

AMANNGIRRBACH

SOLVAY DENTAL 360™

WWW.AMANNGIRRBACH.COM

Ultaire™ AKP
 Officially validated for Ceramill

ZT Aktuell

Ehrliche Kommunikation
 Stefan Häseli gibt Tipps zur Kommunikation im Laboralltag.
Wirtschaft
 ▶ Seite 6

Zahnstellungskorrektur im Frontzahnggebiet
 Eine kosmetische Zahnregulierung wird im Fachbeitrag beschrieben.
Technik
 ▶ Seite 8

Zehn Jahre ZWP online
 Das Nachrichtenportal ZWP online wird zehn Jahre alt und steht bereits mit neuen Produkten in den Startlöchern.
Service
 ▶ Seite 18

Neuer Radiospot der Innungen

Kompetenz und Leidenschaft – dafür steht Reiner Calmund ebenso wie die Zahntechniker der Innungen.



Reiner Calmund

Pünktlich nach den Sommerferien in NRW geht eine neue Staffel Radiowerbung der nordrhein-westfälischen Zahntechniker-Innungen auf Sendung. Nach dem Start der Kampagne vor Jahren mit Horst Lichter wurde eine Vielzahl an Spots

mit unterschiedlichen Sprecherinnen und Sprechern sowie Motiven produziert. Nach dem durch die anfängliche Prominenz erzielten Aufmerksamkeitsgrad stand im nächsten Schritt die

▶▶ Seite 2

Frauen prägen Zahntechniker-Handwerk

Immer mehr Frauen entscheiden sich für eine Zahntechnikerausbildung.

Wie der aktuelle Report des Statistischen Bundesamts zeigt, ist das Interesse an der Ausbildung zum Zahntechniker bei Männern und Frauen gleichermaßen beliebt. Der im August erschienene Report gibt einen Rundumblick über aktuelle Zahlen aller Ausbildungsberufe Deutschlands. Wie dem Bericht zu entnehmen ist, befanden sich im vergangenen Jahr knapp 5.500 junge Menschen in der Aus-

bildung zum Zahntechniker. Dazu kommen die rund 1.800 neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge. Davon haben rund 44 Prozent der Auszubildenden zuvor ihren Hochschul- bzw. Fachhochschulabschluss gemacht, 41 Prozent bringen einen Realschulabschluss oder vergleichbare Qualifikation mit. Der Rest geht mit oder ohne Hauptschulabschluss oder einem ausländischen Abschluss in die

Ausbildung. Im Vergleich zu anderen handwerklichen Ausbildungsberufen ist der Frauenanteil in der Zahntechnik allerdings höher als der der Männer. Die Gewichtung liegt im Schnitt bei 60 zu 40. Auch unter den neu abgeschlossenen Ausbildungsverträgen sind es mehr als 1.000 weibliche Azubis.

Quelle: ZWP online

Dynamischer Anstieg der Ausbildungsvergütungen

Der VDZI veröffentlicht eine aktuelle Übersicht der Vergütungsempfehlungen im Zahntechniker-Handwerk.

Mit den Erhöhungen in diesem Jahr sind die Ausbildungsvergütungen in den alten Bundesländern seit 2011 um mehr als 40 Prozent und in den neuen Bundesländern um knapp 80 Prozent angehoben worden. Allein die diesjährigen Anpassungen in drei Innungen der neuen Bundesländer erhöhen die durchschnittlichen Empfehlungen im Vergleich zum Vorjahr um gut 14 Prozent. Die Steigerungen sind zwar beeindruckend, das absolute Vergütungsniveau befindet sich aber selbst im Vergleich zum übrigen Handwerk weiterhin auf den hintersten Plätzen. Die Unterschiede in den Regionen sind dabei je nach wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit noch erheblich und insbesondere zwischen Ost und West unterschiedlich. „Die Höhe der Ausbildungsvergütung ist ein wichtiger Aspekt, der umso bedeutender wird, je intensiver die Konkurrenz zwischen den Branchen um junge Menschen wird. Entscheidender und daher unverzichtbar sind je-

dentona

optiprint

Die Nr. 1 für Ihren 3D-Drucker

doch attraktive Ausbildungsbedingungen, das heißt eine Ausbildung für ein modernes Berufsbild in gut ausgestatteten Berufsschulen und hoch qualifizierten und ausbildungswilligen Meisterbetrieben. Daher wird der VDZI das Berufsbild und die Ausbildungsordnung mit den zuständigen Partnern modernisieren und auf die Anforderungen der Zukunft ausrichten“, so Heinrich Wenzel, zuständiges Vorstandsmitglied im VDZI.

▶▶ Seite 4

Si-tec Sparpack sichern

10x Okklusions-Spray!

- » Haftet auf Metall, Keramik, Gips & Kunststoff
- » Problemlos mit Dampfstrahler zu entfernen
- » Fein zeichnend und umweltfreundlich
- » Grüner Farbstoff (Lebensmittelfarbe)
- » Inhalt: je 75 ml

Jetzt bestellen!
www.si-tec.de

NUR 59,50 €
 statt -69,00 €

SPEICHER SATT!

Jetzt einen limitierten Si-tec 32 GB USB-Sticks bei Ihrer nächsten Bestellung im Si-tec Onlineshop sichern!

GRATIS USB-STICK!

Si-tec

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

Bei Online-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!

Größtes Defizit: Personalmangel

Fehlendes Personal ist größtes Problem des Gesundheitssystems, so eine Studie.

Sechs von zehn Deutschen (61%) sind der Ansicht, dass der Mangel an Gesundheitsfachkräften eines der drei Hauptdefizite im deutschen Gesundheitswesen ist. Nur in Schweden (68%), Frankreich (67%) und Ungarn (63%) wird dieses Problem als noch schwerwiegender eingestuft, wie eine internationale Umfrage des Markt- und Sozialforschungsinstituts Ipsos zeigt. Rund ein Drittel aller Bundesbürger empfinden außerdem zu lange Wartezeiten (37%) sowie den hohen bürokratischen Aufwand (32%) als sehr problematisch.

Positive Erfahrungen

Obwohl die Daten in vielen Ländern eher gemischte oder teils sogar sehr negative Einstellungen der Menschen gegenüber dem eigenen Gesundheitssystem erkennen lassen, äußern sich die

Befragten deutlich positiver in Hinblick auf ihre persönlichen Erfahrungen mit dem Personal im Gesundheitswesen. In Deutschland stimmen fast zwei Drittel (65%) aller Befragten der Aussage zu, vom Gesundheitspersonal während vergangener oder gegenwärtiger Behandlungen stets mit Würde und Respekt behandelt worden zu sein. Im weltweiten Vergleich gestalten sich die persönlichen Patientenerfahrungen ähnlich positiv. Zwar schneidet das deutsche Gesundheitssystem bei den Befragten in puncto Zufriedenheit mit der medizinischen Versorgung weltweit am besten ab, gleichzeitig bildet Deutschland im Vergleich der 27 Umfrageländer das Schlusslicht, wenn es um den Glauben an positive Veränderungen in den nächsten zehn Jahren geht. Nur Minderheiten rechnen in diesem Zeitraum mit einem positiven Wandel im Gesundheits-

wesen. Vor allem bezüglich der Kostenentwicklung sieht man schwarz in Deutschland. Mehr als vier von zehn Befragten (41%) befürchten, dass sich die Kosten erhöhen werden. Fast jeder dritte Deutsche glaubt, dass sich die eigene medizinische Versorgung in puncto Qualität (30%), Verfügbarkeit von Gesundheitsdienstleistungen (31%) und Verfügbarkeit von Behandlungen (29%) in den nächsten zehn Jahren verschlechtern wird. Rund die Hälfte der Bevölkerung erwartet jedoch, dass der derzeitige Status im Gesundheitswesen gehalten wird. Qualität (54%) und Kosten (48%) der medizinischen Versorgung ebenso wie die Verfügbarkeit von Gesundheitsdienstleistungen (56%) und von Behandlungen (4%) werden nach ihrer Meinung in etwa gleich bleiben.

Quelle: Ipsos

Häufige Arbeit am Limit belastet stark

Beschäftigte in Pflegeberufen besonders häufig betroffen.

Häufiges Arbeiten an der Grenze der Leistungsfähigkeit geht mit gesundheitlichen Beschwerden einher und wird von den Betroffenen als belastend wahrgenommen. Zahlen der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BauA), veröf-

fentlicht im Faktenblatt „Arbeiten an der Grenze der Leistungsfähigkeit“, zeigen: 16 Prozent der abhängig Beschäftigten arbeiten häufig an der Leistungsgrenze; in den Pflegeberufen verdoppelt sich dieser Anteil fast (30 Prozent). Der Löwen-

anteil der Betroffenen fühlt sich durch diese Anforderung belastet (74 Prozent bei den Beschäftigten/85 Prozent in den Pflegeberufen). Die höheren körperlichen und psychischen Belastungen von Menschen, die häufig an ihre Leistungsgrenze gehen, spiegeln sich in ihrer gesundheitlichen Situation wider: Rund zwei Drittel der Betroffenen geben an, unter drei oder mehr psychosomatischen Beschwerden wie Müdigkeit, Erschöpfung oder Reizbarkeit zu leiden. Bei den Beschäftigten, die manchmal, selten oder nie an ihre Grenzen gehen, ist es nur etwa jeder Dritte. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den Beschwerden im Bewegungsapparat.

Quelle: Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin

ZT Fortsetzung von Seite 1 – Neuer Radiospot der Innungen

Beförderung emotionaler Faktoren im Vordergrund. Synchronsprecher bekannter US-Filmschauspieler weckten Bedürfnisse – Gesundheit, Schönheit und Erfolg waren die Stichworte. Mit Testimonials von Zahnärztinnen und Zahnärzten zur Zahntechnik aus dem Meisterlabor der Innung entwickelte sich die Kampagne in Richtung sachlicher Fundierung weiter, ergänzt durch Spots mit Patientenberichten über deren positive Erfahrungen. Aber auch der persönliche Bezug kam nicht zu kurz. Eben vom Zahntechniker persönlich für den einzelnen Patienten gefertigt: „Zum Nulltarif kann ich leider nicht arbei-

ten“ oder „Ich achte darauf, dass ...“ rückte die Zahntechniker näher an die Patienten. Diese jahrelange systematische Fortentwicklung wurde neben der konsequenten akustischen Wiedererkennbarkeit im Abbinder und der stetigen Wiederholung der relevanten Keywords begleitet vom sukzessiv verstärkten „Fragen Sie Ihren Zahntechnikermeister ...“. Nun war es mal wieder Zeit für einen prominenten (Für-)Sprecher. Die Freude ist groß, dass es gelungen ist, mit Reiner Calmund einen solchen zu gewinnen, der mit seiner unverwechselbaren rheinischen Natur sicher auch die Westfalen aufhorchen lässt.

Quelle: Zahntechniker-Innung Köln

„Fördern und fordern“ – Gysi-Preis 2019

Der VDZI schreibt seinen renommierten „Wettbewerb der Auszubildenden“ im Zahntechniker-Handwerk aus.



techniker zur Teilnahme am Gysi-Preis 2019 zu motivieren“, so der Wunsch von VDZI-Vorstandsmitglied Heinrich Wenzel. „Fördern und fordern“ ist der zu praktizierende Ansatz zahntechnischer Meisterbetriebe hinter dem Gysi-Preis.

Junge Talente, die mit Leidenschaft und Engagement den Beruf des Zahntechnikers lernen, aufgepasst: Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) ruft zum 17. Mal den Ausbildungswettbewerb „Gysi-Preis“ aus. Jeder, der seine Ausbildung im 2., 3. oder 4. Lehrjahr in einem gewerblichen Labor absolviert, kann teilnehmen.

Die Preisverleihung

Die Gold-, Silber- sowie Bronze-medailen und die Urkunden zum Gysi-Preis werden am 14. März 2019 – anlässlich der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2019 – in Köln überreicht. Die besten zahntechnischen Arbeiten werden während der gesamten IDS ausgestellt und erfahrungsgemäß von den Besuchern mit regem Interesse begutachtet.

Der Wettbewerb

Die Aufgabenstellung orientiert sich am Ausbildungsrahmenplan. Jede Wettbewerbsarbeit wird von zwei unabhängigen Jurymitgliedern anonym bewertet. Hierfür sind Kriterien wie die Passgenauigkeit, die Funktion, die Ästhetik sowie die fachlich korrekte Umsetzung der geforderten Aufgabe festgelegt. „Der Gysi-Preis ist ein Ausbildungswettbewerb, mit dem wir den Leistungsstand des zahntechnischen Nachwuchses, somit unserer zukünftigen und hoch spezialisierten Fachkräfte, auf Bundesebene darstellen. Viele Auszubildende finden einen großen Anreiz darin, ihr bereits während der Ausbildung erworbenes Können im Rahmen eines Wettbewerbs zu zeigen und auf überregionaler Ebene zu messen. Der VDZI bittet alle Ausbildungsbetriebe, talentierte angehende Zahntechnikerinnen und Zahn-

Zu Ehren Alfred Gysi

Der Nachwuchswettbewerb „Gysi-Preis“ wurde zu Ehren von Professor Dr. med. Dr. h.c. Alfred Gysi, ein Pionier der dentalen Prothetik, im Jahr 1979 ins Leben gerufen. Der Forscher und Lehrer Alfred Gysi (1865 bis 1957) entwickelte auf Grundlage der zu seiner Zeit bekannten Erkenntnisse und umfangreicher eigener Forschungen seine bis heute angewandte Artikulationslehre.

Die Anmeldungen zum Gysi-Preis 2019 sind bis zum 15. Oktober 2018 möglich. Der Versand der Aufgaben erfolgt ab Ende Oktober 2018. Nähere Informationen sind bei Anja Olschewski erhältlich. Telefon: 030 8471087-21, E-Mail: anja.olschewski@vdzi.de

Quelle: VDZI





Für alle gängigen Frässysteme verfügbar



Höhere Transluzenz als Glaskeramik



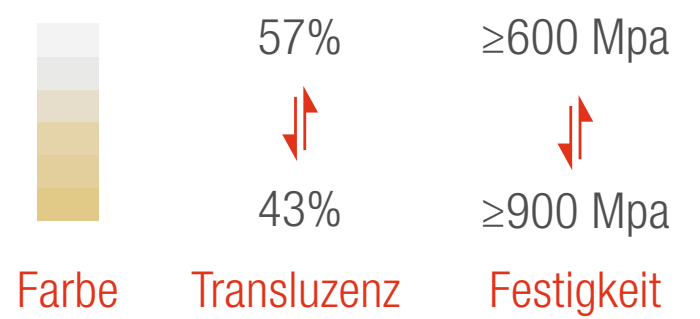
Hohe Biegefestigkeit für alle Indikationen

„
optimill Multilayer 3D ist für mich heute zum einzigen Zirkonoxid in meinem Labor geworden.
ZTLM Vanik Kaufmann-Jinoian, Ceratech, Liestal / Schweiz
“

Eine Zirkon-Dimension weiter



Preisbeispiel:
145,- €*
(14 mm)



> Zahnfarben



> Einzigartige Eigenschaften

- **Farbabstufung!**
6 Schichten für natürlichen Farbübergang, passende Farbabstufung eines natürlichen Zahns vom Zervikal- zum Inzisalbereich.
- **Transluzenzabstufung!**
Die Abnahme der Transluzenz von 57% im Inzisalbereich bis auf 43% im Zervikalbereich bewirkt eine naturgetreue

Nachbildung der Zahnmaille, wobei die geringere Transluzenz im Zahnkörper gleichzeitig den gewünschten opaken Effekt liefert.

- **Festigkeitsabstufung!**
Die Festigkeit weist eine Abstufung von 600 Mpa bis 900 Mpa auf, so dass eine optimale Härte in der Okklusion erzielt wird. Hohe Festigkeit im Basisbereich ermöglicht die Realisierung von großspannigen Brücken Versorgungen.

*Siehe Preisblatt optimill Zirkonoxid

Zahnerkrankungen im hohen Alter

Mundgesundheit Pflegebedürftiger bleibt große Herausforderung.

Die gute Nachricht zuerst: Die Zahn- und Mundgesundheit hat sich in Deutschland kontinuierlich verbessert. Die Fünfte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS V, veröffentlicht 2016), hat gezeigt: Der Großteil der Kinder hierzulande ist kariesfrei und deutsche Senioren haben immer mehr eigene Zähne. Doch die Studie gibt auch zu bedenken: Infolge der demografischen Entwicklung verlagern sich Zahnerkrankungen ins hohe Alter und dabei hauptsächlich auf Menschen mit Pflegebedarf.

Viele gesetzliche Verbesserungen

„Das Thema Pflege ist von großer gesellschaftlicher und politischer Bedeutung. Daher ist es wichtig, dass wir uns alle diesen Herausforderungen stellen und gemeinsam nach guten und praktikablen Lösungen suchen. Die zahnmedizinische Versorgung von Pflegebedürftigen ist dabei ein besonderer Teilbereich, den wir auf keinen Fall vernachlässigen dürfen“, so Norbert Sudhoff, Landesgeschäftsführer der BARMER in Hessen. Er verweist dabei auf den aktuellen BARMER Zahnreport, der sich in Analysen, Auswertungen und Befragungen schwerpunktmäßig der ver-

tragszahnärztlichen Versorgung pflegebedürftiger Senioren widmet. Auch Stephan Allroggen, Vorstandsvorsitzender der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Hessen, betont, wie sehr der Zahnärzteschaft dieses Thema am Herzen liegt: „Bereits vor acht Jahren hat die Zahnärzteschaft ihr Konzept ‚Mundgesundheit trotz Handicap und hohem Alter‘ mit Lösungsvorschlägen der Politik vorgelegt. Aber in der Gesundheitspolitik braucht man einen langen Atem, damit Konzepte Schritt für Schritt auch umgesetzt werden.“

2010 ff.: Was seitdem geschah ...

Eine strukturelle Lücke im zahnmedizinischen Leistungskatalog konnte zum 1. April 2013 geschlossen werden: Damals wurde eine neue Position für die aufsuchende Betreuung von Pflegebedürftigen in den Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenversicherung aufgenommen. Auch das Wegegeld für den Besuch von Patientinnen und Patienten wurde angepasst. Zum 1. April 2014 erfuhr die zahnärztliche Versorgung von Versicherten in stationären Pflegeeinrichtungen eine weitere Verbesserung: Vertragszahnärzte haben seitdem die

Möglichkeit, einzeln oder gemeinsam Kooperationsverträge mit stationären Pflegeeinrichtungen abzuschließen. Von den rund 850 Pflegeheimen in Hessen haben 325 Einrichtungen bis Ende Juni 2018 insgesamt 373 Kooperationsverträge abgeschlossen.

„Mit Einführung der neuen und modifizierten Gebührennummern ist die Versorgung von pflegebedürftigen Senioren nachweislich verbessert worden“, so Norbert Sudhoff. Bei 15,1 Prozent der vollstationär gepflegten Versicherten in Hessen wurden im Jahr 2016 zahnärztliche Kontakte abgerechnet – eine Steigerung um 15,8 Prozent gegenüber dem Jahr 2013. Im gleichen Zeitraum wurden auch mehr zahnärztliche Therapieleistungen abgerechnet. Eine Steigerung von 6,3 Prozent – im bundesweiten Vergleich der beste Wert. „Die zahnärztliche Behandlung an sich kann für viele Pflegebedürftige eine Belastung darstellen“, darauf weist Stephan Allroggen hin. Und auch die behandelnden Zahnärzte sind gefordert. „Aufgrund der Bedingungen vor Ort und der Multimorbidität der Pflegebedürftigen sind die Diagnostik und eine anschließende Therapie oft nur unter erschwerten Bedingungen machbar.“



Unterstützung bei der täglichen Mundhygiene

„Die Möglichkeit von Kooperationsverträgen hat den Zugang unserer Bewohnerinnen und Bewohner zur vertragszahnärztlichen Behandlung erheblich verbessert“, so Birgit Müller-Isselhorst, Leiterin des Pflegeheims Haus Dammwald in Friedrichsdorf. Doch bei allen Verbesserungen in der Versorgung bleibe immer noch ein großer Teil der Verantwortung bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Pflegeheim. „Knapp 30 Prozent der Menschen mit Pflegebedarf sind nicht mehr selbst in der Lage, ihre Zähne und Zahnprothesen eigenständig zu reinigen und zu pflegen. Sie benötigen Unterstützung bei der täglichen Mundhygiene“, betonte Müller-Isselhorst. Das Pflegepersonal ist deshalb auch gefordert, neben dem allgemeinen Gesundheitszustand auch die Zahngesundheit der Bewohnerinnen und Bewohner im Blick zu behalten.

Seit 1. Juli 2018 haben Pflegebedürftige und Menschen mit Behinderungen Anspruch auf Leistungen zur Verhütung von Zahnerkrankungen. Diese Leistungen können nicht nur im Pflegeheim, sondern auch bei einem Besuch zu Hause oder in der Zahnarztpraxis in Anspruch genommen werden. Durch das verbesserte Leistungsspektrum soll das überdurchschnittlich hohe Risiko für Karies-, Parodontal- und Mundschleimhauterkrankungen für diesen Personenkreis gesenkt werden. Erkrankungen im Mund können auch negative Auswirkungen auf die allgemeine Gesundheit haben: Von Ernährungs- und Infektanfälligkeit, Verschlechterung eines Diabetes bis zur Erhöhung des Schlaganfallrisikos. „Mit den neuen Leistungen können wir die Mundgesundheit und damit auch die Lebensqualität der Pflegebedürftigen deutlich verbessern“, so Allroggen abschließend. **ZT**

Quelle: KZV Hessen

ZT Fortsetzung von Seite 1 – Dynamischer Anstieg der Ausbildungsvergütungen

Das wirtschaftliche Umfeld sieht der VDZI für die zahntechnischen Meisterbetriebe weiter als schwierig an. Nach wie vor sei das Problem, dass bei den gegenwärtig mit den Krankenkassen vereinbarten und von den Patienten und Zahnärzten akzeptierten Preisen keine für alle Mitarbeiter erforderlichen konkurrenzfähigen Löhne gezahlt werden können. Zahntechniker werden in den Meisterlaboren flächendeckend gebraucht. Daher müssen auch die finanziellen Anreize für junge Menschen verbessert werden, damit diese nicht in die Metropolen und dort in andere

Berufe abwandern, sondern vor Ort die zahntechnische Versorgung sichern. Bereits aus diesem Grund ist eine verstärkte Ausbildung notwendig, um die erheblichen Wechselverluste auszugleichen, die entstehen, weil immer mehr Branchen mit Fachkräfteknappheit die qualifizierten Zahntechniker mit höheren Löhnen abwerben. Insofern sieht der VDZI in den Erhöhungen der Ausbildungsvergütungen einen notwendigen, aber nicht ausreichenden Baustein, um dem bereits in einigen Regionen vorhandenen Fachkräftemangel zu begegnen und damit die Versorgungsstrukturen zu sichern. **ZT**

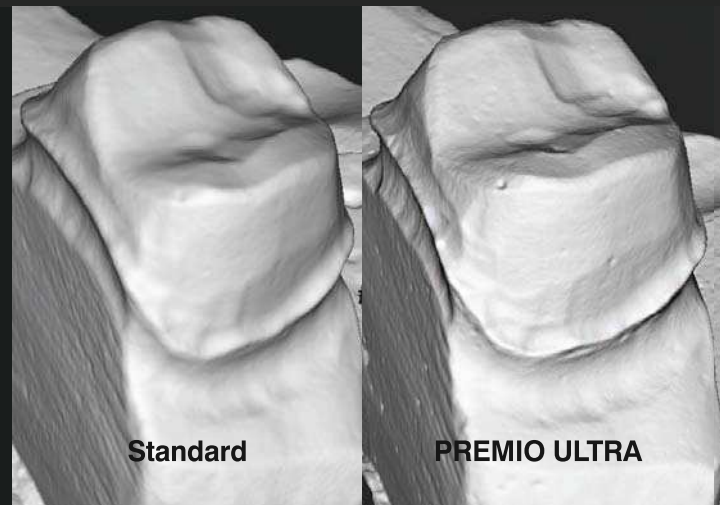
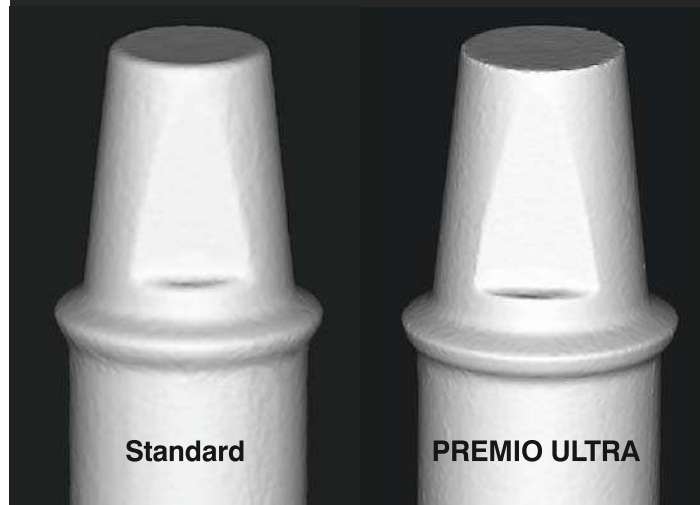
Quelle: VDZI

ANZEIGE

Zirkonzahn®



AUSSERGEWÖHNLICHES SCHAFFEN
WIR ZEIGEN DIR WIE



PREMIO Laborscanner

3D-Scanning in Perfektion

**EINFACH
BESSER
SCANNEN**



Die **PREMIO** Laborscanner sind in drei verschiedenen Performancevarianten **ULTRA**, **MAX** und **SWING** erhältlich.
Wahlweise ohne oder mit exocad Design Software.



bewegliches Kamera/Licht Modul -
feststehende Scanplattform

- präzise** – klare, scharfe Kanten, nichts „rundgerechnet“. Eine bisher nicht gekannte Scangenaugigkeit durch modernste Hochleistungskameras, neueste Streifenlicht-Technologie und überragende Software.
- clever** – ohne Scanspray. Dank regulierbarer Lichtstärke der Weißlicht-LEDs können auch stark spiegelnde Oberflächen weitgehend ohne Scanspray sauber erfasst werden.
- effizient** – einfach draufstellen und Scan starten. Da sich das Kamera/Licht Modul um das Scanobjekt bewegt, müssen Modelle oder Artikulator nicht auf der Scanplattform arretiert werden (ULTRA und MAX).
- komplett** – alles notwendige Zubehör für den Einsatz des Scanners im Laboralltag ist komplett enthalten. Inklusive leistungsstarkem Custom-PC mit Monitor und vorinstallierter Scansoftware mit kostenfreien Updates. Man kann sofort mit der Arbeit beginnen.
- hilfreich** – Installation und Einweisung durch primotec direkt vor Ort im Labor.

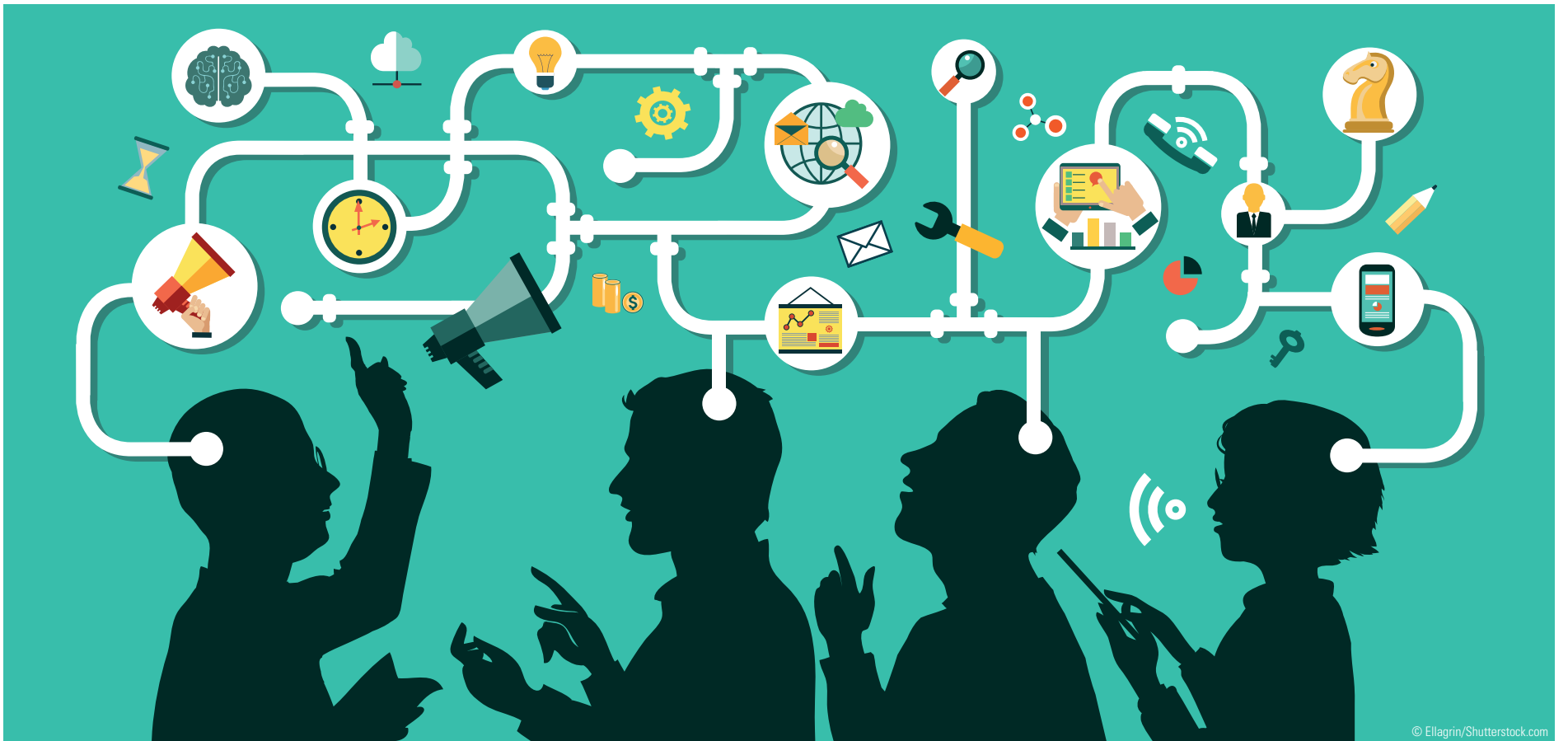
Tel. +49(0)6172-99 770-0

 **primotec**[®]
DIGITAL

www.primogroup.de
primotec@primogroup.de

Vorgesetzte im Labor müssen ehrlich kommunizieren

Stefan Häseli gibt Hinweise zu ehrlicher Kommunikation im Laboralltag.



„Wenn die Sprache nicht stimmt, dann ist das, was gesagt wird, nicht das, was gemeint ist.“ Das wusste schon Konfuzius. Bis heute hat sich daran nichts geändert. Die Erkenntnis des alten chinesischen Philosophen gilt auch in der modernen Kommunikation. Ganz allgemein und im Speziellen immer dann, wenn es um Führung im Dentallabor geht. Damit Inhalte ehrlich ankommen, muss das, was gesagt wird, auch so gemeint sein.

Kann eine zweieinhalbtausend Jahre alte Weisheit tatsächlich einer modernen Führungssprache zugrunde gelegt werden? Ja, sie kann. Das zentrale Thema der Lehren des Konfuzius war die menschliche Ordnung. Und dazu gehörte die Achtung vor anderen Menschen. Für den großen Philosophen war ein moralisch einwandfreier Mensch das Ideal. Der Geist der Ehrfurcht und Lauterkeit bestimmte das Denken des sogenannten „ersten Lehrers“. Das bedingte eine ehrliche und wertschätzende, klare Kommunikation ohne jede Sophistik.

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.

Bewusstsein für Kommunikation fehlt im Labor häufig

Genau das sollte auch im modernen Dentallabor selbstverständlich sein. Doch leider fehlt hier oft – im Gegensatz zu modernster Technik und der Bedeutung des Handwerks – das Bewusstsein für den Einfluss der internen Kommunikation auf den Erfolg. Dabei ist dieser nicht unerheblich, sondern oft sogar maßgeblich. Adaptiert in die moderne Kommunikation gilt also Konfuzius' Erkenntnis heute wie zu seiner Zeit: Wenn die Sprache nicht stimmt, ist das Gesagte nicht das Gemeinte! Und auch umgekehrt: Wenn das Gemeinte nicht dem Gesagten entspricht, stimmt die Sprache nicht. Und das hat Auswirkungen, wie Konfuzius wusste: „Ist das, was gesagt wird, nicht das, was gemeint ist, so kommen die Werke nicht zustande. Kommen die Werke nicht zustande, so gedeihen Moral und Kunst nicht. Gedeihen Moral und Kunst nicht, so trifft das Recht nicht. Trifft das Recht nicht, so weiß die Nation nicht, wohin Hand und Fuß setzen. Also dulde man keine Willkürlichkeit in den Worten – das ist es, worauf es ankommt.“

Unzufrieden mit dem Chef

In einer nicht repräsentativen Umfrage des weltweit größten Stellenportals „Monster“ gaben von den mehr als 2.400 Befragten drei Viertel an, dass sie gerne einen anderen Vorgesetzten als

den derzeitigen hätten. Womöglich ist diese Zahl etwas zu hoch gegriffen. Denn natürlich gibt es auch in zahntechnischen Laboren sehr viele gute Vorgesetzte und noch mehr Mitarbeiter, die mit ihrem Chef/ihrer Chefin durchaus zufrieden sind. Der Grund der Unzufriedenheit ist sehr oft ein subjektiver, der meist gar nichts mit der fachlichen Kompetenz des Vorgesetzten zu tun hat. Stimmt beispielsweise die Chemie nicht, ist schnell die Beziehung gestört. Noch viel mehr, wenn es dann keine Verständigungsebene gibt. Entscheidend ist also der Grund für die Unzufriedenheit. Und da lohnt es sich, etwas genauer hinzuschauen. Stein des Anstoßes ist in erster Linie das Kommunikationsverhalten des Vorgesetzten. Der größte Teil der Unzufriedenen ist vor allem damit nicht einverstanden. An erster Stelle wird hier der generelle Mangel an Kommunikation genannt: „kommuniziert zu wenig“. Nicht unwesentlich weniger oft folgt die Aussage: „kommuniziert nicht offen/nicht ehrlich/nicht verständlich/wenig wertschätzend“. Neben der fehlenden Kommunikation ist es also vor allem die Qualität der Kommunikation, die vielfach auch im Labor Anlass zur Beanstandung gibt.

Führungssprache – gibt es die?

Wer als Vorgesetzter etwas sagt, sollte es so tun, dass es bei seinen Mitarbeitern auch richtig an-

kommt. Er sollte „Führungssprache“ sprechen – nicht zu verwechseln mit „Kommandosprache“. Das ist leichter gesagt als getan, denn eine eigene „Führungssprache“ gibt es nicht. Muss es auch nicht. Wohl aber kann sich jeder Vorgesetzte eine durchdachte, auf Wirkung zielende, wertschätzende Gesprächsführung im Umgang mit seinen Mitarbeitern zu eigen machen. Die fünf Gestaltungsmöglichkeiten – Mitteilungen, Aussagen, Fragen, Urteile und Appelle – ermöglichen unterschiedlichste Dialogausprägungen, angepasst an die verschiedensten Gesprächssituationen. Die Parameter für den richtigen Weg liefert die Zielsetzung. Denn jede Kommunikation hat ein Ziel – immer! Tiere beispielsweise kommunizieren unter der ganz klaren Prämisse Überleben. Die Botschaft lautet entweder „Hier gibts Nahrung. Ich habe Hunger“ oder sie dient der Fortpflanzung. Falsche Kommunikation wäre lebensbedrohlich.

Kommunikation im Labor hat immer ein Ziel

Jeder gesprochene Satz sollte ein Ziel haben. Diesen Leitsatz sollte sich jeder, der eine Führungsposition im Dentallabor innehat, wieder in Erinnerung rufen: Wir kommunizieren grundsätzlich nur mit einer klaren Zielsetzung. Gäbe es dieses Ziel nicht, bräuchten wir ja gar nichts sagen. Zielgerichtet kommunizieren ist keineswegs mit

„weniger reden“ gleichzusetzen, denn auch oberflächliche Gespräche können durchaus Ziele haben, beispielsweise eine Beziehungskomponente und Warmlaufphase. Aber wer sich gar nicht bewusst ist, welches Ziel er hat, wenn er mit einem anderen redet, läuft Gefahr, dass etwas schiefgeht. Ja, eigentlich kann er sein Ziel gar nicht erreichen, weil er es ja (vielleicht) selbst gar nicht kennt. Beherzigen wir allerdings die Binsenweisheit „Erst denken, dann reden!“, wird das Gehirn in Bewegung gesetzt. Worte werden so ausgewählt, dass sie auch mit dem Ziel der beabsichtigten Kommunikation übereinstimmen. Schließlich hinterlässt alles, was wir sagen, einen bleibenden Eindruck, unabhängig davon, ob es mit Bedacht ausgesprochen oder nur so dahingesagt wurde. Und wenn die Botschaft schon so bewusst formuliert wird, lässt sich gleich noch ein weiterer Effekt nutzen. Nämlich der der positiven Wörter. Im Gegensatz zu den negativen, können diese nämlich motivieren, weil der Sprecher selbst davon positiv beeinflusst wird.

Wenn das Ziel nicht mit der Kommunikation übereinstimmt

Noch schlimmer als Kommunikation ohne Ziel ist es, wenn mit dem Gesagten ein anderes Ziel als das vorgegebene verfolgt wird. „Ich will die Mitarbeiter von der neuen Vorgehensweise im Labor überzeugen“ ist das

verinnerlichte Ziel. Kommuniziert wird dann aber mit einer Frage: „Wie finden Sie die neue Technik zur Herstellung eines Inlays?“. Hier würde man meinen, der Laborchef operiert mit der Zielsetzung „Ich will wissen, was Sie dazu meinen“. Reagieren die Mitarbeiter, anders als erhofft, allerdings negativ und sagen ganz ehrlich: „Wir finden, die Maschine ist Schrott“, ist die Gegenreaktion vom Chef vorprogrammiert: „Also das sehen sie alle falsch. Die Technik beinhaltet grandiose Chancen – nicht nur für uns als Labor, sondern auch für jeden einzelnen von Ihnen, der sich in die Materie einarbeitet.“ Hier wird subtil über die Sprache geoutet: Ich will euch haben! Aber ausgesprochen wird das natürlich nicht, sondern etwas anderes. Der Vorgesetzte bewegt sich in einem Gefahrenbereich: Das Ziel stimmt nicht mit der Kommunikation überein. Und schon ist der Samen ausgebracht, dass in der Summe solcher Erlebnisse Mitarbeiter sagen: „Kommuniziert unehrlich“. Dieses unehrlich muss nicht mal „lügen“ heißen. Oft ist es eben nur dieses dumpfe Gefühl, das hinterlassen wird. Achtung: Falsch gesendete und damit entsprechend ankommende Inhalte oder Botschaften sind grundsätzlich nicht etwa ein

Problem des Empfängers, wie allzu leicht und gerne geglaubt wird. Es ist ausschließlich ein Problem des Senders dieser Informationen.

Kommunikation ist keine Einbahnstraße

Wie bedeutend dieses Thema in der Führung von Mitarbeitern ist, zeigt sich in dem, was sich auf der Kommunikationsebene zwischen Führungskraft und Mitarbeitern im Labor tatsächlich abspielt. Gesagt ist noch nicht umgesetzt. Erst recht nicht, wenn das Gesagte zu wenig oder unverständlich ist. Denn zwischen Sagen und Hören, zwischen Hören und Verstehen, zwischen Verstehen und Begreifen und letztendlich zwischen Begreifen und Umsetzen liegt jeweils eine eigene Welt! Nur mit einer klaren und verständlichen Kommunikation kann diese Aktionskette so funktionieren, dass am Ende auch das gewünschte Ergebnis herauskommt. Damit die Kommunikation zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern im Dentallabor nicht zur Einbahnstraße wird, lohnt es sich also, kurz oder auch länger zu überlegen: Was will ich mitteilen? Was will ich erreichen? Und dann sollte ganz ehrlich genau dieses Ziel verfolgt

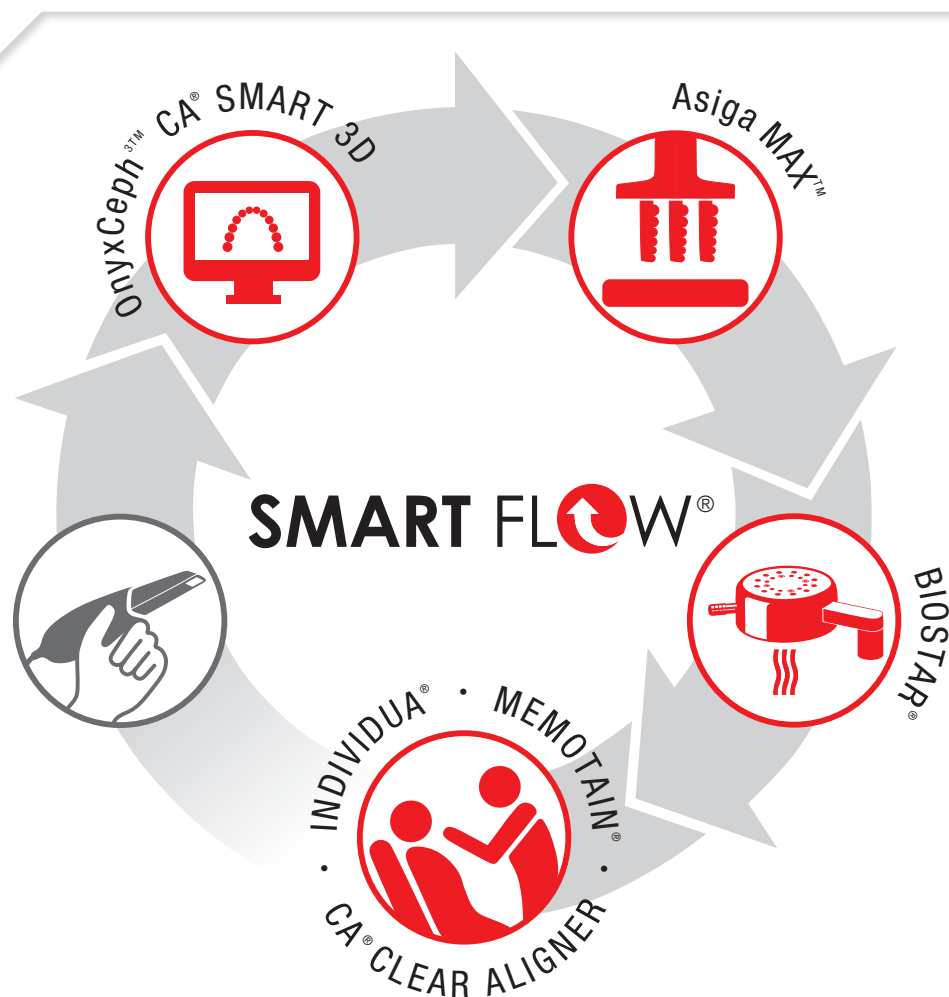
werden – und kein verstecktes. Unehrlichkeit wird heute schneller durchschaut. Die Menschen sind hier nachweisbar kompetenter und sensibler als sie es noch vor zwanzig Jahren waren. Sie hinterfragen die Dinge. Auch dass man den Mitarbeitern eine Sache nach bewährter Methode „verkauft“, funktioniert nicht mehr. Führungskräfte im zahntechnischen Labor sollten deshalb ihrem Gegenüber – ob Kollege, Mitarbeiter oder Zahnarzt und Patient, für die diese Regeln ebenfalls gelten – immer mit einer wertschätzenden Haltung begegnen. Vor allem aber sollten sie regelmäßig ihre eigene Kommunikation reflektieren. Das Motto lautet: einfach offen, zielorientiert und ehrlich sein! Denn stimmt die Sprache, ist das Gesagte auch das Gemeinte – ganz im Sinne von Konfuzius und einer guten Führungskultur im Labor. **ZT**

ZT Adresse

Stefan Häseli
 Ringstr. 16 a
 9200 Gossau SG, Schweiz
 Tel.: +41 71 2602226
 www.atelier-ct.ch
 www.stefan-haeseli.com



ANZEIGE



Erleben Sie SMART FLOW:



SMART FLOW:

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

// Step 1: Planen und Umstellen.

// Step 2: 3D-Drucken in high Definition.

// Step 3: Höchstleistung bei allen Tiefziehenanwendungen.

// Step 4: Individuelle Behandlung mit CA® CLEAR ALIGNER, INDIVIDUA®, MEMOTAIN®.

SCHEU-DENTAL GmbH
 www.scheu-dental.com

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



Effektive Zahnstellungskorrektur im Frontzahnggebiet

Im Fachbeitrag beschreibt ZA Philipp Silber eine kosmetisch orientierte Zahnregulierung mit optilign (dentona).



Abb. 1



Abb. 2

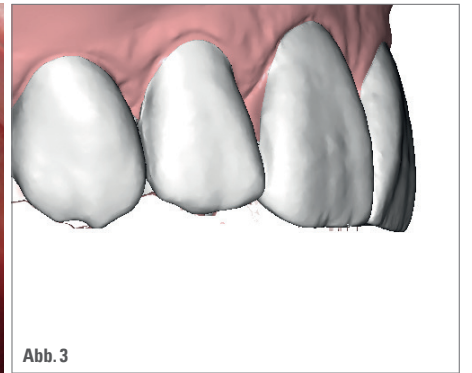


Abb. 3

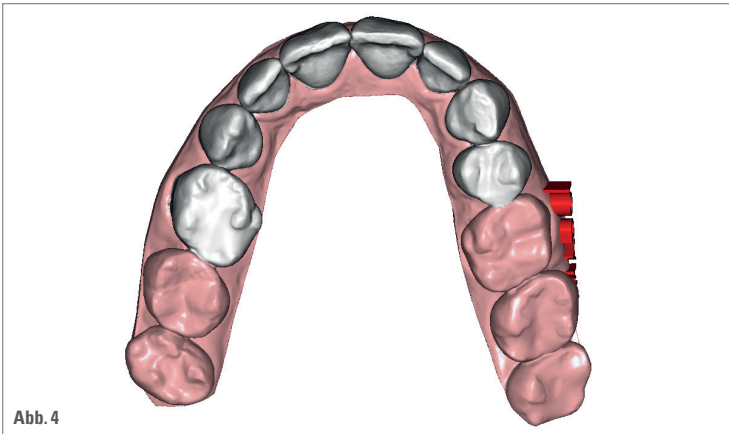


Abb. 4

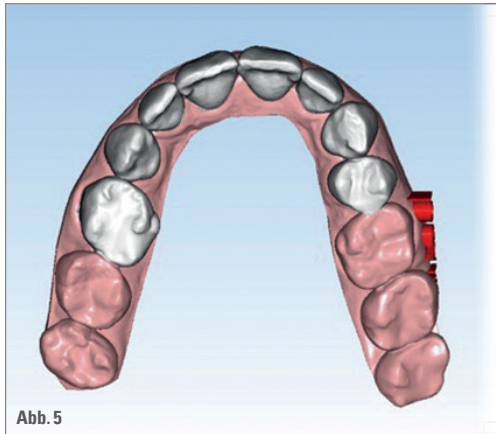


Abb. 5



Abb. 6a

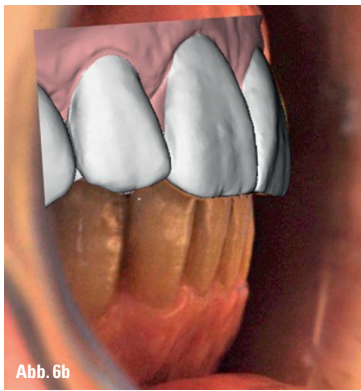


Abb. 6b



Abb. 7



Abb. 8

Abb. 1 und 2: Ausgangssituation. Die Zähne im Oberkiefer sollen in eine harmonische Reihe gebracht werden. **Abb. 3 und 4:** Ergebnis der CAD-Planung in der Software Maestro 3D Ortho Studio (Vertrieb: dentona). **Abb. 5 und 6:** Zahn 21 ist nach labial geschoben und die beiden seitlichen Schneidezähne mesial so rotiert, dass sie sich in die Zahnreihe einfügen. **Abb. 7 und 8:** Beispielhafte Darstellung: Modelldruck im 3-D-Drucker Asiga (dentona) mit entsprechendem Druckermaterial (hier: optiprint model, dentona) und das gedruckte Modell im Tiefziehgerät.

Schöne, gerade Zähne – mit diesem Anliegen konsultieren immer mehr Erwachsene die Zahnarztpraxis. Die Regulierung der Zahnstellung soll schnell und unauffällig erfolgen. Konventionelle orthodontische Geräte (z. B. Zahnsperre, Brackets) kommen oft nicht infrage. Als Alternative hat sich die Schienentherapie (Aligner, aus dem Englischen: to align – ausrichten) etabliert. Beispiel ist optilign von dentona. Allgemeintätigen Zahnärzten und Dentallaboren wird mit dem Konzept ein hürdenfreier Zugang zum großen Feld der Kieferorthopädie geboten: Auf Basis einer Computersimulation können einfache Zahnstellungskorrekturen vom allgemeinpraktizierenden Zahnarzt vorgenommen werden.

Überblick orthodontische Schienentherapie

Grundsätzlich basiert die Regulierung der Zahnstellung mittels Schienentherapie auf einer digitalen Behandlungsplanung. Mehrere Therapiesequenzen bilden den Weg zum gewünschten Ergebnis. Pro Therapiesequenz werden Zwischenmodelle und transparente Schienen (Tiefziehverfahren) hergestellt. Der Patient trägt die Schiene über den entsprechend notwendigen Zeitraum und entfernt sie nur zum Essen und zur Zahnreinigung. In der Literatur wird berichtet, dass mit einem Aligner-Konzept

moderate Lücken und Engstände gut korrigiert werden können. Meistens ist bei Engständen unterstützend eine interdentale Schmelzreduktion (Stripping) notwendig.

Interessant ist ein Blick auf die historische Entwicklung, denn das Bewegen von Zähnen mit Kunststoffschienen ist keineswegs neu. Bereits 1945 entwickelte der Kieferorthopäde H.D. Kesling sogenannte „Tooth Positioner Appliance“. Es handelte sich um eine einteilige elastische Kunststoffschiene. In den folgenden Jahrzehnten wurden immer wieder Systematiken für eine drahtfreie Kieferorthopädie vorgestellt. Behandlungsmethoden und -mittel wurden perfektioniert. Als großes Problem galt die Tatsache, dass für jeden Therapieschritt neue Set-up-Modelle angefertigt werden mussten. Bei der heute gängigen Aligner-Therapie erfolgt die Planung komplett digital. Dies vereinfacht die kieferorthopädische Behandlung signifikant. Die einst manuell hergestellten Set-up-Modelle werden digital gefertigt (3-D-Druck). Das Tiefziehen

der Schienen erfolgt auf herkömmlichem Weg. Ein Vorteil von optilign ist die Wahlfreiheit für Zahnarzt und/oder Dentallabor (siehe Punkt Wahlfreiheit).

Was sagen die Spezialisten?

In einer Stellungnahme der DGKFO (Deutsche Gesellschaft für Kieferorthopädie) postulieren die Spezialisten dem Verfahren einige Vorteile. „[...] Die herausnehmbaren Schienen sind vielfach nahezu unsichtbar. Die häusliche Zahnpflege ist uneingeschränkt möglich. Im Hinblick auf den Parodontalzustand sind sie festsetzenden Apparaturen daher tendenziell überlegen. Auch hinsichtlich der Phonetik und des Tragekomforts bieten Aligner-Systeme Vorteile [...]. Anfängliche Bedenken, das permanente Tragen der Aligner könne negative Effekte auf die Kiefergelenkfunktion haben, sind unbegründet [...]“ (Stellungnahme DGKFO 2010). Ein solches Statement gibt dem Allgemeinpraktiker Sicherheit für sein Tun. Grundsätzlich emp-

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

fehlt die DGKFO nur gut ausgebildeten Zahnärzten, die Therapie vorzunehmen.

Schientherapie in der Allgemeinzahnarztpraxis

Die Schientherapie ist effizient; das Ziel wird in einem überschaubaren Zeitraum erreicht. Zwar bedarf die Behandlung aufgrund des herausnehmbaren Therapiemittels einer hohen Patientencompliance, jedoch treten kaum ästhetische oder phonetische Einschränkungen auf. Zudem ist eine deutlich bessere Mundhygiene gewährleistet als bei feststehenden Therapiegeräten. Außerdem kann die Schientherapie (z.B. optilign) in vielen Indikationen vom Allgemeinpraktiker vorgenommen werden. Jeder in Deutschland approbierte Zahnarzt absolviert während des Studiums sowie im Staatsexamen kieferorthopädische Prüfungen. Das erworbene Wissen reicht in der Regel als Grundlage für die Korrektur der Zahnstellung nach dem Aligner-Konzept, wobei eine Schulung empfehlenswert ist. Für ausgeprägte Dysgnathien bleibt der Kieferorthopäde der Spezialist. Praxis bzw. Labor profitieren von der einfachen Umsetzung. So kann z.B. eine Frontzahnkorrektur mit optilign ohne hohe Investitions-

Wahlfreiheit

Unverzichtbare Module für jede Schientherapie sind Software, 3-D-Drucker und Tiefziehgerät. Vorteil von optilign ist, dass bei Bedarf auf eine Investition in die Software (Anschaffungskosten, Einarbeitungszeit) verzichtet und die Planung an Spezialisten delegiert werden kann. Zahnarzt oder Zahntechniker wählen aus, welche Module in Praxis bzw. Labor eingesetzt werden. Es kann mit eigener Software, eigenem Drucker und einem eigenen Tiefziehgerät arbeiten. Oder es werden nur ein bzw. zwei Module (Modelldruck, Schienenherstellung) inhouse umgesetzt. In diesem Fall schließt dentona die Lücke(n). Grundsätzlich ist festzuhalten, dass sich die Anschaffung eines eigenen Druckers (z.B. Asiga, dentona) über die Aligner-Therapie hinaus rentiert, denn es können zusätzlich andere Indikationen (Situationsmodell, Löffel, Positionierungsschienen) umgesetzt werden.

Effizienz

Mit optilign wird ein effizientes Konzept verfolgt. Die Anzahl der zu druckenden Modelle ist vergleichsweise gering. Pro Sequenz (Modellsatz) werden drei Schienen mit unterschiedlichen Tiefziehfolien (soft, medium, hard) angefertigt. In der ersten Sequenz trägt der Patient die



Abb. 9: Beispielhafte Darstellung: optilign-Set mit drei Modellen (je Sequenz eins) und jeweils drei zugehörigen Schienen.

kosten angeboten werden. Wenn nötig, wird über eine Machbarkeitsanfrage bei dentona eine zweite Meinung von kieferorthopädisch erfahrenen Zahnärzten eingeholt.

optilign: Besonderheiten des Konzeptes

Lange Zeit war das Aligner-Konzept von einem amerikanischen Unternehmen patentrechtlich geschützt. In dem weitgehend geschlossenen System übernahm der Anbieter die Aufgaben eines zahntechnischen Labors bzw. Praxislabors. Mit Auslaufen der Patente wurden andere Therapiesysteme auf Aligner-Basis am Markt etabliert, z.B. optilign von dentona. Großer Vorteil ist die Flexibilität eines offenen Systems.

weiche Schiene, danach die mittelharte und zum Schluss die harte Schiene. Danach erfolgt der Wechsel zur nächsten Sequenz. Durch dieses Vorgehen werden weniger Modelle benötigt und die Effizienz erhöht.

Patientenfall

Im vorliegenden Fall wünscht die Patientin eine Harmonisierung der Frontzahnreihe im Oberkiefer. Sie stört sich am leicht verschachtelten Verlauf der Frontzähne im Oberkiefer und insbesondere an der stark nach palatinal gekippten Stellung von Zahn 21 (Abb. 1 und 2). Dem Vorschlag, die Zahnreihe mit einer optilign-Schientherapie zu harmonisieren, stimmt sie nach ausführlichem Informationsgespräch zu.

VINTAGE PRO

Pure Inspiration



Jetzt
kostenfrei testen!
info@shofu.de



www.shofu.de

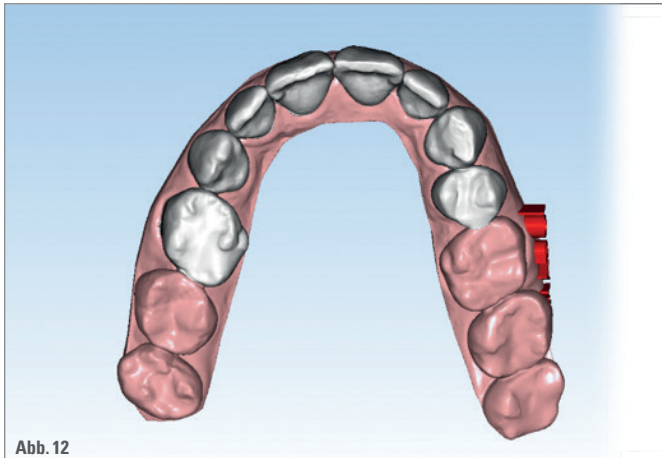


Abb. 10

Abb. 11

Abb. 12

Abb. 10 und 11: Situation nach drei Monaten: Der Schneidekantenverlauf im Oberkiefer ist fast ebenmäßig. Abb. 12: Situation zum Abschluss der Therapie sowie die CAD-Planung. Das Therapieergebnis entspricht der in der Software geplanten Situation.

Planung der Therapiesequenzen

Im ersten Schritt erfolgt die Abformung der Situation. Hierbei ist auf die hohe Qualität zu achten. Verzüge, Bläschen oder andere Unzulänglichkeiten sind für eine präzise Therapieplanung zu vermeiden. Alternativ kann die Situation mit einem Intraoralscanner erfasst werden, wobei auch hier die hohe Qualität der Aufnahme maßgeblich ist.

Partnerlabor. Hier erfolgt die vorbereitende Planung, die freigegeben werden muss. Gegebenenfalls kann über eine Machbarkeitsanfrage die Meinung von kieferorthopädisch erfahrenen Zahnärzten eingeholt werden.

3. Zahnarzt oder Dentallabor senden die Modelldaten an den Planungsservice von dentona.

mentiert die Zähne automatisch. Die Zähne können nun aus dem virtuellen Modell herausgetrennt und an gewünschter Position eingefügt werden. Die intuitive Software bietet unterschiedliche Tools für Rotations-, Kipp- und Translationsbewegungen (Extrusion/Intrusion, Mesial-/Distal-, Torque- und Labial-/Lingual-Bewegungen). Hinweis: Beim Bewegen der Zähne ist immer die klinische Machbarkeit zu berücksichtigen. Die Software kann so programmiert werden, dass maximale Bewegungsgrenzen angezeigt und bei der Planung Warnungen ausgegeben werden, sobald die klinische Machbarkeitsgrenze überschritten ist. Für die angestrebte Korrektur der Frontzahnstellung sind in diesem Fall drei Sequenzen notwendig, um den Engstand aufzulösen und einen harmonischen Verlauf zu erzielen. Zahn 21 soll nach labial „geschoben“ und die beiden Zweier mesial rotiert werden (Abb. 3 bis 6a und b).

Modell- und Schienenherstellung
Nach der Bestätigung der Planung bzw. der Therapiesequen-

zen werden die STL-Daten für den 3-Druck vorbereitet. Zusätzlich zur Leistungsfähigkeit des Druckers (Asiga, dentona) spielt das Druckermaterial eine wichtige Rolle (Abb. 7 und 8). Es sollte ein stabiles Material mit hoher Zeichnungsschärfe verwendet werden, wie z.B. optiprint model (dentona). Das Tiefziehen der Schienen erfolgt auf herkömmlichem Weg. Als Schienenmaterial (soft, medium, hard) hat sich auch das Produkt von dentona gut bewährt (Abb. 9).

Schientherapie

Protagonist der Behandlung ist der Patient mit seiner Compliance. In diesem Fall erhält die Patientin ein Set mit drei Modellen und neun Schienen (pro Modell drei Schienen – soft, medium, hard) sowie eine detaillierte Anweisung zur Tragedauer und -reihenfolge. Die erste Schiene wird in der Zahnarztpraxis anprobiert bzw. eingesetzt. Nach circa zwei Wochen konsultiert die Patientin die Praxis zu einer Kontrolluntersuchung. Die Compliance bei der Frau ist sehr gut, sodass sie in den kommenden Wochen

eigenständig die Schienen wechseln kann und nur noch alle vier Wochen zur Kontrolle in die Praxis kommt.

Nach circa drei Monaten entspricht die Zahnstellung dem Sollzustand (Abb. 10 und 11). Die beiden Inzisivi haben sich wie geplant in die obere Frontzahnreihe eingeordnet und die Zähne 22 und 12 sind nach mesial einrotiert (Abb. 12 bis 15). Der harmonische Verlauf der Zahnreihe entspricht den Wünschen der Patientin. Um Rezidive zu vermeiden, ist – wie bei jeder Erwachsenen-KFO-Behandlung – eine lebenslange Retention (Retainer) unentbehrlich. Die junge Frau war begeistert vom Ablauf der Therapie und von dem Ergebnis. Faszinierend ist, dass durch die Behandlung keine Nachteile für den Patienten auftreten. Die nahezu schmerzfreie Therapie verläuft in der Regel ohne Nebenwirkungen.

Fazit

optilign bietet dem Zahnarzt und/oder Zahntechniker ein flexibles Aligner-Konzept („unsichtbare Zahnschiene“) und dem Patienten eine komfortable Möglichkeit zur Korrektur der Frontzahnstellung. Das gesamte Vorgehen ist nachvollziehbar, sicher und reproduzierbar. Zahnarzt und Dentallabor haben aufgrund des offenen Systems und der hohen Flexibilität zu jedem Zeitpunkt Wahlfreiheit. Wie in einem Baukastensystem können einzelne Elemente „delegiert“ werden (z.B. Planung). Ist das komplette Equipment vorhanden, setzen Zahnarzt und Zahntechniker alle Schritte innerhalb des optilign-Konzeptes selbst um. Diese durchdachte Systematik ist optimal, denn Einsteiger in die digitale Technologie können ebenso von dem Konzept profitieren wie langjährige Experten. **ZT**

ZT Adresse

Zahnarztpraxis Philipp Silber
Breitenweg 12
82441 Ohlstadt
Tel.: 08841 7853
info@praxis-silber.de
www.praxis-silber.de

ANZEIGE

Scheideanstalt.de
Ankauf von Dentscheidgut
▪ tagesaktuelle Ankaufskurse
▪ professionelle Edelmetall-Analyse
▪ schnelle Vergütung
ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
+49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de
ESG Edelmetall-Service GmbH
+41 55 615 42 36
www.Scheideanstalt.ch

Möglichkeiten der Therapieplanung mit optilign:

1. Zahnarzt digitalisiert die Modelle und nimmt die Therapieplanung in der Software vor.
2. Zahnarzt sendet Abformungen oder Modelldaten an das

In diesem Fall erfolgt die Planung in der Praxis. Zunächst werden die Daten digitalisiert bzw. in der Software Maestro 3D Ortho Studio (Vertrieb: dentona) zusammengeführt. Basierend auf den digitalen Situationsmodellen, dem Röntgenstatus (OPG) und den intraoralen Fotos können nun die Ausgangssituation beurteilt sowie das Platzangebot evaluiert werden. Anhand der Istsituation und der anatomischen Gegebenheiten ist das Behandlungsziel zu definieren. Für die Planung wird in der Software mesial sowie distal eines Zahnes die breiteste Stelle markiert. Basierend darauf erkennt die Software Konturen sowie Sulkusverlauf und seg-



Abb. 13

Abb. 14

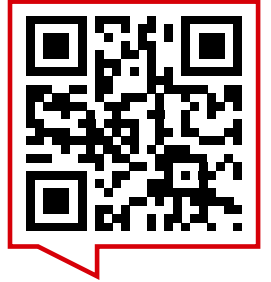
Abb. 13 und 14: Gegenüberstellung: Therapiebeginn und Therapieende als klinisches Bild sowie aus der CAD-Planung.



DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

15. und 16. Februar 2019
Hagen – Dentales Fortbildungszentrum Hagen

ONLINE-ANMELDUNG



www.ddt-info.de



Thema

Update 2019

Veranstalter:

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig | Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308 | Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de | www.oemus.com

Faxantwort an **+49 341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm zu den DIGITALEN DENTALEN TECHNOLOGIEN 2019 zu.

Titel, Name, Vorname

E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

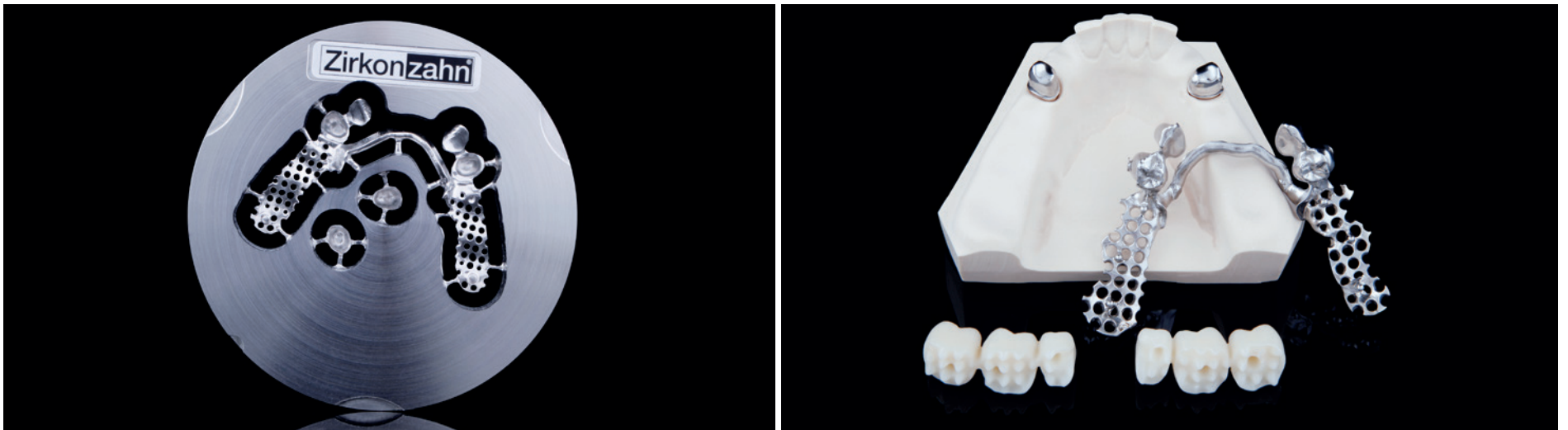
Stempel

ZT 9/18

ZT PRODUKTE

Präzision in einem Fräsvorgang

Teleskopierende Modellgussstruktur mit individuell gefrästen Kunststoffzähnen können in einem Vorgang gefräst werden.



Die CAD/CAM-gestützte Fertigung einer teleskopierenden Modellgussversorgung aus Kobalt-Chrom mit perfekter Friktion erfordert höchste Fräspräzision. Das gilt besonders, wenn Teleskopprimärteile und Sekundärstruktur in einem Fräsvorgang gefertigt werden. Mit dem Zirkonzahn CAD/CAM-System ist dies möglich. Hierzu wird die Ausgangssituation von Intraoral- oder Modellscanner zunächst digitalisiert und für eine erste Zahnaufstellung in die Software Zirkonzahn.Modellier übertragen. Diese Aufstellung dient sowohl als Orientierung für die sich anschließende Modellation der Primärteile als auch für die Gestaltung der fehlenden Zähne. Die Kunststoff-

zähne sowie die digital erstellten reduzierten Kronen werden nun in die Software Zirkonzahn. Partial-Planner übertragen. Hier erfolgt durch das automatische Adaptieren der Kronen die digitale Konstruktion der Modellgussstruktur mit Sublingualbügel und Lochretention. Die gewünschte Friktion wird durch das Definieren spezifischer Parameter in der Software festgelegt. Bevor alle digital erstellten Komponenten im Fräsgewerk M4 Wet Heavy Metal in einem Fräsvorgang gefertigt werden, müssen die Kunststoffzähne final an die Lochretentionen angepasst werden. Hierfür werden die Zähne nach dem „Stego-Prinzip“ mit legosteintypischen Noppen versehen.

Nach Umsetzung in den Hochleistungskunststoff Multistratum® Flexible können sie dadurch, so einfach wie Legosteine, auf die Modellgussstruktur gesteckt werden. Dieses Steckprinzip kann optional auch für die Befestigung gefräster Gingivaanteile angewendet werden. Während Kunststoffzähne und Primärteleskope aus Kobalt-Chrom sofort nach dem Fräsen entnommen werden, verbleibt die Modellgussstruktur zunächst im Fräsgewerk. Anhand der auf Hochglanz polierten Primärteile wird die Friktion kontrolliert. Falls die Friktion einer Korrektur bedarf, können die Sekundärteile über eine spezielle Funktion der Software Zirkonzahn.Nesting ma-

schinell nachbearbeitet werden. Sobald Primär- und Sekundärteile optimal ineinandergleiten, kann auch die Modellgussstruktur entnommen und final ausgearbeitet werden. Im Rahmen der Vortragstour von Enrico Steger können sich Interessierte über dieses neue Verfahren zur Herstellung friktiver Versorgungsinformationen und zugleich alle Neuheiten rund um das Zirkonzahn CAD/CAM-System und die Zirkonzahnmaterialien erfahren. **ZT**

Nächste Termine 2018 Vortragstour Enrico Steger:
12.11. Deggendorf
13.11. Ingolstadt
14.11. Ulm
15.11. München

ZT Adresse

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

ANZEIGE

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



Herbstaktion

Bei SHOFU regnet es ab 1. September satte Prozente.



Auf bewährte Qualität setzen und dabei von attraktiven Angeboten profitieren: Bei SHOFU gibt es vom 1. September bis einschließlich 15. Dezember 2018 die beliebtesten Produkte für Zahntechniker und Zahnmediziner noch günstiger. Ob Komposit- oder Keramiksysteme, CAD/CAM-Materialien, Einbettmassen oder die moderne Dentalkamera EyeSpecial C-III: Bei der Herbstaktion des japanischen Herstellers gibt es bis zu 50 Prozent Rabatt auf ausgewählte Materialien, Sets und Geräte.

Bis zu 50 Prozent auf diverse Sortimente

Gleichzeitig Qualitäts- und Preisvorteile sichern? Mit der Rabattaktion „Es regnet Prozente“ erhält man im Herbst dieses Jahres die beliebtesten Produkte zu den niedrigsten Kosten – sowohl im zahntechnischen als auch im zahnmedizinischen Bereich. So gibt es außerordentliche Sonderpreise auf diverse Kits aus den Systemen CERAMAGE und

CERAMAGE UP, BEAUTIFIL Flow Plus X, BEAUTIFIL II LS, Vintage PRO sowie SHOFU Block HC und Ceravety Press & Cast. Auch auf die neuen One Gloss Mounted-Polierer und auf die EyeSpecial C-III erhält man bis zum 15. Dezember einen besonderen Nachlass.

Wer auf Qualität für weniger Geld setzen möchte und sich für die Herbstaktionen interessiert, kann sich über die einzelnen Produkte und ihre Preisvorteile bei seinem zuständigen Außendienstmitarbeiter, im Dentalfachhandel, auf den dentalen Fachmessen oder direkt bei SHOFU unter info@shofu.de informieren und bestellen. **ZT**

ZT Adresse

SHOFU Dental GmbH
Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 02102 8664-0
Fax: 02102 8664-64
info@shofu.de
www.shofu.de

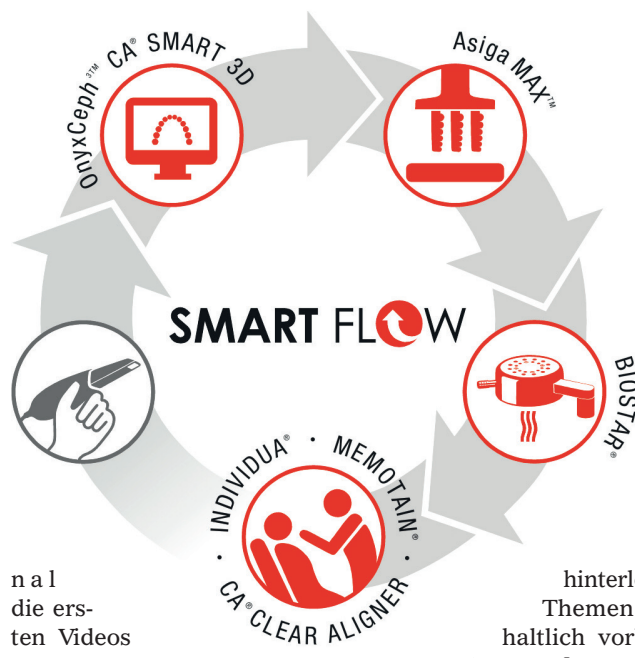
Lückenlos, digital, aus einer Hand

Das Komplettangebot von SCHEU-DENTAL und CA DIGITAL für die digitale Prozesskette in Praxen und Laboren heißt SMART FLOW.

SMART FLOW von SCHEU-DENTAL und CA DIGITAL ist ein ineinandergreifendes Konzept, um Anwenderinnen und Anwendern jederzeit den modularen Einstieg in den digitalen Workflow zu ermöglichen. Es hält für jeden Schritt von der digitalen Zahnumstellung bis hin zur Patientenbehandlung mindestens ein passendes Produkt bereit.

1. Software anwenden

Anhand der OnyxCeph^{3TM} CA[®] SMART 3D Software lässt sich die virtuelle Behandlungsplanung vornehmen, zum Beispiel für die Alignertherapie. SCHEU-DENTAL hat einige Tutorials zur Softwareanwendung zusammengestellt und diese Bibliothek soll weiterwachsen. Aktuell sind in dem SCHEU-DENTAL YouTube-Ka-



nal die ersten Videos rund um den Datenimport, das Sockeln von Modellen und das Segmentieren

hinterlegt. Diese Themen sind inhaltlich vorbereitend auf das CA[®]-Modul und die Durchführung von Messungen beziehungsweise Diagnostiken.



2. 3-D-Drucken

Mit ein paar Klicks werden die STL-Daten aus der OnyxCeph^{3TM} CA[®] SMART 3D Software über eine Schnittstelle direkt an den 3-D-Drucker Asiga MAXTM übertragen und gedruckt.

3. Tiefziehen

Die mittels 3-D-Druck generierten Modelle eignen sich für sämtliche Anwendungen mit den Tiefziehgeräten BIOSTAR[®] oder MINISTAR S[®]. Das Anwendungsspektrum ist vielfältig.

4. Behandeln

Der Kreis schließt sich mit dem Einsatz verschiedener Behandlungsgeräte. So lässt sich mit der digitalen Prozesskette SMART FLOW und den entsprechenden

Produkten zum Beispiel der CA[®] CLEAR ALIGNER anfertigen. Der MEMOTAIN[®] Retainer oder INDIVIDUA[®], die Transfermasken für die indirekte Klebtechnik, sind exklusiv bei CA DIGITAL erhältlich.

Der YouTube-Kanal von SCHEU-DENTAL hält neben der Anwendung der OnyxCeph^{3TM} CA[®] SMART 3D Software weitere Schulungsvideos zur Tiefziehtechnik und CA[®] CLEAR ALIGNER Behandlung bereit. **ZT**

ZT Adresse

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

Schleifset für präzise Ergebnisse

BRIEGELDENTAL bietet Instrumente von Osaka im Sortiment an.



Im August letzten Jahres nahm BRIEGELDENTAL auf Wunsch von ZTM Simon Schömer zwei durchgesinterte Diamantschleifkörper der Firma Osaka in das Sortiment auf. Während eines Lehrgangs im Osaka Ceramic Training Center in Japan wurde ZTM Simon Schömer alles über die Oberflächenbearbeitung von Sensei Shigeo Kataoka nähergebracht. Dazu verwendete er

zwei besondere Diamanten mit herausragender Qualität, welche nun BRIEGELDENTAL in einem Set anbietet. Der große Diamant eignet sich hervorragend für das Ausarbeiten der Leisten in verschiedenen labialen Ebenen und kann sogar für Zirkon verwendet werden. Der feinere und grazilere Diamant ist hingegen für die labialen Details sowie für die horizontalen und vertikalen Vertiefungen bestimmt. Zusätzlich kann er für Fissuren und Strukturen bei Lithiumdisilikat verwendet werden. Viele Kunden sind schon überzeugt, da für sie durch die hohe Qualität ein wesentlicher Mehrwert entsteht. **ZT**

ZT Adresse

BRIEGELDENTAL
Rudolf-Diesel-Ring 12
82054 Sauerlach
Tel.: 08104 889690
Fax: 08104 6287733
info@briegeldental.de
www.briegeldental.de



ANZEIGE



ZAHNTECHNISCHE FORTBILDUNG MIT KONZEPT

Curriculum „Zahntechnische Implantatprothetik – DGZI“

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

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

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

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

DGZI
Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.

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

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

Zahnärzte & Zahntechniker im Team möglich

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



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

Goldmünzen im Investment-Check

Die ESG Edelmetall-Service GmbH gibt eine Übersicht über ein beliebtes Anlageprodukt.

Schon seit vielen Jahrhunderten zählen Münzen zu den begehrtesten Sammelobjekten. Doch nicht nur passionierte Sammler, auch Anleger setzen häufig auf diese Form des Edelmetalls, unterscheiden dabei jedoch zwischen Sammel- und Anlagemünzen. „Letztere werden ähnlich wie Goldbarren vor allem zu Investmentzwecken gehandelt. Der Sammelgedanke ist hierbei untergeordnet. Bei Sammelmünzen handelt es sich hingegen um seltene Münzen, deren Kaufpreis oftmals über dem eigentlichen Materialwert liegt“, erklärt Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG.

Barren oder Münzen?

Als Anlagemünzen gelten sowohl eigens zu Investmentzwecken produzierte Münzen als auch ältere Umlaufgoldmünzen, die früher tatsächlich als Währung dienten. Letztere kommen allerdings nur infrage, wenn von ihnen noch eine hohe Stückzahl verfügbar ist, denn nur dann liegt ihr Wert dicht am Goldpreis. Gibt es von ihnen nur noch wenige Exemplare, fallen sie in die Kategorie der Sammelmünzen und werden über dem reinen Materialwert gehandelt. In einigen anderen Ländern zahlen Anleger auf Goldmünzen, anders als auf Barren, keine Steuern. In Deutschland spielt es letztendlich keine Rolle, ob sich

Käufer für Goldmünzen oder für Barren entscheiden, denn Anlagegold ist hier in jeglicher Form steuerfrei. Wer Spaß am Sammeln hat, kann sein Edelmetallportfolio hierzulande also auch problemlos mischen. „Wir emp-



fehlen immer, die Produkte zu kaufen, die am dichtesten am Goldpreis gehandelt werden. Bei einem späteren Verkauf bringt alles denselben Preis pro Gramm. Je günstiger Anleger einkaufen, umso höher ist nach einem Kursanstieg also ihr Gewinn“, weiß Dominik Lochmann.

Besonders begehrt

Als beliebte Anlagemünzen gelten die südafrikanischen Krugerrands, die kanadischen Maple Leafs und die australischen Känguru-Goldmünzen. Erstmals 1967 produziert, stellt der Krugerrand

die wohl bekannteste Goldmünze der Welt dar. Aufgrund seiner 22 Karat-Goldlegierung mit Kupferbeimischung gilt er außerdem als ausgesprochen robust. Maple Leaf und Känguru zählen mit einem hohen Goldgehalt von 999,9 zu den Feingoldmünzen. Beide sind ebenfalls international bekannt und werden dicht am Goldpreis gehandelt. Bei den Umlaufgoldmünzen gehören die alten preussischen Kaiserreich-Goldmünzen, die englischen Sovereigns, die Schweizer Vrenelis und die alten französischen Franc-Goldmünzen zu den Favoriten der Anleger. „Ihren Charme macht aus, dass sie vor langer Zeit tatsächlich als Währung genutzt wurden. Sie haben somit schon zwei Weltkriege und andere historische Ereignisse überstanden. Ob sich Anleger nun allerdings für eigens produzierte Investmentmünzen oder für die älteren Umlaufmünzen entscheiden, ist Geschmackssache“, erklärt Dominik Lochmann abschließend. **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

Neu: Alignertherapie

Die white digital dental GmbH bietet mit der Alignertherapie eine weitere Methode zur Frontzahnkorrektur an.

Bisher war die Korrektur von Zahnfehlstellungen oftmals nur mit auffälligen und störenden Zahnspangen möglich. Diese werden allerdings häufig von erwachsenen Patienten abgelehnt. Das möchte white digital dental ändern: So bietet das Chemnitzer Fertigungszentrum ab sofort Unterstützung im Bereich der Aligner- und Retainertherapie an. Diese moderne Behandlungsmethode ermöglicht eine nahezu unsichtbare Korrektur von Zahnfehlstellungen, Engständen und Lücken. Zur Behandlung werden transparente und individuell angefertigte Kunststoffschienen genutzt. Dabei werden die Zähne in mehreren Behandlungsschritten in die richtige Position gebracht. Hierbei nutzt white Schienen unterschiedlicher Stärken, welche im zweiwöchentlichen Wechsel vom Patienten getragen werden. Diese sind in den Stärken Soft, Medium und Hard nacheinander anzuwenden, wodurch ein schonender Behandlungsverlauf gewährleistet werden kann. Die Alignertherapie bietet im Gegensatz zu herkömmlichen Korrekturmaßnahmen viele Vorteile, denn die gesamte Therapieplanung wird individuell auf den Patienten abgestimmt. Alignerschienen sind unauffällig, passgenau und besitzen keine störenden Metalldrähte. Des Wei-



teren können sie flexibel beim Essen oder Zähneputzen herausgenommen werden, womit die Behandlung effektiv und schmerzfrei zugleich ist. Die Annäherung an ein optimales Ergebnis erfolgt in mehreren, aufeinanderfolgenden Schritten und ermöglicht somit eine sanfte Verschiebung in einem kurzen, mehrwöchigen Zeitraum. Zudem wird nicht nur das ästhetische Erscheinungsbild verbessert: Unbegradigte oder zu eng stehende Zähne sind schwierig zu pflegen, wodurch Erkrankungen wie Karies oder Parodontitis begünstigt werden. Eine optimierte Zahnstellung wirkt sich somit ebenso positiv auf die Zahnhygiene und die Gesundheit des Patienten aus. **ZT**

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

Schluss mit der typischen „Schmutzecke“

Die Firma Reitel entwickelt ein Gerät für Hygiene und Sauberkeit im Labor.

Wer kennt das nicht? Regelmäßig müssen Gipsmodelle von Wachsresten befreit und Oberflächen entfettet werden. Dabei entsteht Schmutz – und das nicht zu wenig! Aber wer denkt dabei an die Hygiene und Sauberkeit im Labor – von der eigenen

Gesundheit mal ganz abgesehen? Die Firma Reitel hatte deshalb die kreative Idee, zu diesen Zwecken ein spezielles Gerät zu entwickeln: das Biosteam Center. Bei dem Biosteam Center handelt es sich um eine Box aus Edelstahl, die völlig unabhängig vom

Wasseranschluss nahezu überall im Zahnlabor aufgestellt werden kann. Durch die flexiblen Aufstellmöglichkeiten kann das Gerät mit jedem beliebigen Dampfstrahler kombiniert werden. Das Center beinhaltet eine großzügige Abdampfkammer mit

integrierter, geräuscharmer Absaugung, die sich entweder per Hand- oder Fußtaster bedienen lässt. Schmutznebel, der beim Abdampfen der zahntechnischen Arbeiten entsteht, wird so direkt abgesaugt, und die Umgebung des Arbeitsplatzes bleibt sauber. Für einen guten Blick und eine angenehme Arbeitsatmosphäre sorgt außerdem die helle LED-Beleuchtung, die standardmäßig in jedem Gerät verbaut ist. Unterhalb des Arbeitsbereiches befindet sich ein Tank, der kondensierendes und überschüssiges Wasser auffängt. Das spezielle 3-fach-Filterssystem bindet Verunreinigungen wie Wachse oder Klebereste. Mit nur wenigen Handgriffen kann die Filtermatte ausgetauscht bzw. entsorgt werden. Sollte der große Tank einmal gefüllt sein, lässt sich das Abwasser einfach über den mitgelieferten Schlauch ins Waschbecken ableiten. Eine Kontamination mit Keimen ist dadurch so gut wie ausgeschlossen. Sollte das Biosteam Center zu

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

groß ausfallen, bietet Reitel mit der Abdampfschale die kleinere Gerätevariante an – ebenfalls aus hochwertigem Edelstahl, flexibel aufstellbar und leicht zu reinigen. **ZT**

ZT Adresse

REITEL Feinwerktechnik GmbH

Senfdamm 20
49152 Bad Essen
Tel.: 05472 9432-0
Fax: 05472 9432-40
info@reitel.com
www.reitel.com



Multilayer Zirkon mit dritter Dimension

dentona startete am 1. September mit neuem Zirkonportfolio.



dentona bietet seit Jahren ganzheitliche CAD/CAM-Technologiepakete aus Modell- und Abformscannern, CAD-Softwarelösungen, 3-D-Drucksystemen, Fräsmaschinen, CAM-Softwaresystemen und Verbrauchsmaterialien von additiven Harzen bis zu den Fräsrohlingen aus Kunststoff und Zirkonoxid an. Zum 1. September startete das Dortmunder Traditionsunternehmen die Markteinführung seines neuen optimill Zirkonoxid-Sortiments, das alle Bedürfnisse des modernen Dental-labors abdeckt. Neben den effi-

zienten Hightech Multilayer Rohlingen sind die mono-vor-eingefärbten Blanks sowie die weißen Zirkonoxidblanks eine hochwertige und wirtschaftliche Abrundung des Sortiments für Großlabore und Fräszentren ebenso wie für innovative handwerkliche Manufakturen. optimill Multilayer 3D ist das neue Produkt, ein hocheffizienter, keramischer Hybrid, der die besondere Transluzenz von Glaskeramik mit der hohen Festigkeit von Zirkonoxid erstmals intelligent vereint. Um alle gängigen Zahnfarben umsetzen zu können, stehen die Blanks dem

Anwender in 16 Farbabstufungen analog zum VITA classic-Farbsystem zur Verfügung. Das Material verfügt über insgesamt sechs Schichten für die Imitation eines natürlichen Farbverlaufs innerhalb der gewählten Farbstufe. Hinzu kommt ein fließend abnehmender Transluzenzgradient, wodurch der Anwender eine natürliche Transluzenz im Bereich des Zahnschmelzes erzielt, während im Halsbereich des Zahns der gewünschte opake Effekt erreicht wird. Die Transluzenz liegt im inzisalen Bereich bei 57 Prozent und zervikal bei 43 Prozent.

„Zur Revolution wird optimill Multilayer 3D durch die zusätzlichen unterschiedlichen Festigkeitswerte innerhalb eines Zirkonoxidblanks“, so die Dortmunder CAD/CAM-Spezialisten. Im Zahnkörper liegt die Biegefestigkeit bei über 900 MPa und sinkt dann sukzessive von Schicht zu Schicht auf 600 MPa im Schneidebereich. Mit diesem Gradienten in der Biegefestigkeit kann der Techniker eine stabile Restauration herstellen, ohne im okklusalen Bereich in die Gefahr einer zu hohen Härte zu kommen. Hier liegt eine für den Kaukomfort ideale Festigkeit von 600 MPa

an. Damit lassen sich auch weit-spännige Brücken aus Zirkonoxid herstellen, die in Kaukomfort und Ästhetik einer Restauration aus Glaskeramik nahekommen, die aufgrund der geringeren Festigkeit nicht für weitspännige Brücken geeignet ist. **ZT**

ZT Adresse

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

ANZEIGE

microtec

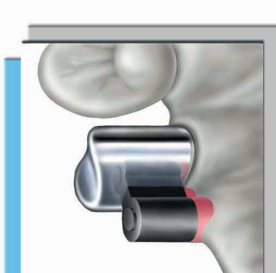
...mehr Ideen - weniger Aufwand

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


TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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

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



platzieren



modellieren



aktivieren



Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

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

Compatible with **exocad**

Bitte kreuzen Sie an:

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

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

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880



Rundum gut versorgt

GC erweitert das zahntechnische Portfolio stetig und passt dieses an die Bedürfnisse der Labore an.



Infos zum Unternehmen



Die Entwicklung neuer Lösungen für das zahntechnische Labor ist komplex und zeitintensiv. Viele Hersteller legen hierbei mittlerweile ein besonderes Augenmerk darauf, Anwender schon in den Entwicklungsprozess einzubeziehen. Ein Ansatz, den auch das japanische Unternehmen GC verfolgt, das sich bei jeder Produktentwicklung die Frage stellt, wie sich die tägliche Arbeit im Labor positiv beeinflussen lässt.

Composite-Restaurationen: Einfach ästhetisch

So geschehen bei dem neuen Composite-System GRADIA PLUS, das in Zusammenarbeit mit führenden zahntechnischen Experten speziell für die Bedürfnisse im Labor angepasst wurde. Indirekte Composite-Restaurationen gehören in vielen Laboren zum Alltag. Dieses komplexe Aufgabengebiet kann der Zahn-techniker nun mit dem modula-

ren Composite-System GRADIA PLUS abdecken. Für eine sichere Aushärtung des Composite-Materials sorgt dabei ein Polymerisationsgerät wie Labolight DUO.

Keramiken mit System

Auf dem Gebiet keramischer Werkstoffe verfügt GC mit seiner Initial-Familie ebenfalls über ein hohes und lang anhaltendes Maß an Kompetenz. Neuestes „Familienmitglied“ ist die Lithiumdisilikatkeramik Initial LiSi Press. Sie richtet sich an Anwender der beliebten Presstechnik. Die Keramik beruht auf der von GC entwickelten High Density Micronization (HDM) Technologie. Mit deren Hilfe ist es gelungen, die gesamte Glasmatrix mit dispergierten Lithiumdisilikat-Mikrokristallen zu füllen. Daraus ergibt sich eine optimale Kombination aus Festigkeit (biaxiale Biegefestigkeit von 508 MPa)¹ und einer überzeugenden Ästhetik. Mit der passenden Einbettmasse LiSi PressVest wird das Ausbetten zudem komfortabel gestaltet, da sich durch

das speziell entwickelte Material nur eine geringe Reaktionschicht bildet. Diese kann problemlos durch einfaches Abstrahlen mit Glasperlen entfernt werden.

Damit fügt sich Initial LiSi Press nahtlos in das umfangreiche Angebot des Initial-Keramiksyste- ms ein. Zu nennen sind hier beispielsweise Initial LiSi (eine Keramik speziell für die Verblendung von Lithiumdisilikat- Gerüsten), Initial ZR-FS (für Zirkonoxid-Gerüste), Initial AL (für Aluminium-Gerüste) sowie Initial MC (für metallische Legierungsgerüste).

Die Charakterisierung der Keramikrestaurationen erfolgt zum Beispiel mit den Malfarben Initial Lustre Pastes NF. Insbesondere bei monolithischen Keramikrestaurationen wird so die ästhetische Finalisierung auf einfache Weise erreicht.

Digital am Puls der Zeit

Großes Potenzial, die tägliche Arbeit im Labor noch einfacher und effizienter zu gestalten, bieten CAD/CAM-gestützte Verfah-

ren. Ein Beispiel für das Material ist der leuzitverstärkte Feldspat-CAD/CAM-Block Initial LRF BLOCK (GC). Er verfügt über eine hohe Verschleiß- und Biegefestigkeit und reduziert dank hoher Dichte das Chipping-Risiko. Neben klassischen Keramiken sind auch immer mehr Hybridwerkstoffe erhältlich, die keramische Elemente mit Kunststoffbestandteilen kombinieren. Ein solches Material ist CERASMART. Seine spezielle Füllertechnologie beruht auf extrem feinen, homogen verteilten Füllern, die einen lang anhaltenden Glanz und eine geringe Abnutzung der Antagonisten bewirken. Die lichthärtende Oberflächenversiegelung OPTIGLAZE Color ermöglicht dabei eine finale Charakterisierung der CERASMART-Restaurationen ohne Brennvorgang. Neben den Materialien und dem Know-how des Zahn-technikers kommt dem Erfassen der digitalen Daten eine Schlüsselrolle bei der Erstellung CAD/CAM-gestützter Restaurationen zu. Schließlich ermöglichen hoch-

genaue Scandaten erst eine optimal passende Versorgung. Einen präzisen prothetischen Ausgangspunkt bietet der vollautomatisierte Laborscanner AADVA Lab Scan (GC). Mit seinem dualen Kamerasystem bildet er Modelle und Abdrücke in höchster Genauigkeit ab, wie auch eine aktuelle Studie aus 2016 bestätigte.² ZT

1 GC Forschung und Entwicklung. http://cdn.gceurope.com/v1/PIID/initialisipress/leaflet/LFL_Initial_LiSi_Press_de.pdf (Abruf am 06.09.17)

2 Mandelli et al. Evaluation of the accuracy of extraoral laboratory scanners with a single-tooth abutment model: A 3D analysis. Journal of Prosthetic Research. 2016 Oct 19. pii: S1883-1958(16)30091-3

ZT Adresse

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

Carving von dreigliedrigen Brücken – in nur 60 Minuten

Der innovative Bearbeitungsmodus von Amann Girrbaach erfasst nun auch große Blöcke.



Amann Girrbaach erweitert den Anwendungsbereich des revolutionären Bearbeitungsmodus „Carving“ für harte Blockmaterialien auf Brückenblöcke bis zu einer Länge von B40 (B32/B40). Das Portfolio an Glas- und Hybridindikationen für Amann Girrbaach User wird somit vervollständigt und selbst dreigliedrige Brücken aus Lithiumdisilikat können in nur 60 Minuten im eigenen Labor „gearvt“ werden. Die Erweiterung wird mit dem Update der Ceramill Mind 3.9 zur Verfügung gestellt. Die Bearbeitungsstrategie, welche für Mikro IC und Motion 2 der Ceramill DNA Generation verfügbar ist, wurde vor zwei Jahren erstmals für Ein-

zelzahnrestaurationen vorgestellt und hat sich seither rasant am Markt etabliert. Die Bearbeitungsstrategie reduziert Schleifzeiten um bis zu 60 Prozent, indem das überschüssige Material im Ganzen abgetrennt wird. Geringe Zerspankräfte und deren gleichmäßige Verteilung auf die gesamte Werkzeuglänge ermöglichen höhere Bearbeitungsgeschwindigkeiten und steigern die Standzeit der Werkzeuge. Dank langjähriger Erfahrung und Inhouse-Entwicklung aller elementaren Komponenten der CNC-Fräsmaschinen kann Amann Girrbaach detailliert auf die dentalspezifischen Anforderungen der Zahn-technik eingehen und fortlaufend weiter-

entwickeln. Hochprofitable Indikationen finden so den Weg zurück ins Labor. Auch der „Thrilling Mode“, bei dem ein- und mehrteilige Abutments direkt aus Standard-CAD Blöcken gefertigt werden können, trägt als jüngste Innovation dazu bei, die Wertschöpfung im Labor bedeutend zu steigern. ZT

ZT Adresse

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

ZT SERVICE

DGZI zum Jahreskongress besonders innovativ und digital

DGZI-Jahreskongress am 28. und 29. September in Berlin wartet mit Digitaler Poster-Präsentation auf.



die Suchfunktion schnell zu finden. Jedes Poster verfügt über ein eigenes Mediacenter für Bilder und Videos. Diese lassen sich zudem in besonderer Qualität darstellen. Die Ausschreibung der Teilnahme an der Poster-Präsentation erfolgte öffentlich. Unter den Poster-Autoren wählt derzeit eine Fachjury die Preisträger für den Implant Dentistry Award (IDA) der DGZI aus. Die drei Erstplatzierten sowie die Plätze 4 bis 8 stellen ihre Poster dann auch im Rahmen eines Poster-Podiums beim Jahreskongress der DGZI vor. An die Präsentation der Sieger-Poster schließt sich die Verleihung des Implant Dentistry Award (IDA) an. Die Digitale Poster-Präsentation ist über den gesamten Kongress-

zeitraum geöffnet bzw. die Poster können vor, während und auch nach dem Kongress digital angesehen werden. **ZT**

ZT Adresse

DGZI – Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
Paulusstraße 1
40237 Düsseldorf
Tel.: 0211 1697077
Fax: 0211 1697066
sekretariat@dgzi-info.de
www.dgzi.de

Die Arbeiten der Teilnehmer am Forschungspreis der DGZI-Implant Dentistry Award (IDA) werden auf dem Internationalen Jahreskongress der DGZI erstmals internetbasiert, auf der Basis der Digitalen Poster-Präsentation zugänglich sein. Die DGZI erweist sich als Fachgesellschaft mit der Nutzung dieser neuartigen Technologie als absoluter Trendsetter bei der modernen Wissenschaftskommunikation. Eine absolute Kongressneuheit bietet die DGZI mit ihrer Poster-

Lounge. Vorbei die Zeit der stiefmütterlichen Poster-Ecke auf Kongressen. Viel Arbeit für die Autoren und wenig Aufmerksamkeit bei den Kongressteilnehmern. Die DGZI präsentiert im Rahmen ihres Zukunftskongresses erstmals die Poster digital. Diese völlig neue Dimension der digitalen Präsentation von wissenschaftlichen Postern ist internetbasiert und interaktiv. Die Teilnehmer können sich alle Poster an Poster Presentern oder an speziellen Arbeitsplätzen mit Touch-

screens anschauen. Da die Poster internetbasiert sind, ist es natürlich auch möglich, sich diese Poster über Smartphones oder Tablets anzuschauen. Die Poster sind über ein Inhaltsverzeichnis oder



ANZEIGE

In Feierlaune: Danke an 500.000 Facebook-Fans

Die Facebook-Seite der VITA Zahnfabrik feiert 500.000 Likes.

Partyhütchen auf und Tröte raus! Das ist nahezu einmalig in der Welt der Dentalhersteller. Für den Materialspezialisten bedeutet das viel: Ohne das Feedback und den Rückhalt ihrer digitalen und analogen Fans könnte sich die VITA Zahnfabrik nicht ständig weiterentwickeln. Die sozialen Medien bieten einen einzigartigen Kanal, um schnell und ohne Umschweife mit Zahn-technikern und Zahnärzten aus aller Welt in Kontakt zu treten. Auf der Facebook-Seite www.facebook.com/vita.zahnfabrik/ stellt VITA unter anderem Neuprodukte vor, teilt Anwenderberichte und berichtet live von Veranstaltungen. Außerdem haben Facebook-Nutzer die Möglichkeit, Fragen an den Hersteller zu richten, sich in länderspezifi-

schon Gruppen auszutauschen sowie immer wieder einen Blick hinter die Kulissen des traditionsreichen Familienunternehmens zu werfen. 500.000 Daumen nach oben sind Grund genug für VITA, allen Fans und Kunden einmal ausgiebig „Danke“ zu sagen: Danke für Ihr Vertrauen, Ihre Kritik, Ihre Neugier, Ihre Ideen, Ihre Leidenschaft und Ihren Mut, mit uns in die Zukunft zu gehen! **ZT**

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-0
Fax: 07761 562-299
info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

Vielen Dank! ¡Muchas gracias!
Merci beaucoup! Grazie mille!
Thank you very much! Muito obrigado!

Infos zum Unternehmen

500.000

VITA – perfect match. **VITA**

17. NOV 2018

Get-together in Leipzig

Kolloquium »Inspiration und Workflow«

LIVE PRÄSENTATIONEN – PAR EXCELLENCE – CREATION VC-WELTPREMIERE

Wie gestalte ich meine Arbeitsabläufe? Wie plane ich den Fall? Wo finde ich Kraft und Inspiration? Antworten auf diese Fragen erhalten Sie beim Kolloquium „Inspiration und Workflow“ in Leipzig!

Hier erfahren Sie auch, wie vielseitig Sie mit dem neuen **CREATION VC**, das ab sofort erhältlich ist, arbeiten können. Denn unser 1. lichthärtendes Mikrohybrid-Komposit **feiert in Leipzig Weltpremiere!** Hans-Joachim Lotz wird es Ihnen mit all seinen Facetten vorstellen.

Lassen Sie sich von mitreißenden Referenten und Creation VC inspirieren, treten Sie in kreativen Dialog mit Kollegen, kommen Sie zum **4. GET-TOGETHER** in das außergewöhnliche Kunstkraftwerk!

Creation Willi Geller – simply brilliant.

WILLI GELLER
Creation

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

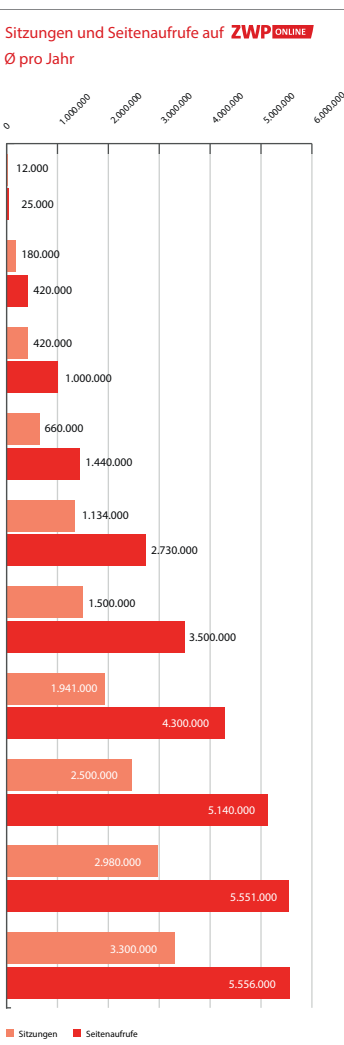
ZWP online – zehn Jahre Innovationsfeuerwerk

ZWP online wird im September zehn Jahre alt. Pünktlich zum Geburtstag wartet das Newsportal mit neuen Produkten, wie den (Live-)Studio-Tutorials, auf.



- 20.350** News
- 3.700** Bildergalerien
- 3.100** Autoren
- 2.700** Newsletter
- 2.600** registrierte CME-User
- 2.500** Fachbeiträge
- 1.300** Videos
- 170** Firmenprofile

sendung bis zum Wetterbericht – das Greenscreen-Verfahren. Mittels professioneller Software ist es möglich, neben der Aufnahme des Referenten den Hintergrund mit beliebigen digitalen Inhalten zu bespielen – egal, ob Videos, Bilder, Animationen oder Präsentationen. Mittels Multi-Channel-Streaming werden die Inhalte live oder zeitversetzt über Kanäle des Kunden, aber vor allem über ZWP online und die reichweitenstarken Social-Media-Kanäle YouTube und Facebook ausgestrahlt. Dank dieser modernen Technik und dem entsprechenden Know-how erweitert die OEMUS MEDIA AG damit ihr digitales Produktportfolio um zusätzliche Produkte im Bereich der internetbasierten Bewegtbildproduktion. Die Einsatzmöglichkeiten sind so vielfältig wie die dentale Welt selbst. **ZT**



„Seit 2008 agiert unsere Newsplattform für Zahnärzte, Zahn-techniker, Kieferorthopäden und das gesamte Praxisteam erfolgreich am Markt und ist als Innovationsmotor im dentalen Onlinesegment führend. Strategisch und redaktionell haben wir uns immer wieder den veränderten Marktbedingungen angepasst“, so Katja Kupfer, Redaktionsleiterin von ZWP online. „Dabei ist die ständige Weiterentwicklung des Newsportals hinsichtlich Funktionalität und neuer, benutzerfreundlicher Features ein Teil des Erfolgs. Von entscheidender Bedeutung für uns als Betreiber, aber vor allem für unsere Nutzer, ist die konsequente Verknüpfung von On- und Offline-Medien bis hin zur Einbindung von internetbasierten Angeboten in Kongresse. Das ist der Kern unseres modernen Portalkonzepts.“

Anfangs wurde die Bedeutung eines hochmodernen Nachrichten- und Informationsportals für den Dentalmarkt von vielen Marktteilnehmern noch unterschätzt. ZWP online beanspruchte von Beginn an die Marktführerschaft in diesem Segment und ist bis heute zu-

gleich Innovationsführer. Inzwischen hat sich www.zwp-online.info erfolgreich bei der Zielgruppe etabliert und kann jährlich auf mehr als 5,5 Millionen Seitenzugriffe und knapp 3,5 Millionen Sitzungen verweisen (zum Vergleich 2008: 10.000 User pro Monat/ 40.000 Seitenaufrufe). Mit zahlreichen Neuerungen, wie der CME-Fortbildung oder dem Livestreaming von Operationen, gewinnt ZWP online nach wie vor neue Nutzer. So hat z. B. die im Juni 2017 ins Leben gerufene ZWP online CME-Community inzwischen mehr als

ANZEIGE

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

Mehr unter **www.logo-dent.de**

LOGO-DENT Tel. 07663 3094



Als brandneues Produkt kommen jetzt die (Live-)Studio-Tutorials auf den Markt.

2.000 angemeldete Mitglieder. Im IDS-Jahr 2017 erfolgte der fünfte komplette Relaunch von ZWP online, und zum jetzigen Jubiläum präsentiert das Newsportal mit den (Live-)Studio-Tutorials einen weiteren Meilenstein in der internetbasierten Fortbildung. Vorträge, Präsentationen, aber auch Diskussionen werden aus mehreren Kameraperspektiven eingefangen und professionell präsentiert. Genutzt wird hier, wie bei den meisten TV-Produktionen – von der Nachrichten-

- Quelle: ZWP online
- facebook.com/ZWPonline
 - twitter.com/ZWPonline
 - plus.google.com/+Zwp-onlineInfo
 - instagram.com/zwponline

theratecc | Kopftage am 28. und 29. September in Dresden

Das Symposium für Zahnärzte und Zahntechniker steht unter dem Motto „Alles was ein ganzer Kopf braucht“.

Spannungsfeld Alltag, hier ein motivierendes Mitarbeitergespräch, da ein Beratungstermin mit einem Patienten, der Steuerberater benötigt noch schnell die Unterlagen, da eine neue Verordnung, Ärger mit einer Abrechnungsstelle und ganz nebenbei ist die Einprobe der Komplexversorgung leider auch noch schiefgelaufen, der Patient hat den Biss nicht gefunden. In diesem Spannungsfeld, manche sprechen auch von Hamsterrad, werden täglich kleine Meisterwerke, sprich neue Zahnversorgungen, gefertigt.

Wie Sie dieses Spannungsfeld etwas entspannter gestalten, z.B. gezielt bissbedingte Nacharbeiten vermeiden können, erfahren Sie zu den theratecc | Kopftagen am 28. und 29.09.2018 in Dresden. Dem Symposium für Zahnärzte und Zahntechniker, die sich gern über neue alltagstaugliche Konzepte informieren möchten. Seit nunmehr acht Jahren entwickelt die theratecc GmbH & Co. KG Systeme und Konzepte für die ana-

loge und digitale Bissnahme, kurz gesagt genau die richtigen Tools, um bissbedingte Nacharbeiten, den Stressfaktor Nummer eins, gezielt vermeiden zu können. Passend zum Namen des Symposiums „Alles was ein ganzer Kopf braucht“ dürfen sich die Teilnehmer auf Folgendes freuen:

Etwas für die Ohren: Top-Referenten aus ganz Deutschland präsentieren den aktuellsten Stand der analogen und digitalen Bissnahme z.B. mittels Centric Guide® und den entsprechenden Konzepten für die weitergehende restaurative Therapie. Das Thema digitale Bissnahme inklusive einfacher, zukunftssicherer Workflows von der digitalen Abformung, über die digitale Bissnahme bis zur CAD/CAM-Fertigung stehen dabei im Mittelpunkt. Teilnehmer der Kopftage erhalten so wertvolle Updates der technischen Entwicklungen im Bereich der digitalen Bissnahme und wissenschaftliche Forschungsergebnisse. Natürlich wird bei den theratecc | Kopftagen auch über den dentalen Tellerrand hinausgeschaut. Vorträge wie: „Biss in den Morgenrauen – Schlaflos durch Schmerzen – CMD aus ortho-

pädischer Sicht“ oder „Raus aus dem Hamsterrad“ zeigen die Möglichkeiten einer erfolgreichen fachübergreifenden Zusammenarbeit und geben wertvolle Tipps, wie man aus dem sich immer schneller drehenden Hamsterrad erfolgreich aussteigen kann.

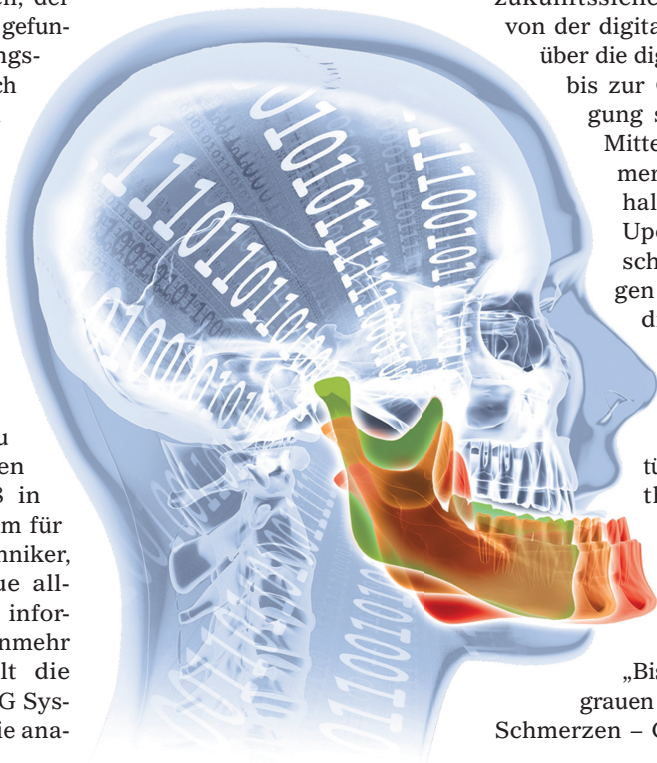
Etwas für die Augen: Der Veranstaltungsort, das ehrwürdige Schloss Eckberg, liegt im malerischen Elbtal in Dresden und ist eine exklusive, dentalhistorische Kulisse. Dort residierte einst der Chlorodont-Erfinder Ottomar Heinsius von Mayenburg. Chlorodont ist der Markenname einer ab 1907 in Dresden hergestellten Zahnpasta.

Etwas für den Mund: Am Freitagabend ab 19.00 Uhr, sind alle Teilnehmer zu einer außergewöhnlichen Abendveranstaltung mit Galadinner in der historischen Kulisse des Schlosses Eckberg eingeladen. Im Weinkeller findet dann die anschließende Party mit Livemusik statt. Das ist dann auch definitiv etwas für die Beine. Verschiedene Workshopangebote am Freitagnach-

mittag runden die theratecc | Kopftage 2018 ab. Erleben Sie zwei informative und zukunftsweisende Tage, ohne Sponsoring und ohne Industrieausstellung, dafür inklusive Erfahrungsaustausch mit Kollegen und neuen Impulsen für Ihren Arbeitsalltag. Eine perfekte Gelegenheit, neue Kontakte zu knüpfen oder bestehende zu pflegen.

Halt alles, was ein ganzer Kopf braucht. Aufgrund der exklusiven Location ist die Teilnehmerzahl begrenzt, aber ein paar freie Plätze gibt es noch.

Alle weiteren Details zum Symposiumsprogramm am Samstag und den einzelnen Workshops am Freitag sowie eine Onlineanmeldung finden Sie auf der eigens eingerichteten Homepage www.theratecc-kopftage.de



ZT Adresse

theratecc GmbH & Co. KG
 Neefestraße 40
 09119 Chemnitz
 Tel.: 0371 26791220
 Fax: 0371 26791229
 info@theratecc.de
 www.theratecc.de

ANZEIGE



FRISOFT – FÜR EINE PERFEKTE FRIKTION

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

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

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

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

Vertiefung bohren (01) Eindreihen des Friktionsteils (03)

Einsetzen der Micro-Friktionsaufnahme aus Titan (02) Individuelle Einstellung (04)

VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

Bitte senden Sie mir kostenloses Infomaterial

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

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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

Stempel

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

*Preis zzgl. MwSt. und Versand 

Erweiterung der Social-Media-Aktivitäten

#DentaurumGoesInstagram: Das Ispringer Dentalunternehmen Dentaurum ist neu auf Instagram.



Bilder, Bilder, Bilder – aus der Natur, von der Mode, dem Essen, dem Sport, der Arbeit, dem Alltag – die Vielfalt der Themen auf

Instagram ist groß. Und auch vor der Dentalbranche macht das beliebte soziale Netzwerk keinen Halt. Zahlreiche Beiträge

rund um die Zahnmedizin werden täglich von Nutzern mit Hashtags versehen, in die bunte Bilderwelt von Instagram entsendet und mit der mittlerweile auf 800 Millionen User angewachsenen Online-Community geteilt. Seit Neuestem ist auch Dentaurum mit einem eigenen Unternehmenskanal Mitglied der Instagram-Gemeinde.

Dentaurum bei den sozialen Netzwerken

„Nach Facebook, YouTube, Pinterest, XING und kununu ist Instagram ein weiterer wichtiger Bestandteil unserer Social-Media-Aktivitäten“, so Tobias Grosse, Director Marketing & Sales bei der Dentaurum-Gruppe. „Mit unseren Kanälen möchten wir interessierten Personen, national sowie international, einen Mehrwert bieten. In regelmäßigen Beiträgen informieren wir über Produktneuheiten, sorgen für kreative Ideen und Inspiration am Arbeitsplatz. Es werden Inhalte

veröffentlicht, wie Hinweise auf lesenswerte Fachartikel oder Videotutorials. Weiter geben wir aber auch spannende Einblicke hinter die Kulissen unseres Unternehmens.“ Tobias Grosse fährt fort: „Wir schauen natürlich auch über den Tellerrand hinaus. Es sind nicht nur die eigenen Beiträge, auf denen das Augenmerk von Dentaurum liegt. Richtig spannend ist es, zu beobachten, welche kreativen Arbeiten mit unseren Produkten von anderen Nutzern ins Netz gestellt werden.“

Der direkte Kontakt zählt

Die sozialen Netzwerke spielen bereits seit vielen Jahren eine immer wichtigere Rolle in der Kommunikation der Dentaurum-Gruppe. So besitzt Dentaurum bereits seit 2007 einen eigenen YouTube-Kanal. Im Jahr 2011 wurde die Unternehmensseite auf Facebook ins Leben gerufen und kontinuierlich aufgebaut. 2016 folgte die Eröffnung eines

firmeneigenen Pinterest-Kanals. In den Geschäftsnetzwerken XING und kununu ist Dentaurum seit Anfang 2018 vertreten. Der direkte Austausch mit Kunden weltweit ist ein besonderes Anliegen des internationalen Dentalunternehmens. Über viele Kanäle können Interessierte schnell und einfach mit der Dentaurum-Gruppe in Kontakt treten.

Unter www.instagram.com/dentaurum_germany kann der neue Instagram-Kanal der Dentaurum-Gruppe aufgerufen werden. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG

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

„Keep it simple“

Im Workshop von Merz Dental präsentierte Shahab Esfarjani das Verblendkomposit SunCera.



Abb. 1: Farbnahme mit digitaler Fotografie und einem speziell entwickelten Farbvergleichsprogramm. Abb. 2: Oral-Designer Shahab Esfarjani präsentiert das einfache Schichtkonzept von SunCera.

Hochsommerliche Temperaturen von über 30 Grad ließen die Teilnehmer des SunCera-Workshops quasi kalt. Denn in den klimatisierten Laborräumen von Bösing Dental (Bingen am Rhein) wurde konzentriert mit fröhlicher Stimmung der einfache Umgang mit dem einzigartigen Kompositmaterial SunCera erlernt. Zum dritten Mal präsentierte Merz Dental mit Oral-Designer Shahab Esfarjani einen herausragenden Referenten für ästhetische Versorgungen. Form, Ästhetik und Oberflächentextur mit dem Verblendkomposit SunCera standen für die Verblendexperten im Fokus des zweitägigen Workshops. Henry Theiling

(Produktmanager Zahntechnik bei Merz Dental) referierte über Komposite, Materialkunde und gab Verarbeitungshinweise zu SunCera. „Wichtig ist es, das Material und die Indikationen zu verstehen und Lösungen anzubieten, denn das ästhetische Empfinden und die Ansprüche unserer Patienten haben sich geändert“, erläuterte Henry Theiling. Genau da sieht Shahab Esfarjani den Ansatzpunkt und nutzt die digitale Fotografie als Voraussetzung für ästhetisch anmutende Versorgungen. Visuell anschaulich zeigte er in seinem Vortrag auf, wie ästhetische Lösungen aussehen können, und machte neugierig auf den Kurs-

tag, bei dem die Farbauswahl fotodokumentarisch unter Zuhilfenahme eines Farbvergleichsprogramms erfolgte. Eine probate Technik für die Feststellung, wie die Farbgebung und der Einsatz der Massen angewendet wurden. Praktische Anwendung fand die Cut-back-Technik bei der Schichtung einer Frontzahnkrone mit dem Kompositverblendmaterial auf NEM. Hier ist die Form mithilfe eines Vorwalls bereits vordefiniert, sodass sich die Techniker auf die Schichtung und die Wirkung der Ästhetik konzentrieren konnten. Wichtig ist, den Farbton für Dentin und Schneide festzulegen. Leichte Veränderungen der Oberflächentextur führen

zu optimalen farblichen Ergebnissen. Anhand des artegral® life demonstrierte Esfarjani anschaulich, dass bei übereinstimmender Oberflächentextur die Farbübereinstimmung sensationell ist. Und das

ANZEIGE

Acry Plus Evo
Der CAD-CAM Zahn der die Zeit überdauert



www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

zeigten auch die erstellten Kursarbeiten. Sie wurden fotografiert und anhand des Farbvergleichsprogramms analysiert. Das Resultat war verblüffend – Schichtung und Farbe stimmten zu 100 Prozent. Der nächste SunCera-Workshop findet am 16. und 17. November 2018 bei Van Iperen Zahntechnik in Wachtberg-Villip statt. **ZT**

ZT Adresse

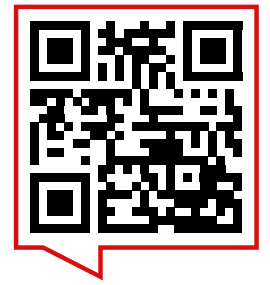
Merz Dental GmbH

Eetzweg 20
24321 Lütjenburg
Tel.: 04381 403-0
Fax: 04381 403-100
info@merz-dental.de
www.merz-dental.de

ABO-SERVICE

ZT Zahntechnik Zeitung

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de

Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor | www.zt-aktuell.de
Nr. 9 | September 2018 | 17. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

Dynamischer Anstieg der Ausbildungsvergütungen
Der VDZI veröffentlicht eine aktuelle Übersicht der Vergütungsempfehlungen im Zahntechniker-Handwerk.

Neuer Radiospot der Innungen
Kompetenz und Leidenschaft – dafür steht Reiner Calmund ebenso wie die Zahntechniker der Innungen.

Frauen prägen Zahntechniker-Handwerk
Immer mehr Frauen entscheiden sich für eine Zahntechniker-Ausbildung.

ZT Aktuell
Ehrliche Kommunikation
Stefan Häseli gibt Tipps zur Kommunikation im Laboralltag. **Wirtschaft** Seite 6
Zahnstellungskorrektur im Frontzahngelände
Eine kosmetische Zahnregulierung wird im Fachbeitrag beschrieben. **Technik** Seite 8
Zehn Jahre ZWP online
Das Nachrichtenportal ZWP online wird zehn Jahre alt und steht bereits mit neuen Produkten in den Startlöchern. **Service** Seite 18

Si-tec Sparpack sichern
10x Okklusiv-Spray!
• Haftet auf Metall, Keramik, Glas & Kunststoff
• Problemlos mit Dampfstrahl zu entfernen
• Fein zeichnend und umweltfreundlich
• Grüner Farbstoff (Lebensmittelfarbe)
• Inhalt: je 75 ml
Jetzt bestellen!
www.si-tec.de
NUR 59,50 € statt 69,00 €

SPEICHER SATT!
Jetzt einen limitierten Si-tec 32 GB USB-Stick bei Ihrer nächsten Bestellung im Si-tec Onlineshop sichern!
GRATIS USB-STICK!

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

Quelle: ZWP online

Lesen Sie in der aktuellen Ausgabe folgende Themen:

Wirtschaft

Ehrliche Kommunikation – Stefan Häseli gibt Tipps zur Kommunikation im Laboralltag.

Technik

Zahnstellungskorrektur im Frontzahngelände – Eine kosmetische Zahnregulierung wird im Fachbeitrag beschrieben.

Service

Zehn Jahre ZWP online – Das Nachrichtenportal ZWP online wird zehn Jahre alt und steht bereits mit neuen Produkten in den Startlöchern.

ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT LABOR
4/18
Digitale Zahntechnik
WIRTSCHAFT – SEITE 6
Zehn Jahre ZWP online für Führungsoffiziere?
TECHNIK – SEITE 16
3D-Druck und CNC-Technik bieten klassisches Handwerk
VERANSTALTUNG – SEITE 56
Digitaler Markt im Top

digital dentistry practice & science
2/18
Fachbeitrag
Digitale Bissnahme: Chancen und Grenzen des digitalen Workflows
Spezial
Mehr Neupatienten via Google
Event
ADT 2018: Advanced Prothetik

Fax an 0341 48474-290

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

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

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

* Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten. Entgeltete Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name/Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

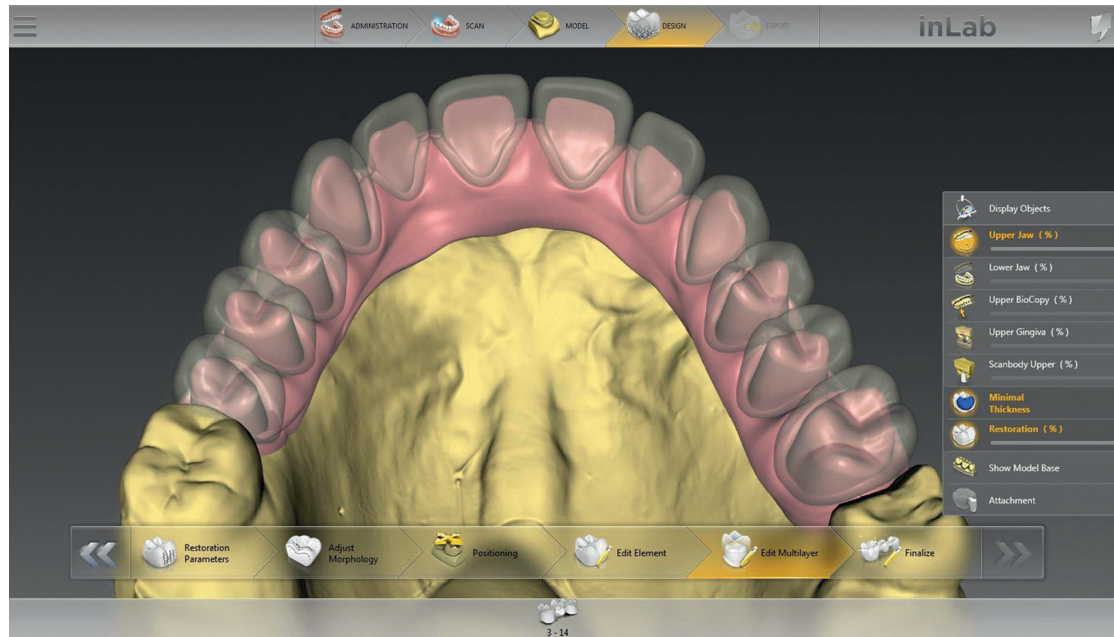
Stempel

ZT 9/18

Mit aktueller Software auf richtigem Kurs

Dentsply Sirona bietet inLab Fortbildungstermine im zweiten Halbjahr an.

Mit dem inLab Software 18.0 Update im Frühjahr dieses Jahres profitieren inLab Anwender umfassend von dem erweiterten Indikations- und Funktionsspektrum der CAD-Software. Der optimierte Workflow bietet zudem mehr zahntechnischen Spielraum über den gesamten digitalen Herstellprozess hinweg. Auch in der zweiten Jahreshälfte bietet das aktuelle inLab Kursprogramm der Dentsply Sirona Academy viele Gelegenheiten, sich mit der inLab Software vertraut zu machen. Die ein- und zweitägigen Trainingstermine an mehreren Kursstandorten decken jeweils unterschiedliche Software-Anwendungsgebiete ab.



Das breite Einsatzgebiet und die einfache und intuitive Bedienung der inLab Software für schnelle und zuverlässige Ergebnisse begeistern immer mehr zahntechnische Labore und haben die Nachfrage nach adäquaten Anwenderfortbildungen erhöht. Aus diesem Grund hält das inLab Kursprogramm 2018 der Dentsply Sirona Academy auch in der zweiten Jahreshälfte zahlreiche Trainingsangebote an unterschiedlichen Standorten in Deutschland bereit.

Fortbildung nach Bedarf: Basiskurs und Intensivtraining
Das Kursangebot zu den CAD-Anwendungen orientiert sich übersichtlich am modularen Aufbau der inLab Software und bietet für Einsteiger bereits ein umfassendes Basistraining zu Konfiguration und Designwerkzeugen sowie zu den grundsätzlichen Prozessschritten und Funktionen in der inLab CAD Software. Auch das Verarbeiten von digitalen Abformungen inklusive Modellherstellung gehört bereits zum

Basistraining. Die aufbauenden Intensivkurse richten sich an Teilnehmer mit bereits vorhandenen Basiskenntnissen und nehmen unter anderem die implantatprothetische Versorgung auf – vom individuellen Abutment bis zur direktverschraubten Brücke –, jeweils unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Fertigungsoptionen. Das Intensivtraining zu Modellguss, Schienen und Abformlöffel legt den Schwerpunkt auf das korrekte Scannen und Konstruieren mit den

stark nachgefragten Software-Anwendungen und gibt unter anderem auch hilfreiche Tipps zu Einstellungen für die nachgelagerte Fräs- oder 3D-Druckfertigung.

Für die fachgerechte Bedienung sowie Wartung und Pflege der Fertigungseinheiten inLab MC X5 und inLab MC XL werden Zahntechniker intensiv in der inLab CAM Software geschult und zudem mit einer Vielzahl von hardwarerelevanten Benutzerthemen vertraut gemacht.

Alle inLab Kurse werden von zertifizierten inLab Trainern, Zahntechnikern mit langjähriger inLab Anwendungserfahrung, betreut.

Weitere Informationen zu den inLab Kursen und den einzelnen Kursterminen sowie die Möglichkeit zur Anmeldung finden sich online auf www.dentsplysirona.com/inlab-kurse oder telefonisch bei der Dentsply Sirona Academy unter 06251 16-3666. **ZT**

ZT Adresse

Dentsply Sirona

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

ANZEIGE

Das Fräscenter, das Dein Handwerk versteht.

white
Onlineshop

Schiene
gefräst, klar

ab 69,00 €

shop.mywhite.de

*Preis je Einheit, zzgl. Versandkosten und Mwst.

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Macht eine Imagebroschüre für mein Dentallabor Sinn und wie kann ich sie vertriebllich richtig nutzen?

Thorsten Huhn: Das ist ein spannendes Thema, mit dem ich häufiger konfrontiert werde. Meine Antwort ist immer abhängig von der Antwort auf die Frage „Was wollen Sie damit erreichen?“.

Eine Imagebroschüre zu besitzen, damit sie ein Laborbesucher vielleicht mitnimmt oder eine Zahnarztpraxis sie als Informationsmaterial im Wartezimmer ausstellt, ist sicher nicht im Sinne einer richtigen vertriebllichen Nutzung. Sie muss im Vertriebsprozess eine aktive Rolle spielen, um ihr Potenzial auszuspielen.

Damit ergibt sich auch die erste Problemstellung. Eine Imagebroschüre liefert einen Überblick über das Labor und seine Leistungen, sie ist keine Produktbroschüre im klassischen Sinn, die Einzelheiten und Wissenswertes zu einer bestimmten zahntechnischen Leistung anbietet. Daher ist ihr Einsatz im weiteren Verlauf im Vertriebsprozess eher unüblich und wenig zielführend. Aktiv

eingesetzt werden kann sie zu Beginn der vertriebllichen Arbeit, wenn der Kontakt zu einer Zahnarztpraxis hergestellt wird und ein Eindruck vom Labor vermittelt werden soll. Daraus ergibt sich die zweite Herausforderung. Eine aktive Einbindung macht nur dann Sinn, wenn die Sprache auf das Labor, seine Geschichte, seine Philosophie oder sein Leistungsspektrum, die allesamt Inhalte einer Imagebroschüre sein

können, kommt. In der Regel werden diese Themen in persönlichen Gesprächen mit dem Zahnarzt oder dem Praxismanagement nur kurz angerissen und wenig vertieft. Außerdem geht es im Vertrieb ja primär um den Zahnarzt und nicht um das Labor, obwohl dem ungeübten Außendienstmitarbeiter ein Gespräch über das Labor sicher leichter fällt. Tatsächlich ist eine Imagebroschüre dann sehr hilfreich, wenn

sie aktiv im Gespräch genutzt werden kann, um bestimmte Leistungsbereiche zu verdeutlichen. Kommt die Sprache z.B. auf traditionelle Zahntechnik und diese ist Inhalt der Broschüre, dann kann diese Seite genutzt und handschriftlich ergänzt werden. Damit wird die Imagebroschüre für den Zahnarzt „individualisiert“, das Gespräch wird mithilfe der Broschüre „dokumentiert“. Auch nach einem (Erst-)Gespräch kann die Imagebroschüre als „Erinnerung“ an den Zahnarzt übergeben werden.

Spannend wird der Einsatz einer Imagebroschüre, wenn sie dem Leser weiterführenden Nutzen bietet. Ihr primärer Nutzen ist die Vermittlung eines passenden und positiven Bildes des Labors, seiner Werte und seiner Verankerung in der dentalen Welt. Darüber hinaus sollte sie z.B. mithilfe von QR-Codes und Shortlinks auf die eigene Webseite verweisen, die die Themen aufgreifen und natürlich vertiefen. So kann auch tagesaktuell auf Änderungen z.B. im Leistungsportfolio reagiert werden.

Das bringt mich zum Aufbau einer Imagebroschüre. Der

Wunsch eines Dentallabors ist, dass die Broschüre eine halbe Ewigkeit eingesetzt werden kann. In der Wirklichkeit ist der Zeitraum sicher kleiner als zwei Jahre. Bis dahin hat eine abgebildete Person das Labor verlassen, die Fräse ist gegen ein neueres Modell ausgetauscht worden oder der Anbieter der Konstruktionssoftware wurde gewechselt. Wenn Sie also eine Imagebroschüre machen (lassen) wollen, dann seien Sie mutig und denken nicht in Jahrzehnten. Ordern Sie lieber eine kleine Stückzahl, konzentrieren sich auf Kernthemen und verbinden Sie die Broschüre mit Ihrer aktuellen Webseite. Ein „Must-have“ ist eine Imagebroschüre jedoch nicht, jedenfalls nicht im vertriebllichen Kontext, dafür bringt sie nicht die notwendige Flexibilität mit. Vertriebllich wäre ein Imagevideo die bessere Alternative.



Thorsten Huhn im Gespräch mit dem Labormanagement.

Thorsten Huhn – handlungsschärfer
Hohe Straße 28b
57234 Wilnsdorf
Tel.: 02735 6198482
Mobil: 0160 8580300
mail@thorstenhuhn.de
www.thorstenhuhn.de

Hands-on-Workshop zur Okklusalverblendung

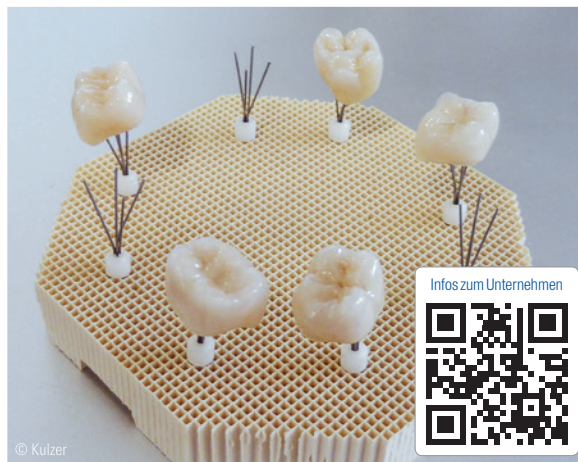
Vom Basiccamp bis zum Plateau – Im Workshop von Kulzer schichten Anwender zwei optimal aufeinander abgestimmte Sechser.

Keramikverblendungen bei Molaren stellen selbst erfahrene Zahntechniker vor Herausforderungen. Der Grund: Häufig liefert die Ausgangssituation wenig Anhaltspunkte, wo Höcker und Kontaktpunkte aufgebaut werden können. Im Juli erklärte ZTM Markus Stang in einem Hands-on-Workshop von Kulzer, wie Anwender Gerüst, Keramikschichtung sowie Oberflächenstruktur passgenau gestalten – und wie zusätzlich ein natürliches Chroma gelingt. „Ein Künstler, der zufrieden ist, ist kein Künstler. Deshalb sind wir Zahntechniker nie zufrieden“, eröffnete ZTM Markus Stang den Workshop im Landauer Labor der Wenck & Müller GbR. Dennoch versprach er den Teilnehmern des eintägigen Kurses „Sechs gegen Sechs“, dass sie danach in der Lage wären, zwei in Funktion, Struktur und Morphologie optimal aufeinander abgestimmte Sechser zu schichten. Zu Beginn stellte Markus Stang den okklusalen Kompass als einen praktikablen und öko-

nomisch sinnvollen Leitfaden für die gezielte Form- und Oberflächengestaltung bei Okklusalverblendungen vor.

Orientierung mit dem okklusalen Kompass

Der okklusale Kompass stellt mithilfe von Richtungsvektoren das Bewegungsfeld auf den okklusalen Zahnoberflächen dar und zeichnet die Bewegungsrichtungen der Protrusion, der Laterotrusion, der Mediotrusion und der Retrusion nach. Damit ließe sich definieren, wo die Höckerspitzen aufzubauen sind, so ZTM Markus Stang. Ein Beispiel: Positioniert man den Kompass auf der zentralen Grube des unteren Sechser, zeigt der Richtungsvektor der Laterotrusion nach lingual (und leicht nach distal). Weil Laterotrusion und Retrusion zusammenfallen, liegen die lingualen Höckerspitzen oft weit auseinander, um den Oberkiefer am mesio-palatalen Höcker vorbeizuführen. Solche Informationen – gewonnen mit dem okklusalen Kompass – ermögli-



chen es einem Keramiker, genau zu bestimmen, welche Strukturen des zu restaurierenden Zahns vom Bewegungsablauf der Antagonisten betroffen sind. Eine weitere Stärke des Kompasses liege darin, dass die zu modellierenden Freiräume für die Immediate Side Shift und die Retrusion sichtbar werden. Über Rucksackelemente, Fissuren oder die Höhe der Höckerspitzen lassen sich diese Freiräume modellieren. Auch für die Kontaktpunkte bekamen die Teilnehmer eine Orientierungshilfe: Um einen tragenden Höcker zu stabilisieren, bedarf es mindestens zweier Antagonistenkontakte, entweder einen A-Kontakt und einen B-Kontakt oder einen B-Kontakt und einen C-Kontakt.

Gipfelansturm mit Wissen im Gepäck

Mit diesem Hintergrundwissen begann der Weg auf den Gipfel. Der erste Etappenaufstieg des Workshops bestand darin, die mitgebrachten Gerüste mit einem Adhäsiv (für Zirkondioxid-Käppchen) oder einem Primer (für NEM-Gerüste) vorzubereiten. Im Anschluss folgte das erste Aha-Erlebnis für die Teilnehmer. Der Referent empfahl, die Käppchen unabhängig vom Werkstoff mit einer Schultermasse, zum Bei-

spiel der HM2-Schultermasse von Kulzer, zu bearbeiten. Die grobkörnige Masse sorgte dafür, dass das durch die Keramik einfallende Licht besser streut und so ein natürliches Chroma aus der Tiefe entsteht. Ein zusätzlicher Vorteil: Dieses Vorgehen beuge Rissen vor.

Nach dem Schulterbrand erarbeiteten die Teilnehmer mit den Chromadentinen der Keramiklinie HeraCeram Zirkonia 750 zunächst die Höcker des Oberkiefers und daraufhin die Höcker des Unterkiefers. Im Anschluss füllten sie die Flächen und Höcker im Seitenbereich der Zähne auf. Nachdem die grundlegende Struktur der Sechser angelegt war, wagten die Teilnehmer den zweiten Anstieg. Mit Opalschneide bauten sie die Innenseite der Höcker aus, mit Transpamasse umrandeten sie den Zahn. Erst danach wurde der Schmelz geschichtet. Die letzten Höhenmeter bestanden in der Individualisierung, in der die Kontaktpunkte definiert und die Okklusalfächen patientenbezogen eingeschliffen wurden. Für ein ästhetisches Finish, zum Beispiel bei Fissuren, sorgte zum Schluss die Verwendung von Malfarben der Linie HeraCeram Stains universal.

Erfolgreich auf dem Plateau angekommen

Alle Teilnehmer kamen erfolgreich auf dem Gipfel an und äußerten sich positiv über ihre Reise. Kerstin Renz, Zahntechnikerin aus Ulm, überzeugte vor allem die praktische Umsetzung: „Ich nehme bereits zum zweiten Mal an einem Hands-on-Kurs von Kulzer mit Herrn Stang teil. Ich finde die Inhalte sehr praxisnah und verständlich erklärt.“ Ähnlich sah es Elmar Schöpfl aus Lörrach. „Ich habe sehr viel Neues gelernt. Besonders überzeugt hat mich, dass Okklusalverblendungen doch so einfach sein können. Jetzt heißt es für mich: üben, üben, üben“, so der Zahntechniker.

Interessierte, die mehr über die Verblendung von Molaren erfahren möchten, können sich unter www.kulzer.de/kursprogramm online für die Teilnahme am Kurs von ZTM Markus Stang anmelden. Der nächste Workshop findet am 7. Dezember 2018 in Dresden statt. **ZT**

ZT Adresse

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



ZT Veranstaltungen September/Oktober 2018

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
17.09.2018	Hamburg	model-tray – Das pinlose Implantatmodell – die ideale Lösung! Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 040 3990366-0 training@model-tray.de
21.09.2018	Meckenheim	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: Claudia Füssenich, Udo Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
22.09.2018	Mainz	Konzepte zur Fehlervermeidung und zum Komplikationsmanagement in der Implantologie Referent: ZT Ulf Neveling	CAMLOG Tel.: 07044 9445-600 education.de@camlog.com
25.09.2018	Mauerstetten	Morphologie der Frontzähne erfassen und umsetzen Referent: n.n.	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-0 info@vita-zahnfabrik.com
31.09.2018	Berlin	CAD/CAM Basic – Map & Motion Referentin: ZT Romy Göhler	Amann Girschbach Tel.: 07231 957-221 germany@amanngirschbach.com
07.10.2018	Alling	Patientenorientierte Frontzahnästhetik mit Signum composite Referent: ZTM Björn Maier	Kulzer Tel.: 06181 9689-2585 Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com
09.10.2018	Bremen	BEGO 3D-Druck Grundkurs Referent: n.n.	BEGO Bremer Goldschlägerei Tel.: 0421 2028-372 fortbildung@BEGO.com

ZT Impressum

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

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

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

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 Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

Der schnelle Weg
zu Ihrem Geld...!



m & m

money and more
für Ihr Labor