental: Beratung und Unterstützung für eine erfolg-

reiche Digitalisierung von Zahnarztpraxen und Dental-laboren

Henry Schein bietet unter der Dentalmarke ConnectDental offene Komplettlösungen für die erfolgreiche Digitalisierung von Zahnarztpraxen und Dental-laboren. Die umfassende Technologieberatung durch

die Spezialisten des ConnectDental-Teams hat das Ziel, aus der Vielzahl von Möglichkeiten die wirtschaftlich und funktional sinnvollste Lösung für den jeweiligen Kunden zu entwickeln, um eine optimale Vernetzung zwischen Praxis und Labor sicherzustellen. Auch nach dem Kauf stehen die Spezialisten den Kunden im

Arbeitsalltag als Berater und Problemlöser zur Seite. **ZT**

ZT Adresse

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Monzastraße 2a
63225 Langen
ConnectDental Support
Tel.: 0800 1700077 (kostenfrei)
cd-hotline@henryschein.de
www.henryschein-dental.de/connectdental



Installations- und Update-Service zum Pauschalpreis: Labore und Praxen können per Telefon und Fernwartung unkomplizierte Hilfe durch das ConnectDental-Team erhalten.

Die LED-Arbeitsplatzleuchte mit drei Speichern aus Aluminium

Im Labor, in der Praxis oder im Büro – die REITEL LED Arbeitsplatzleuchten bieten beste Sicht auf den Arbeitsplatz.



Die LED-Arbeitsplatzleuchte bietet individuelle Lösungen für die Beleuchtung Ihrer Arbeitsumgebung: Lichtfarbe und -helligkeit sind via Knopfdruck stufenlos dimmbar. Bis zu drei Einstellungen können Sie direkt abspeichern und bei Bedarf jederzeit wieder abrufen. Voreingestellt sind drei Lichtfarben: Kaltweiß (ca. 6.500 K, ähnlich dem Tageslicht), Warmweiß (ca. 3.000 K) und Mischweiß (ca. 4.500 K) – je mit maximaler Helligkeit. Kaltes Licht fördert die Konzentration und eignet sich besonders für die Prüftechnik und Qualitätskontrolle. Die Nachbildung natürlicher Zahnfarben z.B. wird durch tageslichtfarbene Bedingungen, mit hoher Lichtechtheit, erheblich vereinfacht. Im Dentallabor ist kaltes Licht ideal, da es Konturen und Details deutlicher erkennen lässt. Warmes Licht erzeugt Wohlbe-

finden und verhindert Reflexionen auf hochglänzenden Oberflächen – optimal also für Bereiche, in denen eine angenehme Atmosphäre gewünscht ist, wie z.B. im Wartebereich einer Praxis. Mehr als 100.000 Mikrolinsen sorgen für eine Umleitung der Lichtstrahlen. Eine homogene Verteilung des Lichts reduziert so die Schattenbildung im Arbeitsbereich auf ein Minimum. Durch ihre flache Form und die glatte Aluminiumoberfläche ist die LED-Arbeitsplatzleuchte sehr einfach zu reinigen. Erhältlich ist die Leuchte in zwei verschiedenen Größen, zur Wandmontage oder inklusive Gelenkarm mit drei Verstellpunkten zur Befestigung an der Tischplatte. Insbesondere für Prüfarbeitsplätze empfehlen wir die Version mit praktischem Faltarm als optionales Zubehörteil.

Über REITEL

Das Material Edelstahl ermöglicht es REITEL, qualitativ hochwertige und langlebige Produkte für zahn-technische Labore und Praxen zu fertigen. Am Standort Bad Essen stellt das Unternehmen die Geräte in Handarbeit her. Somit können neben den Leistungen für die Dentalbranche auch Sonderlösungen angeboten werden – z. B. für die Industrie. Mit einer weitreichenden Qualitätsgarantie liefert REITEL Edelstahlprodukte vom Osnabrücker Land aus in über 60 Länder dieser Welt. **ZT**

ZT Adresse

REITEL Feinwerktechnik GmbH
Senfdamm 20
49152 Bad Essen
Tel.: 05472 9432-36
Fax: 05472 9432-40
info@reitel.com
www.reitel.com

Komplett digital und metallfrei

Amann Girschbach und Solvay Dental 360™ geben exklusive Kooperation bekannt.

Amann Girschbach ermöglicht als erster und bislang einziger validierter Dental-Systempartner von Solvay Dental 360™ die Herstellung metallfreier Teilprothetik. Damit wird Ceramill-Anwendern exklusiv die Möglichkeit geboten, Modellgusskonstruktionen konsequent im digitalen Workflow zu erstellen, und das in Rekordzeit. Möglich wird diese Revolution durch zwei Elemente. Zum einen durch das fräsbare Hochleistungspolymer Ulaire™ AKP von Solvay Dental 360™, welches speziell als Metallerersatz für Teilprothesen konzipiert wurde. Zum anderen durch das von Amann Girschbach entwickelte Software-Modul Ceramill M-Part für Ceramill Mind. Das Modul umfasst speziell entwickelte CAD-Strategien, welche essenziell für den prothetischen Erfolg sind, da der neue Werkstoff im Gegensatz zu Metall andere Konstruktionsanforderungen mit sich bringt. Speziell daran angelegte CAM-Frässtrategien garantieren

dabei die erforderliche Qualität und Präzision der Oberflächen. Die herausnehmbaren Teilprothesen aus Ulaire™ AKP sind biokompatibel, 60 Prozent leichter als Metall, geschmacksfrei, nicht rostend, nicht toxisch, nicht reizend und weitaus ästhetischer als solche aus Metall. Der Ceramill Workflow wurde vollständig von Solvay Dental 360™ verifiziert, wodurch der Validierungsprozess für jedes Dentallabor erheblich erleichtert wird. Ulaire™ AKP Blanks können direkt über Amann Girschbach und deren Händler bezogen werden. Mit dem Ceramill Mind Update im August 2018 ist die aktuellste Version des Software-Upgrade-Moduls Ceramill M-Part erhältlich und die vollständige Integration des neuen Materials vollzogen. **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



Mit Gütesiegel ausgezeichnet

Die Z4 von vhf ist als 3Shape Trusted Connection validiert.



Die Z4 ist mittlerweile die zweite Nassbearbeitungsmaschine von vhf, die das Gütesiegel Trusted

Connection mit dem TRIOS Design Studio von 3Shape bekam. Dies bedeutet für den Anwender einen vollständig integrierten Arbeitsablauf mit nur einer Bedienoberfläche sowie exzellente Ultra-HD-Restaurationen für Same-Day-Dentistry-Anwendungen. Im Validierungsprozess wurde die Z4 von 3Shape und klinischen Betatestern intensiv geprüft. Hunderte Restaurationen wurden testweise hergestellt, um einen reibungslosen Workflow sowie hochpräzise Ergebnisse sicherzustellen. „Die Z4 von vhf stellt im Same-Day-Dentistry-Markt eine großartige Ergänzung zu unserem TRIOS Design Studio dar“, begrüßt Rune Fisker, Vice President Product Strategy bei 3Shape, dem weltweiten Anbieter von 3-D-Scannern und CAD/CAM-Software für die Dentalindustrie, die neue Entwicklung. Die Z4 fertigt innerhalb

weniger Minuten Restaurationen in höchster Qualität. Durch den Einsatz einer feinstgewuchteten Hochfrequenzspindel mit bis zu 100.000/min erreicht sie ein bisher unerreichtes Niveau in der

Nassbearbeitung von Blöcken. Zusätzlich zu Restaurationen aus Glaskeramik, PMMA, Zirkonoxid sowie Composites kann die Z4 ebenso vorgefertigte Titanabutments perfekt vollenden. Gemein-

sam mit dem TRIOS Design Studio fertigt die Z4 hochpräzise Kronen, Inlays und Onlays sowie Veneers als auch mehrgliedrige Brücken. Benutzerfreundlichkeit ist hierbei ein Schlüsselmerkmal der Maschine – sie wird schnell und einfach über einen intuitiv zu steuernden Touchscreen bedient. Das TRIOS Design Studio bietet eine ebenso intuitive Bedienoberfläche: Vom Scannen mit dem TRIOS Intraoralscanner über das automatisierte Modellieren in der CAD-Software bis hin zum Fräsen oder Schleifen der Restauration mit der Z4 erfolgt der gesamte Prozess in einem vollständig integrierten Workflow. **ZT**



ZT Adresse

vhf camufacture AG
Lettenstraße 10
72119 Ammerbuch
Tel.: 07032 97097000
Fax: 07032 97097900
info@vhf.de
www.vhf.de

ANZEIGE

Das Fräszentrum, das Dein Handwerk versteht.

white
Onlineshop

Schiene
gefräst, klar

ab 69,00 €

shop.mywhite.de

*Preis je Einheit, zzgl. Versandkosten und MwSt.

Dental Competence Day 2018

white digital dental stellt jährlich alle Kompetenzen und Neuerungen vor – auch 2018 wurden die Türen des Chemnitzer Fräsentrums wieder geöffnet.

Auch in diesem Jahr veranstaltete die white digital dental GmbH, zusammen mit dem hauseigenen Dentallabor Dotzauer Dental GmbH, den Dental Competence Day. Das Unternehmen setzt neben einem umfangreichen Angebotsspektrum auch ganz besonders auf den kommunikativen Austausch zwischen Fräszentrum und Labor. Unter diesem Aspekt lud das Unternehmen am 22. Juni nach Chemnitz ein. Vorgestellt wurden neben den Fachvorträgen alle Neuerungen der Produkte und Dienstleistungen. Roman Dotzauer, Geschäftsführer der white digital dental GmbH, eröffnete die Veranstaltung und gab hierbei einen wichtigen Meilenstein bekannt: Den Einzug einer unternehmenseigenen LaserCUSING-Anlage. Diese soll in Zukunft eine effizientere Fertigung von Kronen und Brücken aus NEM ermöglichen. Anschließend stellte die Betriebsleiterin Claudia Bretschneider, die Alignertherapie als neues Dienstleistungsangebot vor. Aligner sind transparente und nahezu unsichtbare Kunststoffschienen, die es ermöglichen, Zahnfehlstellungen, Engstände



und Lücken selbst im Erwachsenenalter zu korrigieren. Anhand von Schaumodellen konnten sich alle Gäste von der Beschaffenheit der Schienen überzeugen. Ein weiteres Themen-Highlight: Der Intraoralscanner. Hierzu sprach Roman Dotzauer über die Digitalisierung der Zahnmedizin und stellte zugleich den neuen Intraoralscanner i500 der Firma Medit vor, welcher im white Onlineshop (shop.mywhite.de) zu

erwerben ist. Zusätzlich informierte er über dessen Vorteile und Funktionen. Ergänzend dazu schilderte der Betriebsleiter und Zahntechnikermeister Thomas Clauß anhand eines Praxisbeispiels seine Erfahrungen im Umgang mit Intraoralscannern. Danach wurde es „blumig“ in der Zahntechnikbranche, denn Dana Fritsche, Leiterin der Marketingabteilung, gab ihre Kenntnisse zu den neuen Medien, welche auch

im zahnmedizinischen Bereich immer mehr an Bedeutung gewinnen, weiter. So zeigte sie verschiedene Möglichkeiten auf, wie Labore erfolgreich mit den modernen Kommunikationskanälen umgehen sollten und welche Stolpersteine durch eine professionelle Unterstützung vermieden werden können. Zum Schluss präsentierte Claudia Bretschneider unter dem Motto „Scanner der neuen Generation“ die Desktop-

scanner der Identica T-Serie. Samt deren Vor- und Nachteilen stellte sie in diesem Zusammenhang die Neuerungen der exocad® white CAD Software vor. Fazit: Eine vielfältige Vortragsreihe mit einer großen Bündelung an Kompetenz und Praxiserfahrung. Im Anschluss an die Kurzvorträge waren alle Gäste herzlich eingeladen, an einer Unternehmensführung teilzunehmen. Neben dem exklusiven Einblick in die Unternehmensräume erhielten alle Gäste die Möglichkeit, die vorgestellten Scanner selbst auszutesten oder ihre mitgebrachten zahntechnischen Arbeiten unter Anleitung zu scannen und zu konstruieren. Den Abschluss der Veranstaltung bildete das gemeinsame Barbecue am Abend. 

ZT Adresse

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

iBook für die Werkstoffkunde: Dentale Keramiken

Neues Buch ab sofort online verfügbar.

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




Anfang Juni 2018 wurde das zweite iBook aus der Reihe „Werkstoffkunde-Kompendium. – Moderne dentale Materialien im praktischen Arbeitsalltag“ veröffentlicht. Im Fokus stehen „Dentale Keramiken“ – von den einzelnen Materialien über die Verarbeitung bis hin zum Einsetzen der keramischen Restauration im Mund. Unter anderem werden erstmals in einem Buch die Unterschiede zwischen den modernen Keramiken Lithiumsilikat, Lithiumdisilikat und Lithiumalumosilikat aufgezeigt. Die iBook-Reihe „Werkstoffkunde-Kompendium. – Moderne dentale Materialien im praktischen Arbeitsalltag“ vermittelt als digitales Fachbuch die Grundlagen der dentalen Werkstoffkunde. Aufgeteilt in verschiedene Bücher werden in der protheti-

schen Zahnmedizin gängige Materialien vorgestellt. Das Autorenteam Martin Rosentritt, Annett Kieschnick, Sebastian Hahnel und Bogna Stawarczyk vermittelt komprimiert und übersichtlich Grundlagen sowie weiterführende Informationen zum jeweiligen Werkstoff. Im zweiten iBook des Kompendiums gehen die Autoren auf „Dentale Keramiken“ ein.

Dem Leser werden „spielerisch“ fundierte Aspekte der Werkstoffkunde nahegebracht. Ein kurzer Text erläutert zunächst Grundlagen zu Keramiken und zeigt z.B. auf, wie sich Leuzitkeramik und Lithium-(X-)Silikat unterscheiden. Erstmals werden in einem Buch zudem die Unterschiede zwischen den modernen Keramiken Lithiumsilikat, Lithiumdisilikat und Lithiumalumosilikat aufgezeigt. Es wird über die Herstellung von Glaskeramik berichtet, und es werden mögliche Formgebungen für prothetische Restaurationen dargelegt. Vermittelt wird der gesamte Prozess – von der Materialwahl bis zur Politur. Um den Haupttext so einfach wie möglich zu gestalten, wurde bewusst auf detaillierte Erläuterungen verzichtet. Bei Bedarf können diese über

Icons abgerufen werden. Ein ausführliches Glossar begleitet den Leser durch das gesamte Buch und beantwortet viele Fragen. Lernende können über die Lernfunktion (ähnlich Karteikarten) ihren Wissensstand überprüfen. Eine Vielzahl von Abbildungen, Tabellen und Videos veranschaulicht einzelne Aspekte. Individuelle Tipps und Verarbeitungshinweise helfen in verzwickten Situationen weiter. Namhafte Zahnärzte und

Zahntechniker visualisieren die textlichen Ausführungen mit Bildmaterial aus Praxis und Labor. Zudem stehen wissenswerte Informationen verschiedener Hersteller und entsprechende Verlinkungen bereit. In einem Produkt-Supplement erfährt der Leser mehr über interessante Produkte und deren Anwendung. Die Komplexität der Informationen ist dank der durchdachten Struktur einfach zu erfassen.

Nach dem Kauf des digitalen Buches im Apple iBooks-Store kann das iBook überall und jederzeit auf einem MacOS-Endgerät (iPad, iPhone, MacBook, iMac) gelesen werden. Alternativ besteht die Möglichkeit, ein PDF (eingeschränkte Funktionen) zu kaufen, welches auf allen digitalen Geräten gelesen werden kann. 

Quelle: www.werkstoffkunde-kompendium.de



„Qualität in der Praxis – Step-by-Step“

Das neue ZWP-Thema mit Komet Dental bietet vielseitige Tipps für den Laboralltag.



Egal ob in der Praxis, im Labor oder bereits im Studium – am Ende des Tages stellt sich für alle die gleiche Frage: Was zählt im dentalen Alltag wirklich für mich? Gewonnene Zeit? Verlässlichkeit? Wissen? Die Mischung macht's, denn was nützt das beste Equipment ohne das passende Know-how? Das neue ZWP-Thema „Qualität in der Praxis – Step-by-Step“ zeigt anhand von facettenreichen Anleitungsbeispielen, mit welchen Tipps und Ideen der Arbeitsablauf im Zahntechniklabor vereinfacht werden kann. Von prothetischen Herausforderungen bis

hin zu Situationen mit Problempotenzial werden die Leser Schritt für Schritt auf dem Weg zur Lösung begleitet. Den Autoren, vertreten durch unabhängige Zahntechniker und Zahnärzte, Kollegen, Professoren sowie Fachjournalisten, geht es dabei nicht nur um die großen, die dentale Welt verändernden Ideen, sondern vor allem auch um die kleinen Tricks, die man für eine erfolgreiche Bewältigung des zahnmedizinischen Alltags benötigt. Das Ganze ist gespickt mit wertvollen Links zu noch mehr Wissen rund um das jeweilige Produkt und dessen Indika-

tion – eben geballtes Wissen auf einen Klick. Mit dem ZWP-Thema „Qualität in der Praxis – Step-by-Step“ wird eines ganz deutlich: Am Ende des Tages zählt die Qualität. Die Qualität Ihrer täglichen Arbeit. **ZT**

ZT Adresse

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

The Women Workshop

Dentsply Sirona veranstaltet einen Fortbildungskurs nur für Zahntechnikerinnen.

Zahnmedizin und Zahn-technik werden weiblich. In den vergangenen Jahren hat sich die Zahl an Zahnärztinnen und Zahn-technikerinnen stetig vergrößert. Frauen haben ein meist anders ausgeprägtes Verständnis von Ästhetik als ihre männlichen Kollegen. Das gilt auch bei der Erstellung zahntechnischer Restaurationen. Genau hier setzt der Fortbildungskurs von Zahn-technikerin Kim Lucka aus Speyer an. Mit dem zirkonoxidverstärkten Lithiumsilikat Celtra Press für Restaurationen in perfekter Ästhetik zeigt sie den Teilnehmerinnen die Faszination der Celtra-Lichtspiele, die perfekte Oberfläche des Materials und gibt Tipps und Tricks vom Profi weiter. Der Werkstoff Celtra Press hilft hierbei, der Natur so nah wie möglich zu kommen. Der Fortbildungskurs ist speziell für Zahn-technikerinnen konzipiert – also von Frau zu Frau – und so ist es nur konsequent, dass am zweiten Seminartag Grit Müller, Coach für persönliches Wachstum, die Teilnehmerinnen in die Persönlichkeits-



entwicklung erfolgreicher Frauen entführt.

Interessierte Teilnehmerinnen senden einfach eine E-Mail an: axel.gruner@dentsplysirona.com; Leiter Eventmanagement Dentsply Sirona Lab. **ZT**

Referentin

Kim Lucka, Speyer

Termin

7./8. September 2018 (Freitag/Samstag), 9.00 bis 17.00 Uhr

Veranstaltungsort

Trainingszentrum Ästhetik Center, Wendenschloßstraße 340, 12557 Berlin

ZT Adresse

Dentsply Sirona

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

IDS 2019 auf dem Weg in neue Sphären

Ausstellerbeteiligung steuert auf erneute Bestmarke zu.

ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

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

Noch sind es gut neun Monate bis sich die globale Dentalbranche wieder zur IDS, der weltweiten Leitmesse, in Köln trifft. Die Vorbereitungen für die 38. Internationale Dental-Schau vom 12. bis 16. März 2019 laufen jetzt auf Hochtouren. Bereits heute haben sich mehr Unternehmen ange-

meldet als zum vergleichbaren Zeitpunkt vor zwei Jahren. Und täglich laufen neue Anmeldungen für eine Beteiligung zur führenden Messe für Zahnmedizin und Zahn-technik ein. Aktuell rechnen der Veranstalter GFDI und die Koelnmesse als Organisator nach dem Rekordergebnis der IDS 2017 mit 2.305 Anbietern aus 59 Ländern und über 155.000 Fachbesuchern aus 157 Ländern für die kommende IDS 2019 mit einer weiteren Bestmarke. „Die starke Nachfrage aus dem In- und Ausland zeigt, dass die IDS für die globale Dentalbranche die bevorzugte und vor allem unverzichtbare Businessplattform ist“, betont Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des VDDI, in einer ersten Stellungnahme. Und

Katharina C. Hamma, Geschäftsführerin der Koelnmesse, ergänzt: „Wer in dieser Branche erfolgreich sein will, muss auf die IDS nach Köln.“ Mit der Integration der Halle 5, in der unter anderem mehrere große Anbieter von Consumer-Prophylaxe ausstellen werden, schafft die IDS die notwendigen Kapazitäten für die starke Nachfrage auf Aussteller- und Besucherseite. Die Halle 5 passt optimal in den natürlichen Rundlauf der Messe und ist perfekt angebunden an den neuen Eingang im Messeboulevard, die Besucherparkplätze auf den umliegenden



Parkflächen sowie die Pendelbusstation für das neue Messeparkhaus. Zudem eröffnet die zusätzliche Halle eine weitere Aufwertung der allgemeinen Aufenthaltsqualität für die Be-

sucher der IDS: Die breite Gangführung und die lichtdurchfluteten Passagen sorgen für eine bessere Orientierung und eine noch bessere Struktur der Veranstaltung. Die IDS 2019 belegt die Hallen 2, 3, 4, 5, 10 und 11 mit einer Gesamtbruttofläche von nunmehr rund 170.000 m². Unter Berücksichtigung der bisher vorliegenden Anmeldungen rechnen Koelnmesse und GFDI erneut mit einer neuen Rekordbeteiligung zur IDS 2019. Vor allem aus dem Ausland liegen zahlreiche Anfragen potenzieller Neuaussteller vor. Außerdem haben bis jetzt schon zwanzig ausländische Gruppenbeteiligungen ihre Teilnahme zugesagt. **ZT**

Quelle: Koelnmesse GmbH

ANZEIGE

Dynamikchair Die neue Dimension des Sitzens

Dynamischer, ergonomischer Design-Laborstuhl. Bequemes Sitzen durch pflegeleichtes PUR-Soft.

gleich im Shop bestellen!

RIETH. Dentalprodukte Fon 07181-25 76 00 info@a-rieth.de www.a-rieth.de **Dynamisches Sitzen**

Kolloquium „Inspiration und Workflow“

Creation Willi Geller veranstaltet 4. Get-together-Event mit hochkarätigen Vorträgen.

Nach drei großen Get-together-Events mit mehr als 500 Teilnehmern veranstaltet die Creation Willi Geller Deutschland GmbH Mitte November erneut einen eintägigen Kongress. Die zahn-technischen Teilnehmer erwartet in Leipzig nicht nur ein praxisbezogenes Vortragsprogramm mit insgesamt neun mitreißenden Referenten unter dem Titel „Inspiration und Workflow“, sondern auch ausreichend Raum und Zeit für einen persönlichen Meinungsaustausch mit Kollegen, Freunden und Referenten in einer architektonisch interessanten Kulisse. Das 4. „Get-together unter Freunden“ findet am 17. November 2018 im altmodernen Kunstkraftwerk in Leipzig statt. Die Veranstaltung trägt den Titel „Inspiration und Workflow“, da zu einer erfolgreichen Zahntechnik nicht nur rationale Überlegungen und effiziente Arbeitsabläufe, sondern auch emotionale Aspekte und persönliche Erfahrungen gehören. Creation Willi Geller Deutschland bietet dieses Mal auch jüngeren Zahntechnikern eine Bühne – quasi der „next genera-

tion“. Denn auch sie sind erfahrene Zahnästheten, die für ihren Beruf brennen und viel zu erzählen haben.

Die Kongressteilnehmer erhalten während des 4. Get-together unter anderem Antworten auf folgende Fragen: Wie gestalte ich effiziente Arbeitsabläufe? Wie plane ich meinen Fall? Und wo finde ich Kraft und Inspiration? Zu den Referenten gehören Hans-Joachim Lotz, der auch wieder die Moderation übernehmen wird, und Christian Vordermayer, Uwe Gehringer, Ilka Johannemann, Alexander Conzmann, Ramona Hench, Michael Zangl sowie Claus-Peter Schulz und Maki Tolomenis. Sie werden in Leipzig zeigen, was sie persönlich inspiriert, was ihr Spektrum erweitert hat und wie sie ihren Workflow gestalten. Außerdem werden sie die Teilnehmer an ihrem Wissen über Arbeitsmethoden und -prozesse teilhaben lassen und gleichzeitig ihre persönlichen Kraftquellen vorstellen.



Der Programmdirektor des Kunstkraftwerks in Leipzig, Matthias Wießner, wird in seinem Vortrag zudem einen Einblick in die denkmalgeschützten Hallen und Keller geben und zeigen, wie aus Kohle Kreativität und

aus Feuer Inspiration werden kann. Ein weiteres Highlight ist die digitale Immersions-Show „IMMERSIVE ART: WERK in Progress“ – eine Videoinstallation, bei der sich Wissenschaft und Kunst verbinden. Das

Kongressprogramm sowie die Anmeldeunterlagen zum Kolloquium „Inspiration und Workflow“ am 17. November im Leipziger Kunstkraftwerk können im Internet unter www.creation-willigeller.com abgerufen oder in der Geschäftsstelle in Breckerfeld (Tel.: 02338 801900, office@creationwilligeller.de) sowie bei allen Creation-Fachberatern angefordert werden.

Noch ein Hinweis: Wer sich bis zum 31. August anmeldet, erhält einen Frühbucherabatt, und bei mehr als vier Anmeldungen aus einem Dentallabor bekommt die fünfte Person ein Gratis-ticket. **ZT**

ZT Adresse

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

ANZEIGE

...mehr Ideen - weniger Aufwand

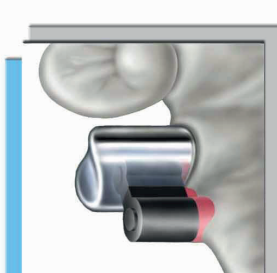
microtec

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


TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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


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



platzieren



modellieren



Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

aktivieren

Auch als STL-File für CAD/CAM-Technik verfügbar!

Compatible with exocad

Bitte kreuzen Sie an:

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

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

Stempel

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

KunstZahnWerk Wettbewerb

Auch 2019 stellen Zahntechniker/-innen ihr Können unter Beweis und messen sich mit den Besten der Besten aus der ganzen Welt.

KUNST
ZAHN
WERK

BY CANDULOR

In Zusammenarbeit mit CAMLOG – ein führender Anbieter von Komplettsystemen und Produkten für die dentale Implantologie und den implantatgetragenen Zahnersatz – stellt CANDULOR einen spannenden Patientenfall zur Verfügung. Realismus pur: Mit der Zahnlinie PhysioStar NFC+ und den Implantatanteilen von CAMLOG können die Teilnehmer eine zeitgemäße wertvolle Schuarbeit selbst erstellen und ausprobieren, was mög-

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



lich ist. Als Teilnehmer hat man die Aufgabe, eine totale Rekonstruktion mit einer schleimhautgetragenen OK-Totalprothese und einer bedingt abnehmbaren UK-Versorgung mit vier CAMLOG Implantaten zu fertigen. Alle Arbeiten müssen nach der Gerber-Aufstellmethode gefertigt werden.

Die Vorgehensweise

Nach der verbindlichen Anmeldung schickt CANDULOR die detaillierten Angaben zum kompletten Patientenfall, der die Lösung der Aufgabe erleichtert, sowie die passenden Gipsmodelle und alle anderen Materialien. Die fertigen Prothesen sind ausschließlich im CANDULOR Artikulator oder Condylator abzugeben.

Die Zusatzchance

Teilnehmer können fotografieren, filmen oder/und schreiben. Die KZW Dokumentationen sind ein wichtiges Herzstück des Wettbewerbs und werden ebenfalls prämiert. Die Arbeit zusätzlich zu dokumentieren, lohnt sich also. Die besten Dokumentationen werden in diversen Fachzeitschriften veröffentlicht.

Die Fachjury

- Frauke Müller (Professor and Chair) University Clinics of Dental Medicine, Division of Gerodontology and Removable Prosthodontics. Universität Genf

- Arian Deutsch, CDT, DTG, Winner KZW North America 2012 & KZW International 2011, Owner Deutsch Dental Arts (USA)
- ZT Martin Koller, CANDULOR AG
- ZTM Andreas Kunz, CAMLOG

Die Preisverleihung

Die Preisverleihung findet anlässlich der CANDULOR Pressekonferenz auf der IDS 2019 in Köln statt. Die besten Dokumentationen werden ebenfalls prämiert. Alle fertiggestellten Arbeiten werden direkt auf dem CANDULOR Messestand ausgestellt.

Die Preise

1. Preis: Barscheck im Wert von 1.500 EUR
2. Preis: Barscheck im Wert von 1.000 EUR
3. Preis: Barscheck im Wert von 500 EUR

Sowie Sachpreise, gesponsert durch die Fachpresse.

Teilnehmer können sich bis zum 28. September 2018 über die Webseite www.candulor.com/kunstzahnwerk oder telefonisch unter +41 44 8059036 anmelden. **ZT**

ZT Adresse

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

Verantwortungsvoll investieren

Neue Anlagebarren für das gute Gewissen.

Die ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG bietet ab sofort Responsible-Gold Auropelli-Barren aus nachhaltig produziertem Feingold an. Seine Herkunft aus zertifizierten Minen in Nevada stellt sicher, dass die Herstellung der Barren unter umweltverträglichen Bedingungen stattfindet und Kinderarbeit vollkommen ausgeschlossen ist. Für den Goldabbau musste kein Regenwald gerodet werden. Jeder Barren besteht aus zertifiziertem Valcambi Green Gold, das unter anderem gemäß den Richtlinien der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) und im Besonderen unter Einhaltung aller Menschenrechte geschürft und raffiniert wird. Unabhängige Beobachter der ALS Inspection UK stellen zusätzlich sicher, dass über den gesamten Produktionsprozess keinerlei Berührungspunkte mit herkömmlich gewonnenem Primärgold entstehen und ein verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen erfolgt. Dazu gehören ein verminderter CO₂-Ausstoß sowie ein verringerter Einsatz von Chemikalien. Für alle Menschen, die mit gutem Gewissen in Gold inves-



tieren möchten, stellen die Auropelli-Barren eine verantwortungsvolle Anlageoption dar. Sie sind zuverlässig verfügbar und stets zum tagesaktuellen Preis in verschiedenen Größen erhältlich. **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

20 Jahre ProLab e.V.

Die Zahntechnische Vereinigung für Implantatplanung und Prothetik e.V. feierte ihr Jubiläum.

Am 8. und 9. Juni 2018 feierte die ProLab e.V. mit mehr als 110 Teilnehmern, davon 15 Industriepartnern, ihr 20-jähriges Bestehen. Für den Verein, bei welchem sich derzeit deutschlandweit 62 Dental-labore engagieren, stehen die Fortbildung und der kollegiale Austausch im Mittelpunkt. Diesbezüglich lud der Verein, neben der alljährlichen Hauptversammlung, zu Vorträgen und einem umfangreichen Abendprogramm in die Hansestadt Hamburg ein. In diesem Zusammenhang erinnerte der Vereinsvorsitzende Uwe Kanzler zur Eröffnung des ersten Veranstaltungstags an die Gründung des Vereins ProLab e.V., welcher mit der Motivationsrede von Saliya Kahawatte endete. Diese erzählte von seiner Lebensgeschichte „Mein Blind Date mit dem Leben“, welche im Jahr 2017 verfilmt wurde. Der zweite Veranstaltungstag wurde mit der jährlichen Hauptversammlung, bei welcher die Kassenprüfung einen sorgsam und ordentlichen Umgang mit den Finanzen attestierte, eingeläutet. Zudem waren die



Gründungsmitglieder der ProLab: Untere Reihe (von links): Uwe Kanzler, Relindis Tegtmeier, Anke Brandt, Wolfgang Bollack, obere Reihe (von links): Raoul Gerhold (i.V. für RAPPE Zahntechnik GmbH), Norbert Rumphorst, Rainer Schultz.

soliden wirtschaftlichen Verhältnisse der ProLab e.V. Gegenstand der Versammlung. Diese stellt, mittlerweile mit mehr als 35 Lieferantenpartnern, eine attraktive Einkaufsgenossenschaft für Labore und Lieferantenpartner dar. ZTM Erwin Klampfer, selbst Mitglied der ProLab, eröffnete den

Kongress mit seinem Vortrag zum Thema „Digitale ästhetische Visualisierungsprogramme und deren Anwendung in der Implantatprothetik“. Dem folgte der Rechtsanwalt Karl-Heinz Schnieder mit seinem Referat „Strategien für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor“,

dessen Schwerpunkt auf dem Antikorruptionsgesetz und der Datenschutz-Grundverordnung lag. Abgerundet wurde die Vortragsreihe seitens des Berliner Zahnarztes Christoph Arlom, welcher sich dem Praxiskonzept „Das Keramikimplantat in der Implantologie“ widmete und

allen Gästen somit einen umfassenden Einblick in seine Behandlungsstrategien bot. Zur abschließenden Hafenrundfahrt überreichte der ProLab-Vorstand den anwesenden Gründungsmitgliedern eine Ehrenurkunde. Der Anstoß zum abendlichen Veranstaltungspunkt: eine Kiezführung mit der bekannten Reeperbahn-Travestiekunstfigur Olivia Jones. Laut Fazit eines Teilnehmers waren alle Gäste von der guten Organisation sowie dem freundschaftlichen und lockeren Umgang unter den ProLab-Mitgliedern begeistert. Ein tolles Jubiläum – auf die nächsten gemeinsamen 20 Jahre. **ZT**

ZT Adresse

ProLab®
Zahntechnische Vereinigung für Implantatplanung und Prothetik e.V.
Emscher-Lippe-Straße 5
45711 Datteln
Tel.: 02363 7393-32
Fax: 02363 7393-59
info@prolab.net
www.prolab.net

BESTELLUNG ONLINE



www.oemus-shop.de

* gültig bis 31.08.2018

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2018

AKTION* SUMMER *Safe*

Lesen Sie im Jahrbuch
Digitale Dentale Technologien 2018
folgende Themen:

Grundlagenartikel

Fallbeispiele

Marktübersichten

Produktinformationen

30%



30% Rabatt auf alle Verlagsprodukte der OEMUS MEDIA AG. Gutscheincode: SOMMER30

Fax an +49 341 48474-290

Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:

Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen.

_____ Digitale Dentale Technologien 2018	34,-Euro*	statt 49,- Euro*
_____ Endodontie 2018	34,-Euro*	statt 49,- Euro*
_____ Laserzahnmedizin 2017	34,-Euro*	statt 49,- Euro*
_____ Prophylaxe 2018	34,-Euro*	statt 49,- Euro*
_____ Implantologie 2018	48,-Euro*	statt 69,- Euro*

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

Name/Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Stempel

ZT 7+8/18

CAD/CAM-Event im November

Spot an für das Schütz Dental Event des Jahres am 9. und 10. November bei Frankfurt am Main.



Wenn die Musik im Campus Kronberg (bei Frankfurt) laut wird, ist es wieder Zeit für das Schütz Dental CAD/CAM-Event des Jahres. Referenten, Anwender und digital interessierte Gäste werden so auf zwei Tage Highlights zum Thema „Den Wandel der Digitalisierung in der Zahnmedizin meistern. Kompe-

tent. Effizient. Wirtschaftlich.“ eingestimmt. Bereits zum vierten Mal lädt Schütz Dental zu diesem Netzwerk-Event ein. Am 9. und 10. November 2018 beschäftigen sich Zahnmediziner und Zahntechniker mit innovativen Labor- und Praxiskonzepten. „Neue Ideen verhelfen Ihnen zu mehr Umsatz“, so kündigt

Michael Stock, Vertriebsleiter Schütz Dental, den breiten Themenmix des Events an.

„Alles ist schwer, bevor es leicht wird!“

Als Top-Referent präsentiert Schütz Dental den Motivationscoach Marc Gassert. Lange Aufenthalte in Japan und China machen Marc Gassert zu einem inspirierenden Asien-Kenner, der die asiatische Kampfkunst von Großmeistern erlernt hat. Er versteht es, fundierte Sachlichkeit mit spontaner Begeisterung zu vereinen, und setzt mit seinem mitreißenden Vortrag Impulse. Des Weiteren referiert Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers als branchenbekannter Funktionsspezialist über die digitale instrumentelle Bewegungsaufzeichnung und computerassistierte funktionelle Bewegungsanalyse. Von der Universität Genf reist Vincent Fehmer an und zeigt die digitale Funktionsanalyse als Schlüssel zur erfolgreichen Integration des digitalen Work-

flows. Anschaulich und informativ wird es bei den digital begeisterten Laborinhabern: Maxi Grüttner (Dentallabor Grüttner), Niels Hedtke und Tim Dittmar (HD Zahntechnik), Leon Felzmann (E.F.R. Dentaltechnik) sowie Florian Birkholz und André Mohns (Dentallabor Birkholz und Mohns) stellen sich der digitalen Herausforderung und präsentieren ihre erfolgreichen digitalen Laborkonzepte. Dass Teamarbeit mit digitalen Prozessen zum Wohle der Patienten führt, zeigen Zahnarzt Matey Baramov und Philipp von der Osten (Dental Design). Softwareneuigkeiten in der digitalen Teil- und Totalprothetik werden unter dem Motto „Removable goes Digital“ von Michael Kohlen und Novica Savic (exocad) vorgestellt. Das Vortragshighlight am Samstag bildet der zukunftsorientierte Blick von Prof. Dr. Wolfgang Richter (Zürich). Der Zahnmediziner definiert die neue digitale Welt – „zwischen Wirklichkeit und Wahnsinn“.

Vonseiten Schütz Dental heißt es bei dem beliebten Event, den Fokus auf die digitale Welt in der Praxis und im Labor zu schärfen. Das gilt gleichermaßen für Einsteiger in die Digitalisierung als auch für Profis, die schon heute wissen möchten, was morgen auf sie zukommt. Mit dem ausgewählten Fortbildungsprogramm beweist das digital orientierte Unternehmen einmal mehr, dass es als Partner der Praxen und Labore gelingt, ein Netzwerktreffen von Anwender zu Anwender zu etablieren, welches Impulse gibt und damit eine Netzwerkplattform für alle Beteiligten bietet. Anmeldung unter www.schuetz-dental.de/events

ZT Adresse

Schütz Dental GmbH
Dieselstraße 5–6
61191 Rosbach
Tel.: 06003 814-0
Fax: 06003 814-906
info@schuetz-dental.de
www.schuetz-dental.de

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Ich habe ein mittelgroßes Labor übernommen. Der Altersdurchschnitt unserer Kunden ist zu hoch. Vertrieb war bis heute nie nötig, was muss ich tun?

Claudia Huhn: Die kurze, aber prägnante Antwort lautet: Neukundenakquise und professionelle Bestandskundenbetreuung. Dahinter verbirgt sich jedoch eine unternehmerische Aufgabe, die aus Organisation, Kapazitätenplanung, Marketing, Kommunikation und am Ende auch aus Befähigung, Steuerung und Controlling besteht.

Wie immer steht am Anfang dieser Aufgabe die Planung und damit die Frage: Wie viel Umsatz wird Ihrem Unternehmen in den kommenden Jahren fehlen? Oder anders formuliert: Wie viel Umsatz müssen Sie aus anderen Quellen dazugewinnen? Auf der Basis dieser Information ist es möglich, eine entsprechende Kapazitätenplanung hinter den Umsatzbedarf zu legen. Aufgeteilt in Umsatz aus Neukunden und Umsatzzuwachs aus Bestandskunden benötigen Sie Kapazitäten bei Ihrem Außendienst und Ihren technischen Kundenbetreuern, die optimalerweise den Wandel zum Kundenmanager schon vollzogen haben.

Sofern Sie keinen Außendienst in Ihrem Unternehmen instal-

liert haben, muss jemand anderes diese Aufgabe in Job-Allianz übernehmen. Wichtig ist nur, dass die Kapazitäten dafür da sind. Neukundenakquise ist keine Aufgabe, die laut nach Erledigung schreit. Wenn sie es tut, dann ist es in der Regel fünf vor zwölf oder tragischerweise fünf nach zwölf. Job-Allianz erfordert immer ein hohes Maß an Disziplin.

Vielleicht möchten Sie die Aufgabe auch selbst übernehmen. Dann stellt sich die gleiche Frage: Haben Sie konsequent Zeit in Ihrem Terminkalender, um dieser Aufgabe gerecht zu werden? Sporadische Neukundenakquise bringt in der Regel nur schlechte Ergebnisse. Sind die Kapazitäten vorhanden, die Aufgaben und Verantwortlichkeiten zugeteilt, geht es an die inhaltliche Planung. Mit welchen Inhalten wollen Sie Vertrieb sowohl im Neukundenbereich als auch im Bestandskundenbereich machen, und wie sollen diese Themen marketingtechnisch aufbereitet sein? Grundlage für alle vertrieblichen Aktivitäten ist der Vertriebsaktivitätenplan.

Nachdem Sie diesen erstellt haben, die Zeitpläne für die einzelnen Aktivitäten und deren Erstellung hinterlegt haben, geht es an die Befähigung der Menschen, die zukünftig in Ihrem Unternehmen vertriebllich aktiv sein sollen. Denn zum

Wollen gehört zwingend auch ein Können.

Beim Können stellen sich folgende Fragen:

1. Kann die Person, die für die Neukundenakquise zuständig ist, auch neue Kunden akquirieren?
2. Wenn nein, wo kann sie es lernen?
3. Kann die Person, die für den Umsatzausbau bei Bestandskunden zuständig ist, Kunden professionell managen?
4. Wenn nein, wo kann sie es lernen?

Das Können ist ebenso wichtig, wie das Wollen. Die häufig vertretene Auffassung: Der/die kann gut reden, das wird schon, ist keine professionelle Sichtweise, die häufig zu keinen guten Ergebnissen führt. Sie würden vermutlich auch keinen handwerklich begabten Laien bitten, die Kronen für

Ihren besten Kunden zu modellieren. Ähnlich verhält es sich mit dem Thema Vertrieb in Ihrem Unternehmen.

Fazit

Einen Vertrieb in Ihrem Unternehmen zu installieren, ist kein Hexenwerk, wenn Sie vernünftig planen, Kapazitäten haben oder aufbauen, Inhalte zur Verfügung stellen und Menschen für diese Aufgabe befähigen. Dann wird Ihnen das Steuern und Controllen dieser Prozesse und das Feiern der Erfolge sehr viel Spaß bereiten. Gerne unterstützen wir Sie mit unserer Erfahrung

und unserem Herzblut bei dieser Aufgabe. Rufen Sie uns an oder schreiben uns unter ch@claudiahuhn.de

Claudia Huhn
Beratung Coaching Training
Hohe Straße 28 b
57234 Wilnsdorf
Tel.: 02739 891080
Fax: 02739 891081
ch@claudiahuhn.de
www.claudiahuhn.de



Wenn Kunst und Wissen auf die digitale Welt treffen

Ivoclar Vivadent veranstaltete das 4. Internationale Experten-Symposium „The Quality of Esthetics“ in Rom.



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4



Ivoclar Vivadent hatte sein dies-jähriges Internationales Experten-Symposium der Reihe „The Quality of Esthetics“ unter das Thema „Advanced digital and esthetic dentistry“ gestellt. Am 15. und 16. Juni 2018 wurden in Rom Entwicklungen diskutiert und Lösungen gezeigt. Angesichts des raumgreifenden digitalen Trends ist der Ruf nach Antworten laut. In diesem Umfeld sieht Robert Ganley, CEO der Ivoclar Vivadent AG, die Aufgabe, eine Plattform für das fachliche Gespräch zu bieten. Entsprechend gaben auf dem Symposium führende Referenten aus Forschung, Praxis und Labor Einblicke in ihre Arbeit zwischen analoger und digitaler Technik, mit der sie zu hochwertigen Versorgungen kommen.

Das neue Arbeiten

Die Experten sahen Vorteile in etlichen digitalen Arbeitsschritten, von der Abformung über

Analyse- und Messmethoden sowie die Planung bis hin zu neuen Materialien. Sie machten vor, wie sie durch Zusammenarbeit auf Augenhöhe und stringente Arbeitsprotokolle die Basis für den Erfolg schaffen. Ausführliches Wissen über die Leistungen von Hardware und Software sowie das Materialprofil tun ein Übriges. An zahlreichen Beispielen wurde klar: Es sind weiterhin Zahnärzte und Zahntechniker, die Ziele und Wege vorgeben, nur die Tools

ändern sich. Die Symposiumsteilnehmer erlebten mit, wie jeder Referent an seiner Position mit Können und Kunst Patientenfälle zur bestechenden Lösung führte. Auch die digitale Totalprothetik wurde beurteilt.

Maßgebliche Referenten aus sieben Ländern

Auf dem Symposium sprachen weltweit anerkannte Experten, oft im Teamvortrag: Dr. Victor Clavijo (Brasilien), Priv.-Doz.

Dr. Arndt Happe, Dr. Andreas Kurbad (Deutschland), Prof. Dr. Stefen Koubi (Frankreich), Prof. Dr. Nitzan Bichacho, Dr. Mirela Feraru (Israel), Dr. Alessio Casucci, Dr. Francesco Mintrone, Dr. Gianfranco Politano, Dr. Pietro Venezia (Italien) sowie die Zahntechniker Murilo Calgaro (Brasilien), Oliver Brix (Deutschland), Alessandro Ielasi, Pasquale Lacasella, Stefan Strigl (Italien), ZTM Vincent Fehmer, Dominique Vinci (Schweiz) und Hilal Kuday (Türkei).

Austausch in Rom – und dann Paris

Den 1.000 Teilnehmern hat das 4. Experten-Symposium viele Anregungen und auch Rückenstützung für die tägliche Arbeit gegeben. Auf einem Galaabend, mit dem Häusermeer von Rom und dem imposanten Vatikan als Kulisse, ging der Austausch unter der Überschrift „Ivoclar and Friends“ weiter, zusätzlich App-gestützt während des Kongresses. Das nächste internationale Symposium für die Fortsetzung des Dialogs steht schon fest: Ivoclar Vivadent lädt für 2020 nach Paris ein. **ZT**

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent AG
Bendererstr. 2
9494 Schaan, Liechtenstein
Tel.: +423 235 3535
Fax: +423 235 3360
info@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com

ZT Veranstaltungen August/September 2018

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
17.08.2018	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
21.08.2018	Langen	Schichten und kombinieren des Komposits in zwei Konsistenzen nach persönlicher Präferenz Referent: ZTM Axel Appel	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-0 info@vita-zahnfabrik.com
22.08.2018	Chemnitz	Ihr Einstieg in die digitale Implantologie Referent: ZT Ulf Neveling	CAMLOG Tel.: 07044 9445-600 education.de@camlog.com
25.08.2018	Grünstadt	Die Welt der Creation-Keramik Referent: ZT Bertrand Thiévent	Amann Girrback Tel.: 07231 957-221 germany@amanngirrback.com
31.08.2018	Dresden	Arbeitskurs zur Herstellung einer TAP®-Schiene als Demonstrationsmodell zur Schnarchtherapie Referent: ZT André Büscher	SCHEU Dental Tel.: 02374 9288-20 j.scholz@scheu-dental.com
07.09.2018	Garbsen	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: Claudia Füssenich, Udo Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
09.09.2018	Landau	model-tray: Das pinlose Implantatmodell – die ideale Lösung! Referent: ZT Thomas Backscheider	Kulzer Tel.: 06181 9689-2585 Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com

ZT Impressum

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

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

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

Julia Näther
j.naether@oemus-media.de

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

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

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

Abonnement
David Dütsch
(Aboverwaltung)
Tel.: 0341 48474-201
d.duetsch@oemus-media.de

Herstellung
Nora Sommer (Layout, Satz)
Tel.: 0341 48474-117
n.sommer@oemus-media.de

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

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.

ceraMotion®
One Touch



1 Million Mal Lächeln

Mit **ceraMotion® One Touch** wurden bereits über eine Million Kronen ästhetisch finalisiert. **Weltweit** begeistern die einzigartigen **2D- und 3D-Pasten** die Zahntechniker. **Vollkeramik** fast so schön wie geschichtet und das mit nur **einem Brand!** Gibt es nicht? Hier vereinbaren Sie Ihren persönlichen **Demotermin: +49 7231 / 803-534**



← Mehr Informationen

D
DENTAURUM

www.dentaurum.com