

Ultaire™ AKP
Officially validated for Ceramill

AMANNGIRRBACH

SOLVAY DENTAL 360™

WWW.AMANNGIRRBACH.COM

ANZEIGE

Meisterpflicht muss im MVZ-Zahnlabor gelten

AVZ und seine kooperierenden Innungen fordern handwerks- und haftungsrechtliche Gleichbehandlung.

Der Arbeitgeberverband Zahn-technik (AVZ, Berlin) und seine Kooperationspartner, die Innung des Zahntechniker-Handwerks Nordbayern (NBZI, Nürnberg) und die Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz (ZTI) haben sich mit einer Stellungnahme in der parlamentarischen Behandlung des BMG-Entwurfs, eines Gesetzes für schnellere Termine und bessere Versorgung (Terminservice- und Versorgungsgesetz – TSVG), zu Wort gemeldet. Den Entwurf des Gesetzes nehmen die Organisationen zum Anlass, zu fordern, die mit der Schaffung der Zahnärztlichen Mono-MVZ (hier sind nur Zahnärzte tätig) und den zwischenzeitlich überbordenden Berufsausübungsgesellschaften (BAG) eingeleiteten Fehlentwicklungen zu revidieren. Zahnärztliche Mono-MVZ und zahnärztliche BAG nehmen für sich das Recht in Anspruch, für die Patienten zahntechnische Leistungen handwerklich herzustellen, obwohl die handwerks-

dentona

optiprint

Die Nr. 1 für Ihren 3D-Drucker

ANZEIGE

rechtlichen Voraussetzungen dort in keiner Weise erfüllt sind. Das Zahntechniker-Handwerk und die Zahntechnik insgesamt zählen aus Gründen des Patientenschutzes seit der Novelle der Handwerksordnung im Jahr 2004 als Gesundheitshandwerk zu den gefahrenereigneten Handwerksberufen, in denen die uneingeschränkte und permanente Meisterpräsenz gilt. Demgegenüber beanspruchen die Eigentümer und Inhaber von

» Seite 4

ZT Aktuell

Mit System neue Kunden gewinnen

Hans J. Schmid gibt Ratschläge zur Kundengewinnung und -bindung.

Wirtschaft
» Seite 6

Zahntransplantation und 3-D-Planung

Der Fachbeitrag beschreibt die Möglichkeiten durch digitale Techniken bei Zahntransplantationen.

Technik
» Seite 8

Jahresauftakt in Warnemünde

Dental Balance lädt im Januar 2019 wieder zum alljährlichen Dentalgipfel.

Service
» Seite 23

„Fördern und fordern“ – der Gysi-Preis 2019

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

GYSI PREIS

NACHWUCHS-
WETTBEWERB
DES VDZI

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.

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

» Seite 2

Studie: 87 Prozent der Menschen in Deutschland sind gestresst

Jeder Zweite glaubt, von Burn-out bedroht zu sein, so Ergebnisse einer aktuellen Umfrage der pronova BKK.

Fast neun von zehn Deutschen sind von ihrer Arbeit gestresst. Und das teilweise so stark, dass bereits Warnzeichen für ein Burn-out auftreten. Mehr als die Hälfte der Arbeitnehmer leidet zumindest hin und wieder unter Rückenschmerzen, anhaltender Müdigkeit, innerer Anspannung,

Lustlosigkeit oder Schlafstörungen. Je 61 Prozent der Menschen in Deutschland klagen über Rückenschmerzen oder Erschöpfung – 23 Prozent jeweils sogar häufig. 59 Prozent verspüren manchmal innere Anspannung. Und 54 Prozent der Befragten grübeln über ihre Arbeit, was

wahrscheinlich mit dazu beiträgt, dass 53 Prozent schlecht schlafen. „Das sind alles mögliche Symptome eines Burn-outs“, sagt Dr. Gerd Herold, Beratungsarzt der pronova BKK. Laut der Studie sehen 50 Prozent der Beschäftigten

» Seite 2

Die Si-tec Helden

Mit gratis USB-Stick!*

Qualität seit mehr als 25 Jahren

Das Original.

Original Dental-Spezialartikel von Si-tec – Der Branchenprimus für Labor und Praxis!

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!

ZT Fortsetzung von Seite 1 – „Fördern und fordern“ – der Gysi-Preis 2019

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 Wettbewerbes zu zeigen und auf überregionaler Ebene zu messen. Der VDZI bittet alle Ausbildungsbetriebe, talentierte angehende Zahntechnikerinnen und Zahntechniker 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.

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.

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

Prothesen aus dem Drucker

Japanischen Forschern ist es gelungen, den Druck von Prothesen zu revolutionieren und zukünftig Kosten, Zeit und Aufwand zu reduzieren.

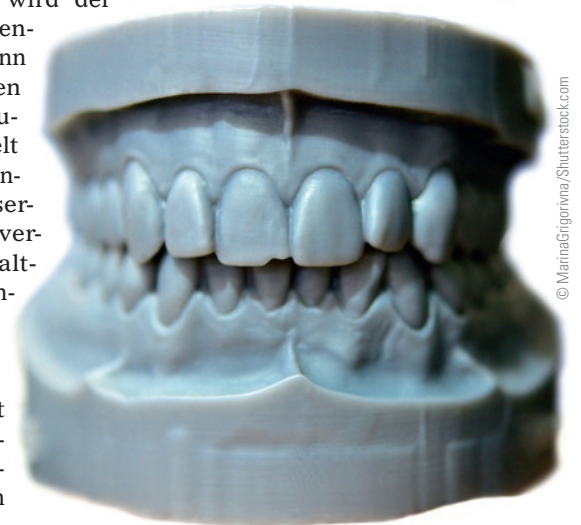
Die Fertigung von künstlichem Zahnersatz erfordert ein hohes Maß an Fingerspitzengefühl, um passgenaue Ergebnisse zu erzielen – nicht umsonst gibt es das Handwerk des Zahntechnikers. Die Resultate des japanischen Forscherteams vom National Institute of Advanced Industrial Science and Technology (AIST) könnten diese aufwendige Handarbeit jedoch schon bald ablösen.

Die Wissenschaftler entwickelten ein modernes Verfahren zur Herstellung von Zahnprothesen auf Basis der 3-D-Druck-Technologie. Die Vorgehensweise stellt sich recht simpel dar: Zunächst wird der Kiefer des Patienten gescannt, dann werden die Daten an den 3-D-Drucker übermittelt und unter Verwendung von Laserlicht und pulverförmigen Kobalt-Chrom-Legierungen schließlich ausgedruckt. Derzeit arbeitet das Institut mit einem Dentallegierungshersteller zusammen

an einem 3-D-Druckerprothesenrahmen, wie sumikai.com berichtet. Ziel der Forscher ist es, die neue Methode insofern zu etablieren, dass sie auch von den Krankenkassen getragen wird. Die Kosten für eine Zahnprothese würden sich dann halbieren.

Setzt sich dieses Verfahren durch, könnten Zahnärzte – vorausgesetzt sie verfügen über das nötige Equipment – Prothesen selbst in der eigenen Praxis anfertigen. Die Zukunft des Zahntechniker-Handwerks scheint damit ungewiss. **ZT**

Quelle: ZWP online



ZT Fortsetzung von Seite 1 – Studie: 87 Prozent der Menschen in Deutschland sind gestresst

daher auch für sich ein mäßiges bis hohes Burn-out-Risiko. Jeder Siebte sieht bei sich selbst die Gefahr, vollkommen auszubrennen.

Emotionaler Stress und Zeitdruck belasten am stärksten

Hauptgrund für das Gefühl der völligen psychischen und körperlichen Erschöpfung ist ständiger Termindruck (34 Prozent), gefolgt von emotionalem Stress durch Kunden oder Patienten (30 Prozent), Überstunden und schlechtem Arbeitsklima (je 29 Prozent).

„Die meisten Berufstätigen fühlen sich von Abgabeterminen, Kunden- und Chefwünschen unter Druck gesetzt. Im Gegensatz zu Notärzten und Fluglotsen gibt es aber für viele Büroangestellte kaum einen realen Grund für extremen Zeitdruck“, sagt Lutz Kaiser, Vorstand der pronova BKK. „Hier müssen Arbeitgeber wie Arbeitnehmer aktiv Grenzen setzen.“ Denn nach

einer wohlthuenden Pause gehen uns die anstehenden Aufgaben oft leichter von der Hand. Vielen Berufstätigen fällt es außerdem schwer, auf die Signale ihres Körpers zu hören. 35 Prozent der Deutschen gehen mit psychischen Beschwerden wie emotionaler Belastung oder Depression trotzdem zur

Arbeit. Das ist eine größere Gruppe als die, die trotz Grippe, einem gebrochenen Arm oder einer Bänderdehnung ihrer täglichen Pflicht nachkommt. Hier ist die Tendenz eindeutig: Im Jahr 2016 gingen nur 29 Prozent der Befragten trotz emotionaler Belastung zur Arbeit.

Digitalisierung wirkt sich auch auf das Stresslevel aus

Auch die ständige Erreichbarkeit versetzt jeden Vierten in Hektik – allerdings ist ein Trend erkennbar, dass die Menschen zunehmend lernen, besser mit Smartphone und Co. umzugehen. Dieser Stressfaktor hat verglichen mit

dem Jahr 2016 um fünf Prozentpunkte abgenommen. „Wir gewöhnen uns daran, bewusste Medienzeiten zu schaffen und abseits des Büros nicht zu oft auf E-Mails und Handy zu achten“, so Kaiser. „Dafür tauchen neue, eher subtilere Folgen der Digitalisierung im Beruf auf. Die Beschäftigten sorgen sich, mit neuen Technologien nicht umgehen zu können und von Robotern oder Computern ersetzt zu werden. Das erhöht den Stress und damit das Burn-out-Risiko.“ Acht Prozent fühlen sich durch den Einsatz von Robotern und die schnellere Kommunikation unter Druck gesetzt. Und immerhin 15 Prozent fürchten durch die zunehmende Digitalisierung um ihren Arbeitsplatz.

Zur Studie

Die Studie „Betriebliches Gesundheitsmanagement 2018“ wurde im Februar 2018 im Auftrag der pronova BKK im Rahmen einer Online-Befragung durchgeführt. Dafür wurden bundesweit 1.650 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer repräsentativ befragt. **ZT**

Quelle: pronova BKK





Für alle gängigen Frässysteme verfügbar



Höhere Transluzenz als Glaskeramik



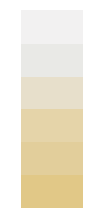
Hohe Biegefestigkeit für alle Indikationen

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

Eine Zirkonoxid-Dimension weiter!



Preisbeispiel:
145,- €*
(14 mm)



Farbe

57%



43%

Transluzenz

≥600 Mpa



≥900 Mpa

Festigkeit

> 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

Patienten wünschen sich mehr Information

Befragung zeigt: 95 Prozent der Patienten wünschen sich mehr Informationen.



Am 15.9.2018 führte das Labor Schenk Zahntechnik unter den Besuchern des Würzburger Stadtfestes eine Befragung zum Thema „Kommunikation & Informationsaustausch bzgl. des Zahnersatzes“ durch. Mittels Fragenkatalogs nahm das Team demografische Daten auf und ermittelte einen Soll-Ist-Vergleich während, vor oder nach der Zahnbehandlung. Grundlage der Befragung war das Streben des ZTM Matthias Schenk nach transparenter Patientenaufklärung bei der zahnmedizinischen Versorgung. Im beruflichen Alltag eines Zahntechnikers sei laut Schenk nicht vorgesehen, mit den Zahnmedizinern Hand in Hand zu ar-

beiten; Schenk hält das für kontraproduktiv, was das Wohl der Patienten angeht, die sich Zahnersatz fertigen lassen. „Die Arbeit überschneidet sich in so vielen Punkten, und jede Seite – Zahnarzt und Zahntechniker – hat ihre eigene Spezialisierung. Warum dann also nicht die Patienten gemeinsam über die Behandlung aufklären und mit Informationen ausstatten?“, so Schenk.

Ergebnis der Befragung

Nur 4 Prozent der Befragten gaben sich damit zufrieden, Entscheidungen des Zahnarztes nicht zu hinterfragen und keine weiteren

Informationen zu bekommen. Demografisch waren diese 4 Prozent ausschließlich im Alter ab 60 Jahren. Allerdings ist auch in dieser Gruppe die komplette Mittelschicht (gefragt wurde nach der eigenen Einschätzung der Lebenssituation) überzeugt, dass eine transparente Kommunikation nur mit Zahntechniker und Zahnarzt zusammen funktionieren kann. Die Mehrheit von 95 Prozent der Befragten (1 Prozent konnte aus verschiedenen Gründen nicht gezählt werden) wünschte sich eine ausführliche, allumfassende und fachlich fundierte Informationen über ihren Zahnersatz und Behandlungsmethoden. Der zusätzliche Zeitaufwand, der folglich einzukalkulieren wäre, wurde nicht als Hindernis wahrgenommen. Es gab außerdem niemanden unter den Befürwortern dieses Patientenservices, der einen unter Umständen notwendigen Extratermin im Dentallabor scheuen würde. Als Fazit kann festgehalten werden, dass die heute noch gängige Behandlungspraxis nicht das ist, was die Patienten wünschen und als Service verstehen. Wird Zahnersatz angefertigt, wissen die Betroffenen selten genau über die Arbeitsschritte, das Material und die Auswahlmöglichkeiten Bescheid. Eine kooperative Dreiecksbeziehung zwischen Zahnarzt, Zahntechniker und Patient ist zukünftig mehr anzustreben. **ZT**

Quelle: Schenk Zahntechnik

Bakterienschutz für Aligner, Retainer & Co.

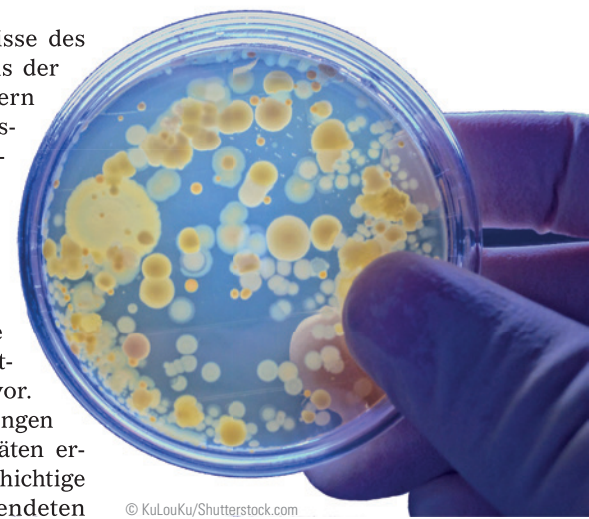
Südkoreanische Forscher liefern möglichen Ansatz für Reduzierung von Bakterien.

Der Einsatz von Kunststoffschienen gewinnt in der kieferorthopädischen Behandlung mehr und mehr an Popularität. Um sie widerstandsfähiger gegen Bakterien und zugleich langlebiger zu machen, haben südkoreanische Forscher eine neuartige Beschichtung entwickelt. Kunststoffschienen, wie Aligner, oder auch herausnehmbare Retainer kommen in der Zahnmedizin vielfach zum Einsatz. Insbesondere Aufbisschienen, die bei Bruxismus als Zahnschutz fungieren, sind extremen Kräften ausgesetzt. Verschleißerscheinungen, wie raue Oberflächen, die Bakterien einen guten Nährboden bieten, sind die Folge.

Die Forschungsergebnisse des südkoreanischen Teams der Yonsei University liefern einen möglichen Lösungsansatz, der das Wachstum von Bakterien auf Alignern und Co. unterbindet. In der im ACS *Applied Materials & Interfaces* veröffentlichten Studie stellten die Forscher den selbst entwickelten Schutzfilm vor. Inspiriert von Ausführungen bei medizinischen Geräten erzeugten sie eine mehrschichtige Verbindung. Sie verwendeten

Polymerfolie, die aus Polyethylenterephthalat besteht, das mit Glykol (PETG) behandelt wurde, sowie Schichten aus Carboxymethylcellulose und Chitosan. Das Ergebnis ist eine superhydrophile Oberfläche, die durch ihre Wasseranziehungskraft stets glatt bleibt und damit die Adhäsion von Bakterien verhindert. In verschiedenen Tests konnte eine Bakterienreduktion von bis zu 75 Prozent nachgewiesen werden. Der Film wirkt sich darüber hinaus positiv auf den Kunststoff bezüglich Haltbarkeit und Beständigkeit aus. **ZT**

Quelle: ZWP online



© KuLouKu/Shutterstock.com

ANZEIGE

Zirkonzahn®



AUSSERGEWÖHNLICHES SCHAFFEN
WIR ZEIGEN DIR WIE

ZT Fortsetzung von Seite 1 – Meisterpflicht muss im MVZ-Zahnlabor gelten

zahnärztlichen Mono-MVZ bzw. von BAG für die von ihnen betriebenen zahntechnischen Laboratorien die privilegierenden Rechte eines zahnärztlichen Praxislabors. Dabei wird unterschlagen, dass sowohl das Bundesverwaltungsgericht als auch der Bundesgerichtshof in ihren maßgeblichen Urteilen zum zahnärztlichen Praxislabor die Herstellung zahntechnischer Leistungen durch den Zahnarzt nur deshalb in den Bereich der zahnärztlichen Tätigkeit einbezogen haben, weil der Zahnarzt hier die ihm im zahnmedizinischen Studium vermittelten und geprüften Kenntnisse eigenhändig oder durch (permanent und eng überwachte) angestellte Mitarbeiter bei der Herstellung von Zahnersatz zum Einsatz kommen. Die zahnärztliche Tätigkeit ist, wie auch jede ärztliche Tätigkeit, strikt an die persönliche Leistungserbringung des (Zahn-)Arztes gebunden. Da aber bereits in den meisten Praxislaboren der Zahnärzte von einer persönlichen Leistungserbringung und einer engmaschigen Überwachung und Anleitung der Mitarbeiter nicht die Rede sein kann,

ist dies in einem Dentallabor eines Mono-MVZ bzw. einer BAG mit einer Vielzahl von Zahnärzten an verschiedenen Standorten noch viel weniger gewährleistet. Tatsächlich handelt es sich dabei um nichts anders als die Ausübung des Gefahrenhandwerks Zahntechnik ohne eine qualifizierte Meisterpräsenz.

Daher gibt es nur eine Konsequenz: Die benötigten zahntechnischen Leistungen sind mit Blick auf den Patientenschutz vom hierfür qualifizierten gewerblichen Zahntechniker-Handwerk zu beziehen, das nach dem Willen des Gesetzgebers als Gefahrenhandwerk den strengen Anforderungen der Handwerksordnung unterliegt. Das Zahntechniker-Handwerk fordert im Interesse des Patienten- und Gesundheitsschutzes eine entsprechende Gesetzesergänzung dahin gehend, dass einem zahnärztlichen MVZ oder einer BAG der Betrieb eines eigenen zahnärztlichen Praxislabors nicht gestattet ist und dass auch in den zahnärztlichen Praxislaboratorien handwerks- und haftungsrechtliche Standards Beachtung finden. **ZT**

Quelle: AVZ – Arbeitgeberverband Zahntechnik e.V.



Lucitone® HIPA
Hochleistungs-Kaltpolymerisat

Prothesenkunststoff neu definiert

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

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

dentsplysirona.de

*Basierend auf Tests von Dentsply Sirona.

So lassen sich mit System neue Kunden gewinnen

Hans J. Schmid gibt im Wirtschaftsbeitrag Tipps, wie sich Kunden gewinnen und binden lassen.



Ich weiß noch, wie ich mir nach dem Film „Pretty Woman“ gewünscht habe, Julia Roberts solle meine nächste Freundin werden. Nach „Notting Hill“ hatte ich immer noch diesen Wunsch. Doch irgendwie schaffte ich es nicht, sie von mir zu überzeugen. Genauso erging es mir mit Angelina Jolie. Davor waren noch Goldie Hawn und Barbara Streisand; danach waren es Renée Zellweger und Jennifer Lopez.

Sie haben Recht: Die Wahrscheinlichkeit ist sehr gering, dass diese Menschen sich in einem ganz anderen Umfeld bewegen. Ganz zu schweigen von der räumlichen Entfernung. Also ist es wahrscheinlich sinnvoller, auf dem heimischen Markt zu schauen.

Doch auch bei Heike Makatsch, Claudia Schiffer oder Heidi Klum hat es nicht geklappt. Jetzt könnte man meinen, dass es vielleicht an mir liegt. Doch ich habe keinen Buckel wie der Glöckner von Notre-Dame; ich bin ein Mensch wie du und ich – und doch liegt der Fehler in diesem Fall bei mir.

„Freunde gewinnt man mit der richtigen Vorbereitung.“

Bei der Auswahl der potenziellen Freundinnen habe ich offensichtlich die falsche Selektion getroffen. Des Weiteren habe ich den Personenkreis viel zu klein defi-

niert. Gleichzeitig habe ich nicht beachtet, ob die Damen liiert sind und so vielleicht gar nicht „für den Markt“ zur Verfügung stehen, also gar nicht bereit sind für einen (neuen) Partner. Wer daheim bleibt und wartet, in der Hoffnung, dass die richtige Prinzessin (oder auch ein Kunde) an die Tür klopft, der sollte sein Werben noch einmal überdenken. Ihr Wunsch wird dann in Erfüllung gehen, wenn Sie für das Treffen Ihres Ziels die richtigen Parameter bei der Vorbereitung beachten. Wer nicht auf den Markt geht, wird auch nicht gesehen. Sind Sie auf der Suche nach einem neuen Partner, besucht man heutzutage Veranstaltungen für Singles oder nutzt Datingportale im Internet. Doch für Dentallabore gibt es weder ein „Zahnarzt-Tinder“ noch „Zahnarztscout24“. Wie soll Sie also der suchende Zahnarzt finden? Ich habe bislang weder die Annonce in einer Zeitung gelesen: „Zahnarztpraxis sucht Dentallabor für Zusammenarbeit“ noch eine Radiowerbung mit demselben Inhalt. Was würden die Endkunden denken, wenn man auf der Suche nach einem neuen Lieferanten ist? Würden Sie einem Kunden sagen, dass Sie auf der Suche nach einem neuen Hersteller für Keramik sind, da sie nur noch Sprünge und Spätsprünge in den Verblendungen haben? Im

Business-to-Business-Bereich (B2B) sind andere Systeme garantiert sicherer.

Auch Zahnärzte sind mit dem „Das-will-ich-haben-Gen“ ausgestattet.

Nehmen wir eine andere Analogie: Warum fahren Sie gerade das Auto, das Sie fahren? Warum nicht ein ökologischeres? Warum nicht von einer anderen Marke? Warum nicht mit mehr Pferdestärken? Ganz einfach: Weil Sie es wollten! Irgendwie wurde Ihr „Haben-will-Gen“ aktiviert. Wie und warum auch immer – ist der Wunsch geweckt und erreichbar, ist nichts in diesem Moment stärker als Ihr Wille, das zu besitzen. Die anderen Automarken können noch so viel werben, doch Sie haben nur ein Ziel: „Den will ich haben!“ In Ihrem Kopf gibt es keine andere Wahl, selbst wenn Ihre Freunde Ihnen vielleicht andere Vorschläge machen. Nichts ist stärker als der eigene Wille – wer Kinder hat, kann davon ein Lied singen. Ist das „Gen“ aktiviert, gibt es bis zur Erfüllung nichts, was einen Menschen davon abbringen kann. Nutzen Sie diese Möglichkeit, es macht viel Spaß. Auf die Kundensuche übertragen bedeutet dies: Ihre Aufgabe ist es nun, ein geeignetes Produkt zu finden, das Zahnärzte wollen.

Ihr Produkt muss sicher den Kunden schmecken.

Lassen Sie uns einen Ablaufplan für Ihre Aktivierung des HWG („Haben-will-Gen“) entwickeln: Sie haben ein Produkt, eine Dienstleistung oder Ihr ganz persönliches „Ding“. Wichtig ist hierbei, dass Ihre HWG-Aktivierung den Kunden zusagt. Sie können die besten Rinderhüftsteaks im Umkreis von 200 Kilometern grillen – wenn Ihre Firma in Indien ansässig ist, werden sie nicht eins verkaufen. Als Test dafür, ob Sie das Richtige haben, ist eine Mailing-Aktion anzuraten. Hier ist die postalische Zustellung das Maß aller Dinge. Zurzeit liegt die Reaktionsquote bei zwei bis drei Prozent. Das liegt an folgenden Ursachen: Viele Entscheider erhalten Ihre Werbung gar nicht erst; sie wird vorher unabsichtlich aussortiert. Andere wollen gar keine Werbung und haben eine entsprechende Dienstanweisung. Nicht zu vergessen sind die Zahnärzte, die gar keine Lust auf Veränderung haben. Oder jene, die gerade schon gewechselt haben. Auch gibt es genügend, die gerade aus einem anderen Grund – egal, ob privater oder

geschäftlicher Natur – den Kopf nicht für Neues frei haben.

Dann bleiben also von einhundert Empfängern am Ende zwei Interessenten übrig, die eine Antwort oder ein Feedback geben. Sie nutzen also die Macht der großen Zahl: Wollen Sie sechs Kontakte, sind 300 Briefe zu versenden. Als Infopost ist das eine vertretbare Investition. Sind Ihre Ergebnisse besser als der Marktdurchschnitt, ist Ihre HWG-Aktivierung außergewöhnlich. Sind die Ergebnisse schlechter oder gleich null, sollten Sie Ihr Konzept ändern; sie haben das „Das-will-ich-haben-Gen“ bei Ihren Kunden nicht getroffen.

Sie können noch so viel Fischfutter in den Trog schütten – Ihre Katze wird es nicht fressen.

Auch Ihr Liebessessen, das gedünstete heiß servierte Gemüse, entlockt Ihrer Katze nur ein müdes Lächeln. Warum sollten sich Zahnärzte anders verhalten? Kunden wollen – genau wie Sie – Beachtung, Anerkennung, Aufmerksamkeit; sie suchen Hilfen, die den Arbeitsalltag erleichtern. Sie wünschen sich Unterstützung für ihre Arbeit. Da geht es in der Patienteninformation um Hilfswerkzeuge: Entwickeln Sie Instrumente, die die Praxen nach vorne bringen. Finden Sie neue Wege für Ihr Kundenklientel und um Ihre Reputation den Patienten gegenüber zu erhöhen. Suchen Sie Lösungen für die häufigsten Stolpersteine Ihrer Kunden; fragen Sie bei Ihren Kunden nach den häufigsten Problemen und Sorgen im Alltag einer Zahnarztpraxis. Sie werden bald einen Katalog mit vielen verschiedenen Sorgen haben. Und siehe da, einige wenige kommen fast überall vor.

ANZEIGE

Das Fertigungszentrum, das Dein Handwerk versteht.

white
Onlineshop

Krone/Brückenglied
NEM, LaserCUSING*

ab 9,90 €

shop.mywhite.de

*Preis je Einheit, unverschiffen, zzgl. Versandkosten und MwSt.

Das heißt, die meisten Kunden haben ziemlich ähnliche Defizite, Wünsche oder Sorgen. Es gibt Praxen, die haben das ein oder andere Problem nicht. Oder noch besser gesagt: nicht mehr. Unter Ihren Kunden gibt es solche Praxen, die diese Sorgen nicht (mehr) haben. Sie haben die Lösung also direkt vor sich. Jetzt nur noch die zwei Unternehmen vergleichen oder

den sorgenfreien Zahnarzt nach seiner Lösung fragen – schon sind Sie für Ihre Kunden der Heilsbringer. Ich weiß: Sie haben Ihren Beruf, weil es Ihnen gefällt, Zähne herzustellen; doch jetzt ist diese Fähigkeit gerade nicht gefragt. Beim Kennenlernen sind (wie beim Verlieben) andere Dinge wichtiger. Einen Menschen größer sehen als er ist, oder ihn dazu befähigen, dass er wachsen kann – das sorgt für neue Bindung. Seine Probleme und Alltagsorgen mit guten Lösungen aus dem Weg zu räumen, sorgt für neue Partnerschaften. Jetzt besitzen Sie Lösungen, die Ihr Klientel dankend annehmen und anfordern wird. Nur noch schnell zu Papier bringen, etwas in Form setzen, dazu einen auffälligen Umschlag entwickeln, schon kann Ihr Lösungsvorschlag auf den Markt, der beim Kunden das „Haben-will-Gen“ aktiviert. Sie können es persönlich einsetzen oder aber auch per Post anwenden. Achten Sie darauf, dass bei den Alltagshilfen für die neuen Zahnärzte eine Verknüpfung zu Ihnen eingebaut ist oder entsteht. Erläutern Sie die Lösungsansätze und vereinbaren Sie die endgültige Implementierung durch ein persönliches Gespräch. Noch besser ist eine Kooperation für den Zeitraum der Umsetzung.

Besorgen Sie sich den Zahnärzte-Reputationsbaukasten.

Lässt Ihr Alltagsgeschäft diese Recherche nicht zu oder wollen Sie schnell zu anderen Ergebnissen, holen Sie sich den Zahnärzte-Reputationsbaukasten. Wählen Sie die HWGs aus, die für Ihre Region, für Ihr Unternehmen passen, und starten Sie ohne Verzögerung. In weniger als einer Stunde ist Ihre Strategie in trockenen Tüchern. Das Gute daran: Durch Ihr persönliches Zusammensetzen der einzelnen Würfel aus dem Baukastensystem entsteht Ihr individuelles, marktdurchdringendes Neukundenprodukt, das bei den Kunden viele „Haben-will-Gene“ aktiviert. Authentizität ist der Klebstoff, der Partner langfristig sicher aneinander bindet. Fordern Sie gern weitere Informationen zum Baukasten an.

Selbst auswählen macht Sie authentisch – das überzeugt!

ZT Adresse

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

Kostenloser
Musterdruck unter
www.voco.dental



3D-DRUCK ANWENDUNG FÜR IHR LABOR

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

DLP-3D Drucker SolFlex 350/650



Zahntransplantation und 3-D-Planung

Dr. med. Dr. med. dent. Rainer Fangmann, M.Sc., M.A. und ZTM Fabian Zinser berichten im Fachartikel über Zahntransplantationen von ihren Anfängen bis heute und zeigen, welche Möglichkeiten sich durch 3-D-Darstellungen und 3-D-Druck für dieses Feld ergeben.



Patientenfall 1 – Abb. 1: Präoperatives OPG. Abb. 2: Postoperatives OPG. Patientenfall 2 – Abb. 3: OPG.

„In der modernen Zahnmedizin gibt es verschiedene Möglichkeiten des Zahnersatzes. Zahn-lücken können mit auf dentalen Implantaten abgestützten prothetischen Versorgungen, fest-sitzenden zahngetragenen Brückenversorgungen, abnehmbaren prothetischen Rehabilitationen, kieferorthopädischem Lückenschluss oder durch die Transplantation eines Zahns behandelt werden“¹, wobei die Zahntransplantation wahrscheinlich so alt ist wie die Zahnheilkunde selbst.

Die Zahntransplantation wurde bereits von den alten Ägyptern durchgeführt, welche ihre Zähne bei Bedarf den Pharaonen zur Verfügung stellen mussten. Der Literatur zufolge wurden Zähne in China bereits 2.000 Jahre v. Chr. in Europa erstmalig von den Griechen und Römern transplantiert. Zu dieser Zeit wur-

den ausschließlich allogene Zahntransplantationen durchgeführt, wobei als Spender Besiegte, Tote, Sklaven oder Arme dienten. Die Empfänger entstammten meist der gehobenen Schicht. Erste schriftliche Anhaltspunkte über die Zahntransplantation findet man im Werk *Opera chirurgica* des berühmten Pariser Barbier-Chirurgen Ambroise Paré aus dem Jahr 1594, in dem er beschreibt, wie einer Prinzessin ein Zahn entfernt und dieser sofort durch einen Zahn eines ihrer Kammermädchen ersetzt wurde. 1728 berichtete Pierre Fauchard in seinem Buch *Le chirurgien dentiste* von einer Zahntransplantation, bei der er einem französischen Offizier einen kariös zerstörten Eckzahn entfernte und diesen durch einen Eckzahn eines untergebenen Soldaten ersetzte. Der Zahn soll sechs

Jahre im Mund des Patienten überlebt haben.

Es war der erste authentische Fallbericht einer allogenen Zahntransplantation. Ausführliche Beschreibungen von Zahntransplantationen findet man in den Werken *Natural history of the human teeth* (1771) und *A practical treatise on the diseases of the teeth* (1776) von John Hunter, der als Begründer der Wissenschaft der Replantation und Transplantation von Zähnen angesehen wird. [...] 1934 wurden von Heinrich Hammer erstmals histologische Untersuchungen zur Heilung transplanzierter Zähne durchgeführt.² 1939 untersuchte dieser die histologischen Vorgänge bei der Transplantation nach Vernichtung der Wurzelhaut.³ Er zeigte erstmalig, dass es bei vollständigem Erhalt des Desmodonts zur Einheilung des Transplantats unter Ausbildung einer physiologisch und histologisch dem gesunden Zahn vergleichbaren parodontalen Verankerung kommt. Ist das Desmodont jedoch zerstört, heilt das Transplantat knöchern ein und wird resorbiert.⁴

„Die autogene Zahntransplantation stellt (somit) eine in der Zahnmedizin bekannte Methode für den Zahnerhalt/Zahnersatz dar, insbesondere im jugendlichen Gebiss.“⁵ In den gängigen Fachbüchern wird diese Methode mit guter Prognose generell empfohlen.^{6,7} Hinrichs⁸ kam in seiner Dissertation „Die autogene Zahntransplantation: Ein Evidenz basierter systematischer Review“ zu folgenden Ergebnissen: Die Langzeitergebnisse der autogenen Zahntransplantationen betragen im Mittel 75,6 Prozent, bei neueren Studien ab 1986 sogar 83,9 Prozent, wobei Zähne mit nicht abgeschlossener Wurzelentwicklung eine bessere Prognose als Zähne mit abgeschlossener Wurzelentwicklung haben. Die Zahnüberlebensrate ausgewachsener Zähne beträgt in

neueren Studien 79,6 Prozent nach zehn Jahren. So kommt Hinrichs zu dem Ergebnis, dass diese Methode bei diesen Zähnen empfohlen werden kann. Der Aspekt der Wurzelbehandlung des transplantierten Zahns bezogen auf den Erfolg der Transplantation wird wie folgt beschrieben: „Die besten Ergebnisse ergeben sich für eine elektive postoperative Wurzelfüllung oder bei einer Wurzelfüllung bei pathologischem Röntgenbild. Ob die Wurzelfüllung ganz unterbleiben kann, bleibt aufgrund mangelnder Daten unklar. Wohl abzuraten ist von einer intraoperativen Wurzelfüllung.“⁹ Ein weiterer Gesichtspunkt ist sicherlich das postoperative Management. Hinrichs kommt zu folgender Zusammenfassung: „Die Fixierung der Zähne sollte gemäß der Art des transplantierten Zahns erfolgen. Für dritte Molaren eignen sich semirigide Fixierungen, für Prämolaren Nähte, für Eckzähne starre Fixierungen. Eine Korrelation zwischen Dauer der Fixierung und Zahnprognose wurde nicht gefunden.“¹⁰ Regejo kommt in ihrer Dissertationsschrift „Erfolgsraten nach Zahntransplantation. Eine retrospektive Studie“ zu folgender Conclusio: „Die Zahnkeimtransplantation bietet eine vorhersagbare Therapievariante zum Ersatz nicht angelegter oder verloren gegangener Zähne. Transplantierte Prämolaren scheinen in Hinsicht auf das Überleben und den Erfolg transplantierten

Molaren überlegen zu sein. Die Planung und Behandlung sollte interdisziplinär unter Beteiligung eines Kieferorthopäden und eines Oralchirurgen erfolgen.“¹¹ Durch die 3-D-Planung kommt auch der Zahntechnik mit ihrer 3-D-Drucktechnik ein bedeutender Stellenwert in der Planung zur Zahntransplantation zu, wobei die Teamarbeit¹² weiter in den Mittelpunkt rückt.

Transplantationsfälle

Im weiteren Verlauf des Fachbeitrags wird die Behandlung zweier Transplantationsfälle beschrieben.

Im ersten Fall sind einem jungen männlichen Patienten frühzeitig die Molaren 6 und 7 im ersten Quadranten verloren gegangen (Abb. 1). Anamnestisch ist hier eine schlechte Mundhygiene bei bestehendem Nikotinabusus zu erwähnen. Zum Zeitpunkt der Entfernung des ersten Molaren im ersten Quadranten beim Hauszahnarzt bei bereits fehlenden zweiten Molaren war dem Patienten die Dramatik des Zahnverlusts bewusst geworden. Dieser war vom Hauszahnarzt zur Entfernung aller Weisheitszähne als vorbereitende Maßnahme für die dann zu folgende Prothetik überwiesen worden. Nach intensiver Aufklärung und Rücksprache mit dem Hauszahnarzt fand eine nachhaltige Umstellung der Lebensgewohnheiten statt. Die Mundhygiene wird jetzt regelmäßig in einem engmaschigen Recall-Programm hauszahnärztlich überprüft. Gleichzeitig nimmt der Patient an einer hausärztlich überwachten Raucherentwöhnung teil. Es wurde der dritte Molar der Gegenseite an die Stelle des ersten Molaren im ersten Quadranten verpflanzt (Abb. 2). Der Weisheitszahn im ersten Quadranten verblieb in situ. Dies ist die klassi-

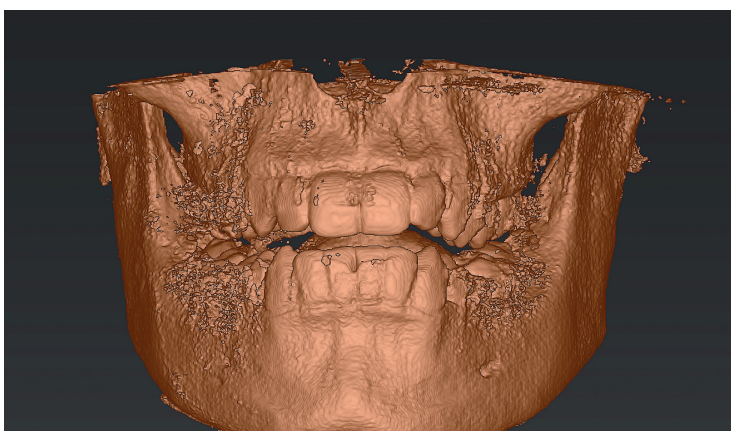


Abb. 4

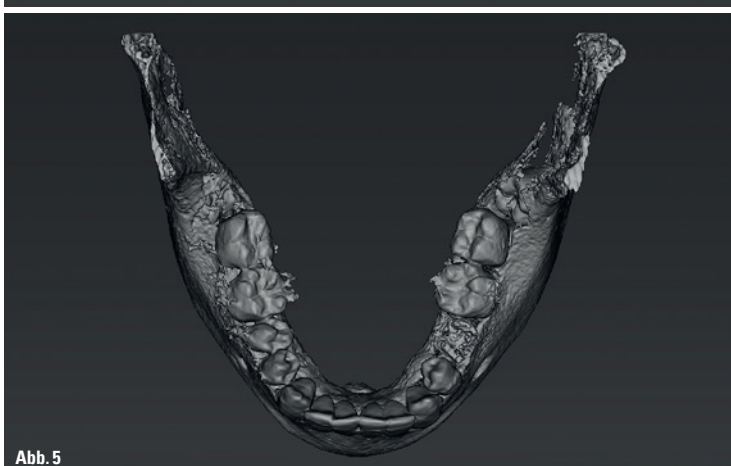


Abb. 5

Abb. 4: Unsegmentierter Datensatz nach dem Import in coDiagnostiX. Abb. 5: Segmentierter Unterkiefer.

ANZEIGE

Für alle mit oder ohne Scanner



Fortsetzung auf Seite 10

IPS e.max[®]

HOCHÄSTHETISCH UND ZUVERLÄSSIG

IPS e.max[®] Press

Die originale Lithium-Disilikat-Glaskeramik



- Eindrucksvolle Ästhetik
- Effizient hergestellte monolithische Restaurationen
- Klinisch bewährt seit 2005 mit 96,2% Überlebensrate¹

all ceramic
all you need

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH

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

ivoclar
vivadent[®]
passion vision innovation



Abb. 6



Abb. 8

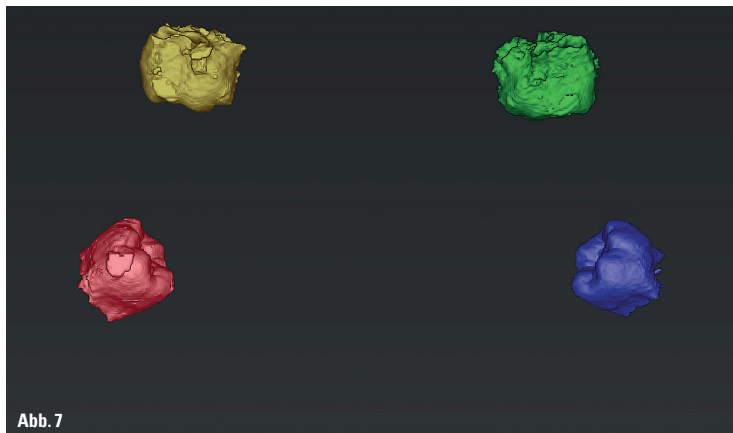


Abb. 7



Abb. 9

Abb. 6: Modell des Unterkiefers aus okklusaler Ansicht. Abb. 7: Segmentierte Zähne 18, 28, 38 und 48. Abb. 8: Im 3-D-Druckverfahren generierte Zähne. Abb. 9: Gedruckte Zähne mit angesetzten Stecknadeln.

ZT Fortsetzung von Seite 8

sche Technik und auch Planung, wie sie in der Zahnheilkunde ihre tägliche Anwendung findet. Der Hauszahnarzt oder der Mund-Kiefer-Gesichtschirurg berät den Patienten über diese Möglichkeit.

Im zweiten Fall war ein junger männlicher Patient mit persistierendem Milchzahn 75, der in Okklusion stand und keine Resorption seiner Wurzeln aufwies, zur Transplantation eines Weisheitszahns in diese Region überwiesen worden. Da diese klassische analoge Diagnostik bei retinierten Weisheitszähnen nicht möglich ist, wurde hier der digitale Weg mit DVT und Intraoralscan gewählt. So konnte im Vorfeld die Umsetzbarkeit dieses Überweisungsauftrags für den Patienten exakt berechnet werden (Abb. 3).

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

Präoperative Planung

Die präoperative Planung umfasst klinische, radiologische und im Einzelfall modellbasierte Analysen von Transplantatlager und Transplantat. Voraussetzungen für eine erfolgreiche Therapie sind die Compliance des Patienten, der richtige Zeitpunkt, „Auswahl eines in Größe und

Form geeigneten Transplantats, eine günstige okklusale Situation (Kieferrelation), ausreichende Platzverhältnisse des Transplantatlagers in allen Dimensionen sowie eine ausreichend breite Attached Gingiva. [...] Im Falle eines zu geringen mesial-distalen Platzangebots für das Transplantat kann eine initiale kieferorthopädische Therapie diskutiert werden.¹³ Falls der Patient eine kieferorthopädische Vorbehandlung für inakzeptabel ansieht oder diese nicht Erfolg versprechend ist, besteht noch die Möglichkeit, die proximale Oberfläche des Transplantats bzw. der Nachbarzähne um bis zu 0,5 mm zu reduzieren. Hierbei muss sichergestellt werden, dass kein Dentin freigelegt wird.¹⁴ Im Zeitalter der digitalen Möglichkeiten ist auch ein Intraoralscan und ein DVT zielführend, weil hierüber die Dimensionen erfasst werden können und somit dem Patienten sehr präzise eine Vorhersage der Umsetzbarkeit gegeben werden kann. Im Einzelfall kann ein 3-D-Druckmodell erstellt und händisch dem Patienten die Situation plastisch demonstriert werden.

Digitales 3-D-Modell

Mithilfe eines herkömmlichen DICOM-Datensatzes kann das digitale Planungszentrum alle notwendigen Schritte hierfür durchführen. Im vorliegenden Fall lud der Chirurg den DICOM-Datensatz in die coDiagnostiX Software (Dental Wings) und stellte diesen Datensatz dem Zahntechniker über die caseXchange Plattform (Dental Wings) zur Verfügung. Bei dieser Plattform können die beteiligten Benutzer einander sicher und rechtskonform Patientendatensätze über

das Internet zur Verfügung stellen. Die jeweiligen Planungsschritte werden protokolliert, sodass jeder Benutzer die Änderungen nachvollziehen kann. Der Zahntechniker importierte den Datensatz und segmentierte diesen im Anschluss entsprechend der Vorgaben des Chirurgen. Unter Segmentierung versteht man das „Reinzeichnen“ der knöchernen Strukturen, sprich, das Entfernen von Strahlungsartefakten. Im Unterkiefer erfolgte die Segmentierung als Ganzes. Darüber hinaus wurden die Zähne 18, 28, 38 und 48 einzeln dargestellt. Für eine fehlerfreie Darstellung des Knochens und der Zahnhartsubstanz müssen die Schwellwerte vom Zahntechniker in der Software exakt definiert werden. Im Anschluss an den so erstellten Datensatz erfolgte das Exportieren des Unterkiefers sowie der einzelnen Zähne als STL-Datensatz.

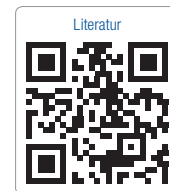
Damit die so erstellten Datensätze der Zähne im Nachgang auch im Handling einwandfrei sind, fügte der Zahntechniker mithilfe des externen CAD-Programms Meshmixer (Autodesk) aus okklusaler Richtung jeweils einen STL-Datensatz einer Stecknadel an. Somit konnte der Chirurg die Zähne problemlos greifen und austesten, welcher Zahn für die Lücke infrage kam. Die so gewonnenen Datensätze wurden auf ihre Konsistenz geprüft, bereinigt und für den 3-D-Druckprozess validiert. Abschließend erfolgte die Umsetzung im 3-D-Druckverfahren und der Versand in die chirurgische Praxis (Abb. 4–9).

Zusammenfassung

Es existieren nur zwei Review-Artikel zur autogenen Zahn-

transplantation. Die Review-Arbeit von Natiella et al.¹⁵ aus dem Jahre 1970 fasst alle damals bekannten Studien zusammen. Die zweite Review-Arbeit zu diesem Thema stammt aus dem Jahre 2010 von Nolte und Hinrichs et al.¹⁶, basierend auf der Dissertation von Hinrichs¹⁷ aus dem Jahre 2005. Dieses Autorenteam konnte zeigen, dass die autogene Zahntransplantation ein gutes Langzeitergebnis aufweist. Die Datenqualität (Evidence III) dieser Review-Arbeit lässt aber nur eine „schwache Empfehlung“¹⁸ zu. Die mittlere Zehnjahres-Überlebensrate stieg von 70 auf 84 Prozent. Die Überlebensrate der ausgewachsenen transplantierten Zähne zeigt, dass die Methode auch für

Patienten mit abgeschlossenem Wurzelwachstum empfohlen werden kann. Die 3-D-Diagnostik, der Intraoralscan und der 3-D-Druck können sicherlich die Vorhersagbarkeit des Ergebnisses, bezogen auf die Platzverhältnisse für den Patienten und behandelnden Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen bzw. Oralchirurgen, noch deutlich erhöhen. Zumindest ist diese Methode eine wirtschaftliche Alternative zur enossalen Zahnimplantation und sollte in die allgemeine Patientenaufklärung, bezogen auf Lückenschluss, einbezogen werden. **ZT**



ZT Adresse



Dr. med. Dr. med. dent. Rainer Fangmann, M.Sc. Implantologie, M.A.
Gesundheitszentrum St. Willehad
Luisenstraße 28
26382 Wilhelmshaven
drfangmann@gmx.de
www.Implantologie-WHV.de



ZTM Fabian Zinser
Zinser Dentaltechnik GmbH
Rademoorweg 7
27612 Loxstedt
fz@zinser-dentaltechnik.de
www.zinser-dentaltechnik.de



ANZEIGE

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

Wir werben nicht mit HÖCHSTPREISEN

wir ZAHLEN sie - jeden Tag!

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

Seit 30 Jahren: persönlich - leidenschaftlich - ehrlich - diskret

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

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

ceraMotion®
One Touch



1 Million Mal Lächeln

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



← Mehr Informationen

D
DENTAURUM

www.dentaurum.com

ZT PRODUKTE

Erweiterung des Portfolios

Dentaurum vergrößert das ceraMotion® One Touch Concept um Nacera® Pearl Q³ Zirkonoxid Blanks.



Foto: © Christian Ferrarri



Foto: © ZTM Manuel Reikowski

Die Kooperation von Dentaurum und DOCERAM trägt weiter Früchte. Gemeinsam stellen die Unternehmen nun Nacera® Pearl Q³ Multi-Shade vor. Mit der kubischen Q³ Zirkonoxid-Serie wird das mehrfarbige Nacera® Pearl Multi-Shade System erweitert. Diese verfügt nicht nur über eine ultrahohe Transluzenz, sondern auch über eine naturidentische Lichtdynamik und eine Farb-

wiedergabe, die exakt dem klassischen Farbsystem entspricht. Verantwortlich für die lichteoptischen Eigenschaften der neuen Hochleistungskeramik ist u.a. die besondere chemische Zusammensetzung mit Bildung einer tetragonal-kubischen Phase. Aufgrund der optimierten Lichtbrechung und der dadurch verbesserten Lichtstreuung ist die Krone kaum von einem echten

Zahn zu unterscheiden. Die neue tetragonal-kubische 6Y-PSZ-Hochleistungskeramik ist mithilfe einer speziellen Farbmischung und Messmethode entwickelt worden, die erstmals Helligkeitswert und Chroma in einem Zirkonoxid-System berücksichtigen. Gleichzeitig ist diese für eine sehr homogene Farbpartikelverteilung im Werkstoff verantwortlich. Zudem verleihen



die fein fließenden Farbabstufungen vom Zahnhals bis zur Schneide dem Zahnersatz einen naturechten Farbcharakter.

Mit einer Biegefestigkeit von 700 ± 120 MPa lassen sich mit Nacera® Pearl Q³ Multi-Shade nicht nur monolithische Einzelzahnrestorationen, sondern auch dreigliedrige Brücken herstellen.

Die Nacera® Pearl Q³ Zirkonoxid Blanks sind als weiterer Bestandteil des ceraMotion® One Touch Concepts konzi-

piert. So kann man in Kombination mit den ceraMotion® One Touch Finalisierungspasten einfach und schnell hochästhetische Kronen und Brücken herstellen.

Erhältlich sind die neuen Blanks in A-C (Light und Dark) in den Höhen 16 und 20 mm. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG

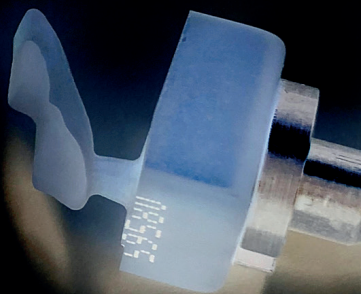
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-0
Fax: 07231 803-295
info@dentaurum.com
www.dentaurum.com

Minimalinvasive Veneers

Das bayerische CAD/CAM-Fertigungszentrum CADfirst Dental GmbH bietet seinen Kunden neben klassischen Versorgungen im Front- und Seitenzahnbereich auch die computergestützte Fertigung von Veneers aus der Hybridkeramik VITA ENAMIC®.

VITA ENAMIC®

Foto auf Negativ gestellt
> Dünne Kanten, perfekte
Stabilität, keine Ausrisse



CADfirst

Veneers 13-23
0,2mm Wandstärke

erzielt, der die Versorgung mit der Restzahnschicht optisch verschmelzen lässt. Es handelt sich bei VITA ENAMIC® nicht um einen Kompositblock. Vielmehr wird bei der Hybridkeramik ein porös gesinterter Feinstruktur-Feldspatkeramikblock (86 Gewichtsprozent) unter Druck und Hitze mit einem Polymer (14 Gewichtsprozent) infiltriert. Das Keramiknetzwerk sorgt für Stabilität und Ästhetik und ermöglicht aufgrund seiner Dominanz auch eine zuverlässige und gewohnte Konditionierung mit Flusssäure und Silan, äquivalent zu Glas- und Feldspatkeramik. Der Brand entfällt bei VITA ENAMIC®. Nach dem Schleifen wird lediglich poliert oder auf Wunsch additiv mit lighthärtenden Malfarben charakterisiert oder glasiert. Für die minimalinvasive Veneerversorgung sollte laut Materialhersteller die hochtransluzente Variante des Materials gewählt werden (HT, High Translucent). VITA ENAMIC® wird daneben in den Transluzenzstufen T (Translucent) und ST (Super Translucent) wie auch in monochromer und multichromatischer (Multilayer vom Zahn-

hals bis zur Schneide) Farbgebung angeboten.

CADfirst Dental fertigt aus VITA ENAMIC® sowohl minimalinvasive Versorgungen wie Inlays (Mindestschichtstärke im Isthmusbereich lediglich 1mm), Onlays, Veneers und Table Tops als auch Kronen für eine zahn- oder implantatgetragene Versorgung (mit oder ohne Schraubenkanal). **ZT**

ZT Adresse

CADfirst Dental Fräszentrum GmbH

Münchener Straße 37
85123 Karlskron
Tel.: 08450 929597-4
Fax: 08450 929597-5
info@cadfirst.de
www.cadfirst.de

ANZEIGE

Unsere seit Jahren
dauerhaft günstigen

Reparatur-Festpreise.

Qualität made in Germany.

Mehr unter

www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Aufgrund der dualen Struktur aus einem Keramik-Polymer-Netzwerk ermöglicht VITA ENAMIC® bei der Veneerversorgung im Vergleich zu Silikat- und Oxidkeramiken sehr geringe Wandstärken und eine

hohe Kantenstabilität. Ästhetische Korrekturen mit Veneers sollten im besten Fall minimalinvasiv und schmelzbegrenzt sein und im Mund ein natürliches Farb- und Lichtspiel entfalten. Mit VITA ENAMIC® ist

dies ohne Abstriche möglich, da der Werkstoff nicht nur präzise, dünn auslaufende Randabschlüsse und eine hohe Schneidekantentransluzenz dank geringer Wandstärke, sondern auch einen Chamäleon-Effekt

Neues Druckmaterial

Mit V-Print splint ergänzt VOCO sein Produktportfolio.

Wer mit den Zähnen knirscht, dem kann häufig mit einer Aufbisschiene geholfen werden. Sie sollte so oft wie möglich getragen werden und deshalb eine gewisse Haltbarkeit, am besten durch eine hohe Elastizität, haben. Genau das bringt das neue 3-D-Druckmaterial V-Print splint von VOCO mit. V-Print splint ist ein lichthärtender Kunststoff, konzipiert für die generative Fertigung mittels 385 nm LED-DLP-Drucker. Das Druckmaterial eignet sich für:

- therapeutische Schienen,

- Bleachingschienen sowie
- Hilfs- und Funktionsteile für die dentale Diagnostik.



V-Print splint kann in folgenden Schichtstärken gedruckt werden: 25 µm, 50 µm, 75 µm und 100 µm. Genauso wie V-Print SG und V-Print ortho ist V-Print splint sorgfältig auf die SolFlex Drucker abgestimmt und erzielt somit optimale Druckergebnisse. **ZT**

ZT Adresse

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

Mit Leichtigkeit zu Meisterwerken aus Zirkonoxid

AG Esthetic Management optimiert Arbeitsschritte und Arbeitsmittel.

Mit dem „AG Esthetic Management“ wird die Fertigung von hochästhetischen Restaurationen aus Zirkonoxid für Anwender des Zolid Systems so einfach wie noch nie. Das neue Konzept des Spezialisten für umfassende dentale Systemlösungen beinhaltet effiziente und reproduzierbare Arbeitsabläufe nach dem Fräsprozess sowie die geeigneten Produkte und Hilfsmittel. Im Fokus stehen die Vereinfachung und Optimierung aller Arbeiten nach dem Fräsen der Restauration. Schritt für Schritt führen die anschaulich bebilderte Gebrauchsinformation und zahlreiche Videotutorials durch den Prozess. Ergänzend steht dem Anwender ein breites Angebot an Kursen und Online-Webinaren zur Verfügung. Hinzu kommen neue Produkte und Hilfsmittel, die dem Anwender die tägliche Arbeit mit dem Werkstoff Zirkonoxid massiv erleichtern.

Wesentliche Elemente zum Zolid Esthetic Management steuert der neue Kooperationspartner MPF Brush bei. Der Premiumanbieter für Accessoires rund um die Veredelung von zahntechnischen Restaurationen stellt eine breite Palette an exklusiv abgestimmten Produkten bereit, die das Arbeiten mit dem



Esthetic Management zur reinen Freude machen. Sie zeichnen sich neben ihrer hohen Funktionalität und Anwenderfreundlichkeit auch durch ihr exklusives Zolid-Design aus. Ausgewählten Zolid Key-Usern wurde das AG Esthetic Management erstmals Ende September auf dem Amann Girrbach Event „Space“ vorgestellt. Die Teilnehmer waren gleichermaßen über-

zeugt vom Workflow wie auch den Neuprodukten. **ZT**

ZT Adresse

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

Smarte Beleuchtung

Mit dem Lablight X sorgt RIETH. Dentalprodukte für mehr Übersicht am Arbeitsplatz.

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

geben, sodass diese ihre Lebensdauer von 50.000 Stunden erreichen. In das raffinierte Design ist eine praktische Smartphone-/Tabletaufnahme integriert – für noch mehr Ordnung und Übersicht am modernen Arbeitsplatz. **ZT**



Hightech Aluminium-Compound-Material ermöglicht das elegante, smarte Design dieser frei aufstellbaren Arbeitsleuchte und hat durch die Aluminiumoberfläche noch die Eigenschaft, die Wärme der LEDs an die Umgebung abzu-

ZT Adresse

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

Neue Möglichkeiten mit dem Laserschmelzverfahren

Die white digital dental GmbH nutzt ab sofort das LaserCUSING®-Verfahren.

Seit Sommer 2018 ist das Chemnitzer Fertigungszentrum im Besitz einer eigenen LaserCUSING®-Anlage, die es ab sofort ermöglicht, vielfältige zahntechnische Versorgungen zu einer konstanten hohen Qualität zu fertigen. LaserCUSING® ist ein generatives Laserschmelzverfahren, bei dem Metall in feiner Pulverform durch einen hochenergetischen Faserlaser aufgeschmolzen wird; nach dem Erkalten härtet das Material vollständig aus. Anschließend beginnt dieser Prozess wieder von vorn. Mittels 3-D-CAD-basierten Daten können so mechanisch und thermisch belastbare Versorgungen aus Metall, Schicht für Schicht, mit hoher Präzision hergestellt

werden. Unter Verwendung des Materials remanium® star CL fertigt white digital dental Kronen und Brücken. Zudem können damit Primär- und Sekundärteile für den kombinierten Zahnersatz oder Modellgussteile hergestellt werden. Dieser standardisierte Prozess ermöglicht neben einer werkzeuglosen und wirtschaftlichen Fertigung die Herstellung von Unikaten und Kleinserien. Am 12. und 13. Oktober 2018 präsentiert white digital dental alle Produkte und Neuheiten auf der Fachdentale Südwest/id infotage dental in Stuttgart. Zudem ist das Fertigungszentrum am 3. November 2018 zum 4. Fachtag der Implantologie am Institut für Ana-

tomie der Universität in Jena und am 9. und 10. November 2018 zu den id infotagen dental in Frankfurt am Main. Vorgestellt werden neben dem neuen LaserCUSING®-Verfahren, Neuerungen der exocad® white CAD Software, die Desktopscanner der Identica T-Serie, der neue Intraoral-scanner i500 und die Alignertherapie. **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



In zahlreichen Laboren etabliert

Präzisionsscanner inEos X5 von Dentsply Sirona feiert fünfjähriges Jubiläum.



len hierbei die Qualitäten eines Modellscanners, wie die des inEos X5 von Dentsply Sirona, eine wichtige Rolle.



Nachgewiesene Genauigkeit für ein breites Indikationsspektrum
Fünf-Achs-Roboterkinematik und Streifenlicht-



Optik machen den inEos X5 zum Scan-Multitalent. Sowohl Modelle als auch Abformungen können digital erfasst werden, sodass der Scanner für eine Vielzahl von Indikationen einsetzbar ist. Seine sehr hohe Genauigkeit ist in Labortests nach DIN EN ISO überprüft. Die Genauigkeit am Normprüfkörper „Brücke“ wurde mit $2,1 \mu\text{m} \pm 2,8 \mu\text{m}$ und am Normprüfkörper „Inlay“ wurde $1,3 \mu\text{m} \pm 0,4 \mu\text{m}$ nachgewiesen. Aus diesem Grund eignet sich der inEos X5 insbesondere für implantatprothetische Versorgungen außerordentlich gut. Über die genaue Bestimmung der Implantatposition schafft er so selbst bei weitspannigen direktverschraubten Brücken und Stegen auf Implantatlevel hervorragende Voraussetzungen für exakte Restaurationsergebnisse.

„Seit der Markteinführung des inEos X5 vor fünf Jahren ist die Nachfrage nach präzisen digitalen Prozessen nach wie vor hoch“, stellt Jörg Haselbauer, Global Product Manager bei Dentsply Sirona, fest. „Das bestätigt uns immer wieder das positive Feedback unserer Kunden aus den Laboren. Ich bin überzeugt, dass in Zukunft noch viele Zahntechniker von den Vorzügen des inEos X5 profitieren werden!“

niker von den Vorzügen des inEos X5 profitieren werden!“

Offen für den flexiblen Einsatz
Die hohe Benutzerfreundlichkeit des inEos X5 liegt unter anderem in seinem großen, offenen Arbeitsbereich für den direkten barrierefreien Zugriff auf das Scanobjekt sowie in der Möglichkeit zum Platzieren aller gängigen Artikulatoren begründet. Je nach Fall kann zwischen automatischem und manuellem Scannen gewählt werden. Die mit dem inEos X5 erfassten Scandaten können flexibel in den weiteren Workflow integriert werden – entweder über den STL-Export oder über die nahtlose Datenübernahme in die inLab CAD Software. Der inEos X5 wird grundsätzlich mit einem auf den Scanner abgestimmten Hochleistungs-PC und der Softwarelizenz ausgeliefert, ohne zusätzliche wiederkehrende Lizenzgebühren.

ZT Adresse

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

Seit seiner Markteinführung erfreut sich der Extraoralscanner inEos X5 einer anhaltend hohen Nachfrage. In diesem Jahr feiert Dentsply Sirona das fünfjährige Jubiläum seines Präzisionsscanners – ein guter Anlass, einen Blick auf die Erfolgsfaktoren des inEos X5 zu werfen. Eine wichtige Voraussetzung für die erfolgreiche Herstellung einer prothe-

tischen Versorgung ist die möglichst präzise Erfassung der Ausgangssituation im Mund des Patienten, um die gewünschte Passung zu erreichen und den Nachbearbeitungsaufwand zu minimieren. Im digitalen Workflow spie-

Kooperation intensiviert

Organical CAD/CAM und SHERA vertiefen die Zusammenarbeit im Bereich der Implantatprothetik.

Was passiert, wenn sich die CAD/CAM-Experten für implantatgetragenen Zahnersatz und die für Modellherstellung treffen? Sie schrauben an einem gemeinsamen Konzept für hochpräzise Implantatmodelle, machen sie preiswerter und optimieren den Workflow dafür. So geschehen bei der Kooperation zwischen Organical CAD/CAM und der SHERA Werkstoff-Technologie. Organical-Chef Andreas Klar erklärt: „Die gute Zusammenarbeit mit dem SHERAdigital-Team hatte uns bewogen, die Kooperation zu intensivieren und den Vertrieb unserer Organical Prothetikkomponenten an SHERA zu übertragen.“

Neue Produkte

SHERA hat seit Erscheinen ihres neuen Dentalkatalogs im Juni die Produktreihe SHERA4implants aufgenommen. Für Organical CAD/CAM vertreibt sie seitdem exklusiv in Deutschland und Österreich Komponenten wie Scanbodies und Modellanaloge für die klassische und digitale Modellherstellung. Bei den Werkstücken handelt es sich um Replikat, die mit den gängigsten Implantatsystemen von CAMLOG, Dentsply Sirona, Nobel Biocare und Straumann kompatibel sind. Organical gehört zur Rübeling &

ANZEIGE

Das Fertigungszentrum, das Dein Handwerk versteht.

white
Onlineshop

Intraoralscanner i500
schnell, effizient, präzise,
inkl. Software

ab **15.900,00 €**

shop.mywhite.de

*Preis je Scanner
inkl. Media Link Software, zzgl. MwSt. und Versand

Klar-Gruppe, die seit mehr als drei Jahrzehnten Erfahrung im Bereich Implantatprothetik hat und seit fünf Jahren Komponenten dafür herstellt. Im Einzelnen gehören dazu Bestandteile für verschraubte und zementierte Prothetik, für die CAD/CAM-Fertigung im Labor oder der Praxis.

Mehr Software

Neben den Hard-Facts gibt es auch ein Software-Plus: Die Bibliotheken der wichtigsten Implantatsysteme stehen online bei SHERA als Download zur Verfügung. Sie sind zugänglich für alle offenen CAD-Systeme von Dental Wings, 3Shape oder exocad. Die Scanbodies sind in zwei Varianten verfügbar. Der wiederverwendbare und autoklavierbare Scanbody be-

steht aus scanbarem PEEK und einer verschleißarmen Titananschluss-geometrie. Eine innen liegende, festsitzende Schraube bietet besonderen Schutz vor dem Verschlucken der Schraube durch den Patienten. Der Einwegscanbody besteht komplett aus PEEK und besitzt eine herausnehmbare Schraube. Wer sein Implantatmodell nicht selbst fertigen oder drucken will, kann das Know-how der SHERA nut-

zen. Das Unternehmen bietet nicht nur die Komponenten für das Implantatmodell an, sondern ergänzt auch die Performance des Dentallabors an jeder Stelle des Workflows – bis hin zur Lieferung des fertig gedruckten Implantatmodells nach designtem Datensatz aus dem Labor. Die passenden Abutments lassen sich im digitalen Workflow aus Zirkon oder Titan fräsen und individuell an

die Patientensituation anpassen. Es stehen sowohl Klebebasen für die Hybridtechnologie als auch provisorische Abutments für die temporäre Versorgung zur Verfügung. Mit den SHERA 4implants-Komponenten und der Designsoftware ist das Labor flexibler, schneller und unabhängig von bestimmten Herstellern. „Ganz klar, dass wir mit Organical CAD/CAM arbeiten wollten: Das

Team rund um Andreas Klar ist sehr erfahren und liefert erstklassige Qualität. Die Erweiterung unseres Portfolios rundet unsere Kompetenz bei der Modellherstellung ab – analog und digital“, betont SHERA-Geschäftsführer Jens Grill.

ZT Adresse

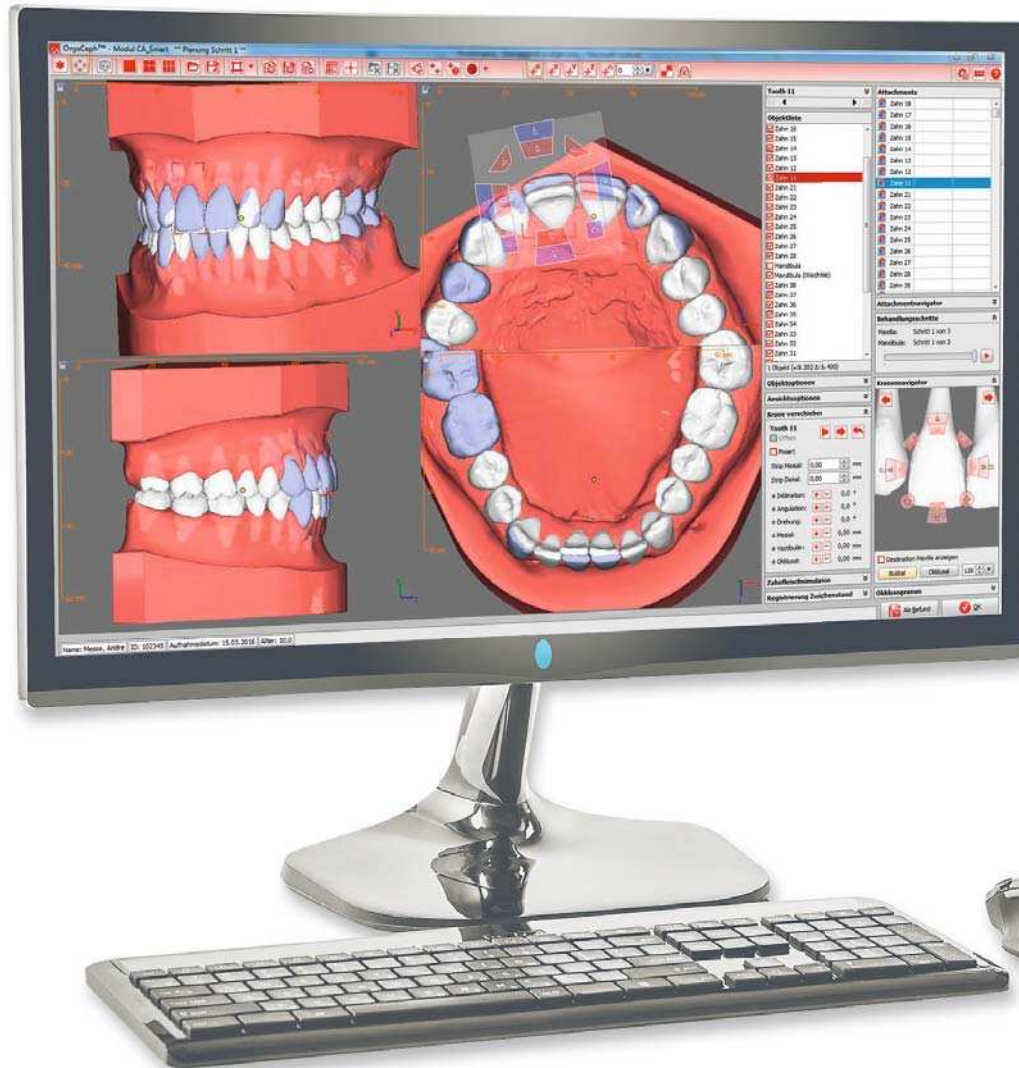
SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG
Espohlstraße 53
49448 Lemförde
Tel.: 05443 9933-0
Fax: 05443 9933-100
info@shera.de
www.shera.de



Werden Sie
CA® Partnerlabor!



CA CLEAR ALIGNER



Besuchen Sie uns
auf der 91. Jahrestagung
der DGKFO in Bremen!
11. bis 13. Oktober 2018,
Stand D01

Der digitale Einstieg in die Aligner-Technik: OnyxCeph3™ CA® SMART 3D.

// Import von Scandaten.

// Planung, Umstellung und Kontrolle von Set-ups.

// Direkter Datenexport zur Asiga Composer Software.



SCHEU-DENTAL GmbH
www.scheu-dental.com

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

Neues Kompositsystem

Creation VC ist eine moderne und sichere Ästhetikkomposition für vielseitige Lösungen.



Brillante Farben, natürliche Lichtdynamik und eine hohe Verarbeitungs- und Systemqualität: Creation VC, das erste lichthärtende Komposit von Creation Willi Geller, ist ab sofort in Deutschland und in Österreich als Pasten- und als Flow-Variante erhältlich. Aufbauend auf der Hybrid-MFR-Technologie und dem bewährtem Color-Coding-Concept bietet es dem Anwender mit 115 Einzelmassen ein vielseitiges, farb- und formstabiles Kompositsystem.

So ermöglicht Creation VC unbegrenzte Farb- und Strukturkombinationen, Verarbeitungsmöglichkeiten und Konsistenzen, ein angepasstes Portfolio an neue Technologien wie die Kuvettechnik sowie ideale Kombinationsmöglichkeiten mit Creopal Shell und Creaparl. Für eine lebendig wirkende Ästhetik in Rot und Weiß enthält es eine breite Palette an Gingivamassen und Make up-Mal-farben.

Mit dem umfangreichen Farbsystem von Creation VC lässt sich für jede Zahnfarbe oder spezifische Farbgebung eine individuelle Versorgung herstellen. So stehen neben den farbdichten Standarddentinen, die es als Pasten- und als Flow-Variante gibt, diverse Opaker, Opakdentine sowie Schneide-, Transpa- und Effekt-Massen zur Verfügung. Die Flow-Massen überzeugen dabei vor allem durch eine homogene Verteilung der Nanopartikel in der Kunststoffmatrix – für eine hohe Verschleißbeständigkeit.

Ausdrucks- und leistungsstarkes Kompositsystem

Mit den Mal-farben und Modifiern aus dem „Two-in-one“-Mal-farben-Kit lassen sich individuelle Farb-akzente setzen – ob zur internen oder externen Charakterisierung. Für mehr Effizienz und Vielseitigkeit, aber auch zur Modifikation der Creopal-Prothesenzähne und -Facetten sind die Creation VC Make up-Massen geeignet. Komplettiert wird das System durch Gingivafarben, die in drei Viskositäten (flüssig, pastös und als Gel) erhältlich sind und eine präzise Abstimmung auf das natürliche Gingivagewebe garantieren – ob bei Implantatsuprastrukturen, Kronen und Brücken oder Teilprothesen. Creation VC ist eine moderne und sichere Ästhetikkomposition, die dem Zahn-techniker vielseitige Lösungen bietet und alle Freiheiten lässt. Es ist ab sofort in diversen Sortimenten und Einsteiger-Kits erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

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

Geschiebe verbessert

Mit Ultra-tec bringt Si-tec eine Weiterentwicklung eines etablierten Geschiebes auf den Markt.

Nicht festsitzender Zahnersatz wird oftmals über ein Geschiebe, ein Präzisionsteil, welches nach dem Prinzip der Haftreibung funktioniert, an den Restzähnen oder an Implantaten befestigt. Ein dentales Metallgeschiebe ist ein hochwertiges Halteelement für herausnehmbaren Zahnersatz.

Das Ultra-tec Geschiebe ist eine Modifikation und Weiterentwicklung eines seit Jahrzehnten bewährten Geschiebetyps. Alle eventuell auftretenden Probleme der bis dahin im Markt vertretenen Geschiebe wurden betrachtet und analysiert. Festgestellte Verbesserungswünsche der Kunden wurden aufgegriffen und flossen in die Entwicklung des Ultra-tec mit ein.

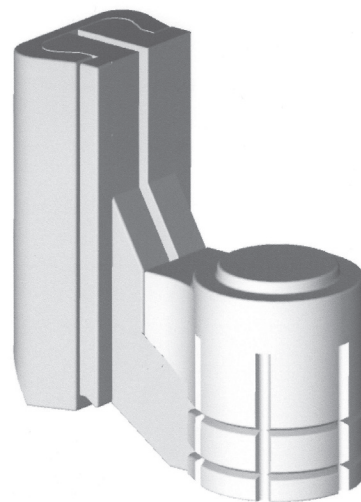
Die Vorteile von Ultra-tec

- interdental schmaler werdende Bauweise
- selbstreinigende Matrize durch basal verjüngte Patrizenföhrung
- zweifache Verschraubung der Patrizie in der Gewindekappe
- stumpfnah platzierbar durch zervikale Abschrägung
- durch flache Matrize intrakoronar einsetzbar
- zwei Ausführungen für atrophierte und flach verlaufende Kieferkämme

Das fein justierbare Ultra-tec Geschiebe zeichnet sich durch seine doppelte Verschraubung aus. Beide Gewinde (für Aktivier- und Halteschraube) befinden sich in der Gewindekappe. Es gibt keine Spalte oder Öffnungen. Ultra-tec ist ein in sich geschlossenes System. **ZT**

ZT Adresse

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



ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

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

„Als überholt mich ein Raumschiff“

Mit dem PREMIO Laborscanner von primotec sind Anwender kompromisslos up to date.

Unabdingbar für einen erfolgreichen Workflow moderner Dentallabore sind schnelle, präzise, reproduzierbare und finanziell kalkulierbare Ergebnisse. Hightech-Geräte neuester digitaler Bauart sind hierfür eine wichtige Voraussetzung. In schickem Design bieten die neuen PREMIO CAD/CAM-Laborscanner aus dem Hause primotec auf technischem hohem Niveau das, was das erfolgsorientierte Dental-labor hierfür benötigt.

Die Zielgruppe ist klar definiert: scannerfahrende Labore, die bereits über einen Fundus von Erfahrungen am Scanner verfügen. Labore und Praxislabore, die genau wissen, was sie wollen, und die Schwächen ihrer mittlerweile oft nicht mehr aktuellen Geräte souverän umgehen möchten. Zahn-technikbetriebe also, deren Scannertechnik in die Jahre gekommen, der Performance von Scannern neuester Bauart weit unterlegen ist und deren Altgeräte steuerlich längst abgeschrieben sind.

Daneben gilt das Interesse natürlich auch Neueinsteigern, die auf hohem technischem Level beginnen wollen und trotz fehlender Scannerfahrung sofort professionell arbeiten und Eins-a-Ergebnisse erzielen möchten.

„Als überholt mich ein Raumschiff“, zitiert primotec-Vertriebsleiter Alexander Rüd einen begeisterten Kunden, der gerade auf ein PREMIO Ultra HD umgestiegen ist, und ergänzt: „Das Feedback unserer PREMIO-Kunden ist geradezu berauschend. Kunden, die wir betreuen, erzählen mir regelmäßig mit freudiger Stimme, wie einfach und ultraschnell sie auf dem Scanner routiniert viel bessere Ergebnisse als bisher erzielen können.“

Was macht die PREMIO Scanner so außergewöhnlich? Komplett, einfach, präzise, effizient, schnell und vielseitig müssen sie sein. Dies war die Vorgabe bei der Entwicklung der Premium-scanner von primotec. Konzipiert, den Scanprozess so einfach und effizient wie möglich zu halten, hilft ein intuitiver, assistenzbasierter Arbeitsablauf (Workflow Wizard), der die Lernkurve für den Zahn-techniker auf ein Minimum reduziert. So können auch CAD/CAM-Einsteiger auf Anhieb die gewünschten Scan-ergebnisse erzielen. Dank moderner Hochleistungskameras, neuer Streifenlicht-technologie und optimaler Software werden mühelos hochpräzise Scandaten mit einer Re-

duzierbarkeit von unter zehn Mikrometern erreicht. Eine schnelle Weiterverarbeitung der Scandaten durch USB 3.0 machen die primotec PREMIO Scanner somit außergewöhnlich effizient.

Alle primotec Scanner bieten eine außergewöhnliche Scan-präzision und -geschwindigkeit, gepaart mit einer Vielzahl von Scanoptionen. Die Handhabung der Scanner ist einfach, ihre Bedienung intuitiv und die Zuverlässigkeit bestens bewährt.

Die PREMIO 3D-Laborscanner sind komplett konfiguriert. Das notwendige Zubehörpaket für den Einsatz des Scanners im Laboralltag ist umfangreich und komplett im Preis enthalten, inklusive leistungsstarkem Custom-

PC mit Monitor und vorinstallierter Scansoftware mit kostenfreien Updates. Ein Aufstellservice und eine kompetente Einweisung vor Ort im Labor des Kunden komplettieren das

dentale Scannerpaket aus Bad Homburg.

Drei verschiedene Performancevarianten – ULTRA, MAX und SWING – lassen die Wahl, den passenden Scanner für die eigenen Ansprüche zu finden. Auf Wunsch mit oder ohne exocad Design Software. Faire Preise und interessante Leasingangebote machen die PREMIO für Labore und Praxislabore jeder Größe zusätzlich attraktiv. **ZT**

ZT Adresse

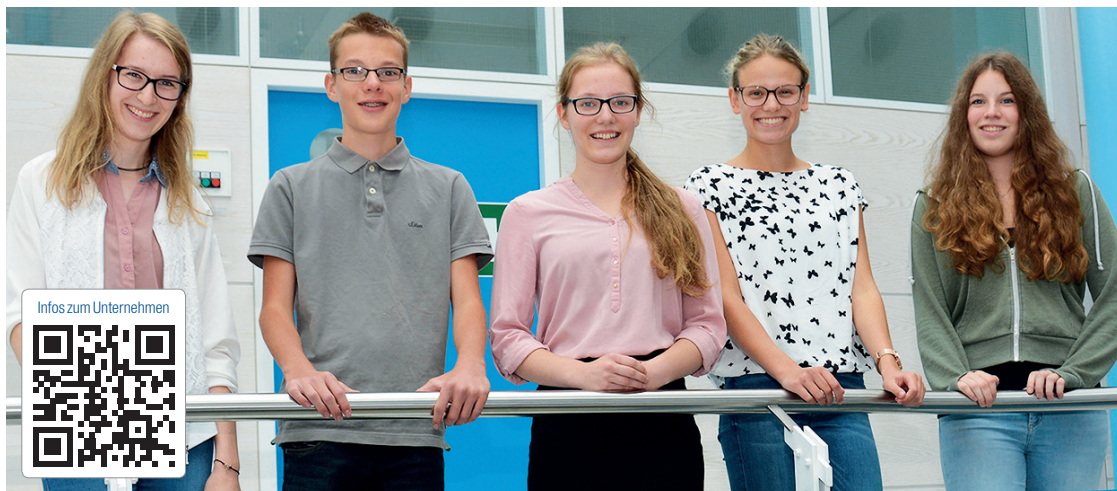
primotec Joachim Mosch e.K.
Tannenwaldallee 4
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 99770-0
Fax: 06172 99770-99
primotec@primogroup.de
www.primogroup.de



ZT SERVICE

Einstieg ins Berufsleben

Bei Dentaforum starteten fünf Auszubildende in ihre Lehrzeit.



Die Dentaforum-Auszubildenden 2018 (v.l.n.r.): Chiara Rudisile, Lukas Hammermeister, Judith Fleischhauer, Kaja Kasper und Carolin Schaller.

Fünf junge Menschen haben sich in diesem Jahr zu einer Ausbildung beim Ispriinger Dentalunternehmen Dentaforum entschlossen. Hier werden sie in den kommenden Jahren im kaufmännischen oder technischen Bereich jede Menge neues Wissen, Erfahrungen und Fähigkeiten erwerben.

An ihrem ersten Tag konnten die angehenden drei Industriekauffrauen, eine Werkzeugmechanikerin und ein Zerspanungsmechaniker gleich viele neue Eindrücke sammeln. Nachdem ihnen der Unternehmensfilm gezeigt wurde, erhielten sie eine Führung durch das firmeneigene Kurs- und Veranstaltungszentrum CDC (Centrum Dentale Kommunikation) und den Chemiebau. Außerdem warfen die fünf Neulinge einen Blick ins Dentaforum-

Lager, wo mehr als 8.500 Produkte auf den weltweiten Versand warten.

Die technische Ausbildung

Die Werkzeugmechanikerlehre ist bei sehr gutem Haupt- bzw. gutem Realschulabschluss nach dreieinhalb Jahren beendet. Unter Aufsicht ihres Ausbilders werden die Werkzeugmechaniker überwiegend in der modernen Lehrwerkstatt eingesetzt. Hier lernen sie fachmännisch zu bohren, zu drehen sowie zu fräsen und realisieren schon bald eigene Projekte. Die Zerspanungsmechaniker sind nach ihrer Grundausbildung in der Lehrwerkstatt in ihrer Fachabteilung tätig. Parallel zur Ausbildung im Betrieb besuchen die Werkzeugmechaniker die Heinrich-Wieland-Schule in Pforzheim und die

Zerspanungsmechaniker die Ferdinand-von-Steinbeiß-Schule in Mühlacker.

Kaufmännische Lehre

Die Ausbildung der Industriekaufleute kann mit mittlerer Reife auf zweieinhalb und mit Abitur auf zwei Jahre verkürzt werden. Mit Abitur wird außerdem die Zusatzqualifikation „Internationales Marketing/Außenhandel“ erworben. Die Kaufleute durchlaufen nahezu alle Abteilungen im kaufmännischen Bereich, während sie gleichzeitig an der Fritz-Erler-Schule in Pforzheim unterrichtet werden. Ebenso erhalten alle Auszubildenden gemeinsamen Unterricht im Unternehmen. Alle zwei Jahre geht es auf große Fahrt zur Internationalen Dentalschau in Köln, der weltgrößten Dentalmesse. Und auch beim jährlichen Azubi-

ausflug sowie der Weihnachtsfeier wird Wert auf Teambuilding gelegt – je nach Jahreszeit im Hochseilgarten oder beim Eisstockschießen.

Wer sich für einen Ausbildungsplatz zum 1. September bzw. einen Studienplatz (DHBW) zum 1. Oktober interessiert, sollte seine Bewerbung am besten ein Jahr vorher an Dentaforum senden. **ZT**

ZT Adresse

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

ANZEIGE

Keramiksymposium 2018

Das 18. Keramiksymposium auf dem Deutschen Zahnärztetag 2018 bietet Orientierung.

Unter dem Leitgedanken „Misserfolge erkennen, beherrschen, vermeiden“ lädt die DGZMK als Mitveranstalter zum Keramiksymposium der AG Keramik ein, das im Rahmen des Deutschen Zahnärztetages am 10. November 2018 in Frankfurt am Main stattfindet.

Generelles Ziel des Deutschen Zahnärztetages ist es, das Thema Misserfolge auf den verschiedensten Gebieten der Zahnmedizin anhand von Behandlungsfällen wie einen roten Faden durch die Veranstaltungen zu präsentieren. Damit fokussiert das Tagungsmotto die professionelle Erfahrung als Synthese aus Erfolgen und Misserfolgen. Die innovativsten Entwicklungen in der Zahnheilkunde fanden in den letzten Jahren auf den Gebieten der Implantologie, Ästhetik und der Restaurationsmaterialien statt. Das Keramiksymposium der AG Keramik bietet hier-

zu ein Forum, Zahnärzte und Zahntechniker mit bewährten und neuen Therapielösungen vertraut zu machen. Für dieses Vorhaben konnten folgende Referenten gewonnen werden: Dr. Karl-Ludwig Ackermann, Prof. Dr. Sven Reich, Prof. Dr. Andree Piwowarczyk, Prof. Dr. Petra Gierthmühlen und Dr. Bernd Reiss. Ein Höhepunkt des Keramiksymposiums ist die Verleihung des Forschungspreises an die Gewinner. Ferner werden die Gewinner des Videopreises der Session 2018 aus Klinik, Praxis sowie ZT-Labor und deren Kurzfilme vorgestellt. Anmeldungen zur Teilnahme am Keramiksymposium sind an den Veranstalter des Deutschen Zahnärztetages 2018 zu richten. Der Eintritt enthält die Berechtigung, an allen Vorträgen des Gesamtkongresses teilzunehmen. **ZT**

Quelle: AG Keramik

müller-omicron
DENTAL

www.mueller-omicron.de

WISSEN SIE WODURCH QUALITÄT ERSETZT WERDEN KANN? DURCH NICHTS!

Zahnfleischmasken
Transparente Silikone

Lichthärtende Materialien

Technische Knetsilikone

Dubliersilikone

Entscheiden Sie sich direkt für Qualität zum fairen Preis!

Müller-Omicron entwickelt und produziert seit über 35 Jahren in Deutschland Qualitätsprodukte für die hohen Anforderungen in der Zahntechnik und Zahnmedizin. Für die Zahntechnik haben wir uns auf technische Präzisionsilikone und lichthärtende Materialien spezialisiert.

Lernen Sie jetzt unsere Produktqualität kennen!

Fordern Sie Ihr Gratis-Testmuster an!

Fax 02266 4742-23, Tel. 02266 4742-0

Dentallabor _____
 Straße _____
 Plz/Ort _____
 E-Mail _____
 Telefon _____

Limitierte Produktionsmenge, daher Musterabgabe auf eine Einheit pro Labor begrenzt. Gratisaktion ist gültig bis zum 31.10.2018 oder solange der Vorrat reicht. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Müller-Omicron GmbH & Co. KG.

- 1x Gratismuster LC-model gel, 1g Spritze, lichthärtender Modellierkunststoff, rot
- 1x Gratismuster gingiva mask 3D, 1x 50ml Kartusche + 2 MT, Zahnfleischmaske, scanbar, Shore A70



Das ganze Labor im Blick

Ab sofort können Interessierte den neuen Laborkatalog von Kulzer gratis bestellen oder online einsehen.



Produktkatalog Labor – gültig ab 08/2018
Qualitätsprodukte und Service für Ihren Erfolg.

Mundgesundheit in besten Händen.



einen ansprechend aufbereiteten und nach Handlungsfeldern gegliederten Überblick über das gesamte Sortiment. Egal, ob Anwender auf der Suche nach klassischen Materialien sind oder Geräte zur digitalen Fertigung von Zahnersatz benötigen, bei Kulzer finden sie vielfältige Lösungen.

Von klassisch bis digital

Ob Implantatprothetik, ästhetische Restauration oder klassischer 28er – Kulzer steht seit über 80 Jahren für zuverlässige und innovative Dentalprodukte. Der neue Katalog bildet neben etablierten Artikeln auch das erweiterte Systemangebot rund um die digitale Fertigung im Labor ab. Für die klassische Zahntechnik finden Labore bewährte Materialien wie Zähne, Legierungen und Verblendwerkstoffe. Auch über digitale Ange-

bote bekommt der Leser Auskunft: Alles von Scannen, Drucken oder Fräsen – Kulzer deckt den kompletten digitalen Workflow mit passenden Geräten, bereits integrierten Softwarekomponenten sowie qualitativ hochwertigen Werkstoffen ab.

Ein Beispiel: Passend zu den cara Mill Fräsmaschinen gibt es die benutzerfreundlichen cara Mill CAM Programme sowie die optimal abgestimmten dima Mill Fräsrohlinge in Zirkondioxid, Kobalt-Chrom und anderen Materialien. Diese Kombination ermöglicht es Zahntechnikern, ein breites Indikationsspektrum abzudecken und CAD/CAM-Restaurationen wirtschaftlich umzusetzen. Interessierte, die klassische und digitale Artikel von zu Hause oder unterwegs bestellen möchten, haben dazu online im neu gestalteten Webshop unter www.shop.kulzer.com die Möglichkeit. Dort hält Kulzer zudem anlässlich der Neuauflage des Laborkatalogs attraktive Sonderangebote bereit.

Service rund um den Laboralltag

Das breite Serviceportfolio macht den Laboralltag einfacher und wird daher ebenfalls anschaulich dargestellt. So enthält der Katalog viel Wissenswertes zu den Kulzer Dienstleistungen, wie etwa das Autoleasing von EazyCars oder die Angebote zur Scheidgutabwicklung. Übrigens: Für das viel-

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



seitige Weiterbildungsangebot, mit dem sich Zahntechniker deutschlandweit auf dem neuesten Stand halten können, bietet Kulzer ein separates Kursprogramm an. Informationen zu Themen und Terminen gibt es unter www.kulzer.de/kursprogramm.

Der neue Laborkatalog ist gratis telefonisch unter 0800 4372522, per Fax an 0800 4372329 oder via E-Mail an order.lab@kulzer-dental.com unter Angabe der Artikelnummer 6603 4890 erhältlich. Unter www.kulzer.de steht der Katalog online zum Download zur Verfügung. **ZT**

ZT Adresse

Kulzer GmbH

Leipziger Straße 2

63450 Hanau

Tel.: 0800 4372522

Fax: 0800 4372329

info.lab@kulzer-dental.com

www.kulzer.de

Tue Gutes und sprich darüber

Exklusiv Gold unterstützt Spendenaktionen und sorgt zum Jahreswechsel für gute Renditen bei den Kunden.

Jörg Brüscke, Inhaber und Geschäftsführer von Exklusiv Gold aus Walsrode, engagiert sich seit über 20 Jahren für soziale Projekte. „Seit vielen Jahren habe ich das große Glück, in einer Branche zu arbeiten, in der das Produkt – nämlich Gold – den Menschen ein Lächeln ins Gesicht zaubert“, erzählt Jörg Brüscke. „Natürlich ist wirtschaftlicher Erfolg ein Muss für jedes Unternehmen, aber bei jedem guten Geschäft muss es immer zwei Gewinner geben, und wer gute Geschäfte macht, darf sich vor der sozialen Verantwortung nicht drücken“, so Brüscke. Damit auch tatsäch-

lich 100 Prozent des Spendererlöses ankommen, übernimmt Deutschlands persönlichster Dentallegierungshersteller, wie Jörg Brüscke sich nennt, nach Einreichung des schriftlichen Spendennachweises die kompletten Schmelz- und Analysekosten. Dies ist ein weiterer persönlicher Service der Firma Exklusiv Gold. „Gerade die Wochen vor Weihnachten sind eine gute Zeit zum Aufräumen, um zum Beispiel vorhandenes Altgold in Bares zu verwandeln – und dies ist dann eine gute Gelegenheit für soziales Engagement, denn helfen kann so einfach sein! Die Voraus-

setzungen, dass man helfen kann, sind natürlich gute Umsätze und Renditen. Auch hier bieten wir unsere Hilfe gerne an“, fügt der Inhaber von Exklusiv Gold lächelnd hinzu, „denn unsere Preispolitik ist fair, nachvollziehbar, transparent und lukrativ für unsere Kunden. Stellen Sie uns auf die Probe!“, so fordert Jörg Brüscke selbstbewusst (potenzielle) Kunden gern auf, sein Angebot zu testen. Der Spruch „Wenn auch Sie mehr erwarten“ ist bei Exklusiv Gold mehr als nur ein Werbeslogan, versichert Brüscke und betont, dass er gerade in den kommen-

den Wochen bei den Jahresendbestellungen von Legierungen mit lukrativen und außergewöhnlich guten Angeboten seine Kunden und alle die es werden wollen, überzeugt. **ZT**

ZT Adresse

Ahlden Edelmetalle GmbH

Hanns-Hoerbiger-Straße 11

29664 Walsrode

Tel.: 05161 9858-0

Fax: 05161 9858-59

kontakt@ahlden-edelmetalle.de

www.ahlden-edelmetalle.de



ANZEIGE

Dynamikchair

Die neue Dimension des Sitzens

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

neu



RIETH.

Dentalprodukte

Fon 07181-25 76 00

info@a-rieth.de

www.a-rieth.de

gleich im Shop bestellen!

Dynamisches Sitzen

Azubi Award 2018

Der KURARAY NORITAKE AWARD geht in die zweite Runde.

Um die Nachwuchsförderung in der Zahntechnik aktiv zu unterstützen, ist das Unternehmen Kuraray Noritake Fördermitglied beim VFDZt e.V. (Ver-

Schmidt (Dentallabor Köhler) über den ersten Platz. Lukas Wichnalek (Dentallabor Norbert Wichnalek) stand als Sieger im Level 2 auf der Bühne.



Die Teilnehmer mit Ralf Suckert (Mitte) und ZTM Björn Roland (rechts).

ein zur Förderung der Digitalen Zahntechnik e.V.) und hat zudem den Azubi-Award ins Leben gerufen. ZTM Björn Roland ist Mitglied der Fachjury und bekennender Fan des Wettbewerbs und sagt: „Mit dem Award möchten wir angehende Zahntechniker motivieren, ihren eigenen Weg in unseren wunderbaren Beruf zu finden und zu gehen.“ Auch ZTM Jochen Peters und ZTM Christian Rohrbach gehören zur Fachjury. Gemeinsam bewerten die drei Zahntechniker alle eingereichten Wettbewerbsarbeiten.

2017: Gelungene Premiere

Der erste KURARAY NORITAKE AWARD wurde im Jahr 2017 ausgerufen. Mehr als 40 Auszubildende haben ihre Wettbewerbsunterlagen bei der Jury eingereicht. Die angehenden Zahntechniker setzten sich ehrgeizig und motiviert mit der Aufgabe auseinander und beeindruckten die Jury mit bemerkenswerten Ergebnissen. Die „Challenge“ 2017: zwei vollkeramische Kronen. Was zunächst für viele Azubis nach einer unlösbaren Herausforderung klingt, konnte von den Teilnehmern großartig gemeistert werden und führte zu vielen Erfolgserlebnissen. Gefertigt wurden monolithische Kronen (KATANA STML), wobei sich die Teilnehmer zwischen zwei Levels entscheiden konnten. So hatte jeder Auszubildende eine Chance zur Wettbewerbsteilnahme; unabhängig von Ausbildungsjahr und Voraussetzungen im Labor. Die Fachjury bewertete beide Level unabhängig voneinander. Gekürt wurden die Preisträger im eindrucksvollen Rahmen des Azubi-Kongresses 2017 im Frankfurter CineStar Metropolis. Im Level 1 freute sich Franziska

2018: Erneut junge zahntechnische Talente gesucht!

Mit diesen positiven Gefühlen und der durchweg positiven Resonanz ruft Kuraray Noritake im Jahr 2018 den zweiten Azubi-Award aus. Beim Expertise-Zahntechnikkongress im September 2018 wurde die Preisauszeichnung detailliert bekanntgegeben. Die Aufgabenstellung orientiert sich am Vorjahr. Erneut sollen zwei monolithische Kronen (Zahn 23 und 24) nach einer Farbvorlage gefertigt werden. Die Teilnehmer können sich zwischen Level 1 und Level 2 entscheiden. Und die Preisverleihung? Auch hier ist die große Bühne gewählt: Die IDS 2019 in Köln, den Erstplatzierten winkt eine Geldprämie. Die Zweit- und Drittplatzierten können sich über Sachpreise freuen. Am IDS-Stand von Kuraray Noritake werden die nominierten Wettbewerbsarbeiten ausgestellt und somit dem internationalen Fachpublikum die guten Leistungen der Auszubildenden präsentiert. Azubis aller Ausbildungsjahre können sich bis zum 15. Dezember für den KURARAY NORITAKE AWARD 2018 anmelden. 

ZT Adresse

Kuraray Europe GmbH
BU Medical Products
 Philipp-Reis-Straße 4
 65795 Hattersheim am Main
 Tel.: 069 305-35835
 Fax: 069 305-9835835
 award@kuraray.com
 www.kuraraynoritake.eu



SHERA4implants

Nutzen Sie für klassisch oder digital gefertigte Implantatmodelle die Scanbodies und Laboranaloge aus der SHERA4implants-Reihe. Jetzt erhältlich als Replikat für Top-Systeme von

CAMLOG® Implantatsystem DENTSPLY® Implants NOBEL BIOCARE® STRAUMANN®

Powered by

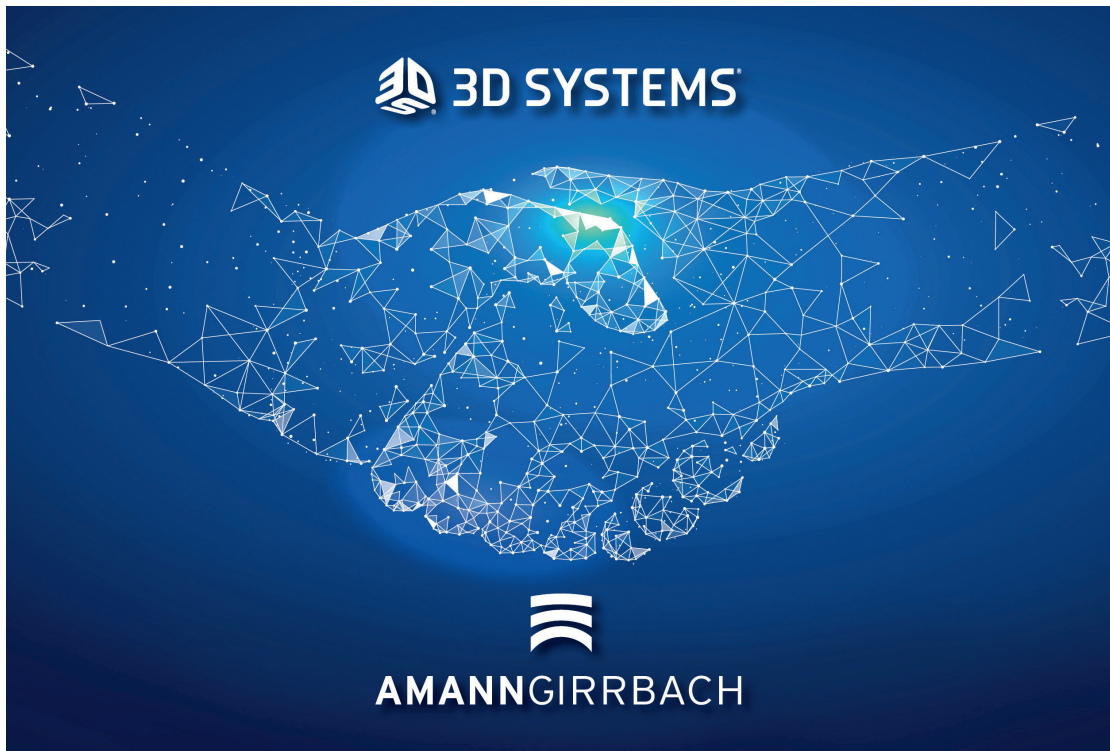


ORGANICAL
CAD CAM

Der digitale Workflow geht weiter:
 Auf Wunsch drucken wir für Sie das hochpräzise Implantatmodell.


Gemeinsam den Workflow verbessern

Amann Girrbach gibt Kooperation mit 3D Systems bekannt.



Damit verbinden sich zwei Schwergewichte aus 3-D-Drucktechnologie und dentalem System-Know-how. Amann Girrbach überzeugt mit integrierten Systemlösungen und Produkten für die digitale Herstellung hochpräziser Dentalprothetik. 3D Systems ist als Begründer des 3-D-Drucks bekannt und bietet seit über 30 Jahren ein innovatives Portfolio an 3-D-Produkten und Dienstleistungen an. Aus den kombinierten Stärken beider Unternehmen entstehen für den Dentalbereich einfache Workflows zur digital gestützten Herstellung von Zahnersatz per 3-D-Druck. Die Kompetenz im Bereich Material für den Dentalbereich konnte 3D Systems durch die Übernahme von NextDent aufbauen.

Peter Nicklin, CEO von Amann Girrbach, unterstreicht die Bedeutung der Zusammenarbeit: „Wir freuen uns, mit 3D Systems einen starken Kooperationspartner gefunden zu haben. Gemeinsam schaffen wir einen vollständig validierten Workflow, der sich harmonisch in

unsere Systemkette einfügt. Besonders großes Potenzial für die Labore sehen wir derzeit bei der herausnehmbaren Prothetik, der Fertigung von Modellen sowie diversen anderen kunststoffbasierten Restaurationen.“ 

ZT Adresse

Amann Girrbach AG

Herrschaftswiesen 1
6842 Koblach, Österreich
Tel.: 07231 957-100
Fax: 07231 957-159
germany@amanngirrbach.com
www.amanngirrbach.com

ANZEIGE



CADfirst®
Fräszentrum

KATANA
Multilayer Zirkon
ML · UTML · STML

Per Einheit ab
35,90 EUR netto
T. 084 50 929 59 73, Web: cadfirst.de

Amann Girrbach wird seinen Kunden noch in diesem Jahr den Einsatz des 3-D-Drucks innerhalb des Ceramill Systems ermöglichen können. Mit den optimal in

die digitalen Workflows integrierten Produkten und Materialien werden sich unterschiedliche Indikationen noch kostengünstiger herstellen lassen. Um die best-

mögliche Lösung anbieten zu können, hat Amann Girrbach eine Zusammenarbeit mit 3D Systems vereinbart, einem der größten Hersteller von 3-D-Druckern.

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Ich habe ein paar sporadische Kunden, mit denen ich gerne mehr Umsatz machen würde. Wie kann ich das geschickt angehen, ohne mir als Bittsteller vorzukommen?

Claudia Huhn: Um herauszufinden, was Sie tun können, um aus sporadischen umsatzstarke Kunden zu machen, ist es wichtig, vorab einige Fragen zu klären:

1. Kennen Sie den Grund dafür, dass diese Praxen nur sporadisch mit Ihnen zusammenarbeiten?
2. Arbeitet diese Praxis nur in einem bestimmten technischen Segment mit Ihnen, oder bekommen Sie Aufträge aus allen Bereichen?
3. Wie lange arbeiten diese Praxen schon auf diesem Niveau mit Ihnen zusammen?

Auf Basis Ihrer Antworten ist es nun möglich, für jede Praxis einen individuellen Maßnahmenplan zu erarbeiten. Ein solcher Maßnahmenplan besteht aus unterschiedlichen Anteilen folgender Elemente:

- a) Zielorientierte Umsatzgespräche – also einer anderen Art Kommunikation mit Ihrem Kunden
- b) Zielorientierte Umsatzaktivitäten – also einer anderen Art der vertrieblichen Ansprache

c) Zielorientierte Kundenbetreuung – also einer anderen Art der Betreuung

Vorab ist zu sagen: Die aktuelle Kombination der o.g. Inhalte führt in diesen Praxen zu dem Umsatz, den Sie aktuell realisieren. Möchten Sie einen anderen, in diesem Fall einen höheren Umsatz realisieren, benötigen Sie ein anderes Setting. Auftakt jeder Umsatzausbaumaßnahme ist ein Gespräch mit ihren Praxen. Klären Sie im persönlichen Gespräch, welche Gründe es für die sporadische Zusammenarbeit gibt, und fragen Sie konkret nach ihren Möglichkeiten für mehr Umsatz. Machen Sie kommunikativ deutlich, dass es ihr Ziel ist, mit dieser Praxis in der Zukunft mehr Umsatz zu realisieren. Und dies „trotz“ aller einschränkenden Faktoren. Planen Sie im Anschluss regelmäßig wiederkehrende Gespräche mit diesen Praxen. So können Sie zusammen mit Ihrem Kunden überprüfen, ob die eingeleiteten Maßnahmen die gewünschten Effekte zeigen oder ob noch nachjustiert werden muss. Vor allem aber zeigen Sie Ihren Kunden auf, dass Sie sich engagieren. Auf Basis der Möglichkeiten aus dem ersten Gespräch leiten Sie den individuellen Vertriebsaktivitätenplan für jede Praxis ab. Welche Inhalte aus Ihrem Unternehmen wollen Sie wann vor-

stellen, welche Aktivitäten (z. B. Einladung zum Essen, gemeinsame Fortbildung usw.) wollen Sie wann durchführen, welche Unterstützung bekommt diese Praxis zu welchem Zeitpunkt? Ziel dieses Plans ist es, Ihren Praxen zu verdeutlichen, dass Sie gerne die verabredete „Extrameile“ an Engagement aufbringen, wenn Sie dafür intensiver mit diesen ins Geschäft kommen.

Zu guter Letzt ist es Teil eines solchen Konzeptes, dass der Gedanke einer „anderen“ Art der Kundenbetreuung Eingang in allen Bereichen Ihres Unternehmens findet. Nur wenn Sie und Ihr komplettes Team diesen Gedanken gemeinsam verfolgen, gibt es dauerhaft die Chance, diese Einzigartigkeit Ihren Kunden bewusst zu machen und dies auch in Umsatz

honoriert zu bekommen. In diesem Bereich geht es um ein intensives Miteinander, ein Denken füreinander im Sinne des Kunden, getragen von der Frage: Was kann ich ganz persönlich an meinem Arbeitsplatz tun, um diesen Kunden heute zu begeistern?

Begehen Sie dabei nicht den Fehler, den viele Ihrer Kollegen machen, dass Sie sich über die Maßen engagieren, bevor Sie Ihrem Kunden klar gemacht haben, wozu Sie dies tun. Umsatzausbau mit Bestandskunden ist

eine individuelle Inszenierung von Maßnahmen für jede Praxis. Gut geplant und professionell sowohl inhaltlich als auch kommunikativ umgesetzt, kann sich daraus relativ schnell Erfolg ergeben.

Gerne unterstützen wir Sie mit unserer Erfahrung und unserem Herzblut bei dieser Aufgabe. Rufen Sie uns an oder schreiben uns unter ch@claudiahuhn.de

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





IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

Wir halten Ihre Liquidität im Fluss.

**WIE SIE SICHERSTELLEN, DASS IHR
GELDFLUSS NICHT VERSIEGT.**

Profitieren Sie von den vielfältigen Vorteilen, die Ihnen LVG-Factoring bietet, und erhalten Sie dank Vorfinanzierung Ihre Zahlungsfähigkeit: Realisieren Sie geplante Investitionen, nutzen Sie Skonti und andere Einkaufsvorteile, räumen Sie Ihren Abnehmern großzügigere Zahlungsziele ein, befreien Sie sich von der Abhängigkeit von Ihrer Hausbank und bauen Sie eventuelle Verbindlichkeiten leichter ab.

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

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

Hauptstr. 20 / 70563 Stuttgart

T 0711 66 67 10 / F 0711 61 77 62

kontakt@lvg.de / www.lvg.de



Neue Führungsspitze

Diego Gabathuler wird nach Robert Ganley neuer CEO der Ivoclar Vivadent AG.

Führungswechsel in der Geschäftsleitung der Ivoclar Vivadent-Gruppe: Diego Gabathuler, Head of Sales EMEA & Latin America, wird per 1. Juli 2019 die Leitung des Dentalunternehmens mit Sitz in Schaan (Fürstentum Liechtenstein) übernehmen. Der Marketing- und Verkaufsexperte aus der Ostschweiz war bereits in verschiedenen Funktionen für Ivoclar Vivadent tätig. Sein berufliches Portfolio rundete er mit diversen Führungs- und Managementpositionen bei Logitech, Activision und Electronic Arts in Europa und in den USA ab.

Bereits im Juni 2018 wurde der langjährige CEO Robert Ganley in den Verwaltungsrat der Ivoclar Vivadent AG berufen. Der US-Amerikaner hat die Entwicklung des Familienunternehmens zu einem führenden Player in der

Dentalbranche maßgeblich mitgeprägt. Ebenfalls seit Juni 2018 ist Christina Zeller Mitglied des Verwaltungsrates. Christina Zeller ist verantwortlich für Corporate Social Responsibility bei Ivoclar Vivadent und vertritt im Verwaltungsrat die Interessen der Unternehmerfamilie. Eine weitere Veränderung im Unternehmen ist per Juni 2019 angekündigt: Nach 13 Jahren als CEO und 29 Jahren als Verwaltungsratspräsident wird sich Christoph Zeller als Präsident des Aufsichtsgremiums zurückziehen und die Geschicke der Ivoclar Vivadent-Gruppe als Unternehmer und Mitglied des Verwaltungsrates aus einer neuen Perspektive begleiten. „In unserem Unternehmen gibt es viele talentierte Mitarbeiter. Ich möchte ihnen die Chance geben, frische Impulse zu setzen und die Erfolgsgeschichte von Ivoclar Vivadent



Abb. 1: Helmut Schuster wird im Juni 2019 das Präsidium des Verwaltungsrates der Ivoclar Vivadent AG übernehmen. Abb. 2: Diego Gabathuler (links) wird neuer CEO der Ivoclar Vivadent AG. Sein Vorgänger Robert Ganley wechselt in den Verwaltungsrat des Dentalunternehmens.

fortzuführen“, begründet Christoph Zeller diesen Schritt. Nachfolger von Christoph Zeller wird Helmut Schuster, der seit Januar 2015 dem Verwaltungsrat der Ivoclar



Vivadent AG angehört. Der ausgebildete Betriebsökonom mit österreichischer und britischer Staatsbürgerschaft bringt internationale Erfahrung aus verschiedenen Bereichen mit, unter anderem als Führungskraft in der Energiebranche. **ZT**

ZT Adresse

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



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

Woher kommt mein Gold?

ESG bietet ausschließlich Anlagebarren aus Recyclingproduktion an.

Gold in Form von Schmuck oder als Anlage steht immer wieder in der öffentlichen Kritik. „Denn teilweise stammt die Ware aus Krisenregionen oder daran angrenzenden Ländern. Und oftmals werden beim Abbau weder Menschenrechte beachtet noch Sicherheitsvorschriften eingehalten“, weiß Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. „Im Gegensatz zur Elektroindustrie, wo es schon seit längerem strenge Vorschriften für Lieferanten gibt und ausschließlich sogenanntes konfliktfreies Edelmetall für die Weiterverarbeitung infrage kommt, stehen für Anlageprodukte noch keine festgesetzten Richtlinien bereit.“ Seit 2008 gibt es jedoch mit der cfsi (conflict-free sourcing initiative) eine Initiative, die auf Grundlage streng überwachter Kriterien Hersteller als konfliktfreie Goldaufarbeiter auszeichnet.

Konfliktfreie Aufarbeitung von Recyclinggold

Beim Kauf von Barren, Münzen oder CombiBars informieren sich Verbraucher zunehmend über die Herkunft des verwendeten Goldes. Problem: Nicht bei allen Waren lässt sich die Lieferkette bis zum Ursprung zurückverfolgen. „Um Käufern zumindest die Herstellung ihres Goldes möglichst transparent darzustellen, arbeiten wir beispielsweise mit dem cfsi-zertifizierten Barrenproduzenten Heimerle & Meule

zusammen“, betont Edelmetall-experte Dominik Lochmann. „Für alle Barren, die das ESG-Logo oder jenes von Heimerle & Meule tragen, können wir die Herstellungskette daher sauber nachweisen. Denn wir verwenden dafür ausschließlich und selbstverpflichtend Recyclinggold, das aus dem Einschmelzen von altem Schmuck, Zahn- und zerkratzten Münzen oder Barren sowie aus der Aufarbeitung von Elektroschrott entsteht.“ Kaufen Kunden solche Goldanlagen, können sie sicher sein, dass diese nicht aus dem Import von Minengold stammen. Es handelt sich also um Recyclinggold, das konfliktfrei aufgearbeitet wurde. **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



Jahresauftakt in Warnemünde

Der Schnittstellenkongress für den fachlich interdisziplinären Austausch von Dental Balance findet vom 11. bis 13. Januar 2019 statt.

Der richtige Mix machts! Das neue dentale Fortbildungsjahr beginnt für viele Zahnärzte und Zahntechniker seit Jahren in Warnemünde. Alljährlich findet hier im Januar im maritimen, stimmungsvollen Ambiente der Dental-Gipfel mit einer bunten dentalen Themenmischung statt – fachlich hochwertig, familiär und kollegial. Die Yachthafenresidenz „Hohe Düne“ bietet die adäquate Kulisse für den Dental-Gipfel – einen Kongress mit individuellem Charakter.

Einblicke in das Programm

Kaum ein anderer Kongress bietet eine so gut platzierte Mischung aus Themen – inspirierende Vorträge, intensive Workshops, wissenswerter Austausch, und das alles in einer freundlich-gelassenen Atmosphäre. Mehr als 20 Referenten werden ihr Wissen präsentieren. Implantologie, Implantatprothetik, ganzheitliche Aspekte rund um Funktion, Zahntechnik, Marketing und Betriebswirtschaft sind einige der Oberthemen. Prof. Dr. Dr. Michael Stiller wird sein Wissen und seine Erfahrungen zu Zirkonoxidimplantaten im Frontzahnbereich weitergeben. Dr. Stefan Neumayer spricht zum Tissue Master Concept. Prof. Dr.-Ing. Tassilo-Maria Schimmelpfennig und ZTM Günter Rübeling gehen auf Neuentwicklungen des SAE-Verfahrens (Funkenerosion) ein. In einem Teamvortrag sprechen Dr. Insa Herklotz und ZTM Andreas Kunz und stellen sich der Frage „Okklusal verschraubt oder zementiert?“. Dr. Peter Huemer wird in seinem Vortrag „Abseits ausgetretener Pfade in der Implantologie“ interessante Perspektiven eröffnen. Prof. Dr. Daniel Edelhoff und ZTM Otto Prandtner thematisieren die Exploration von Ästhetik und Funktion bei Patienten mit



komplexen Rehabilitationen. ZTM Frederic Reimann spricht über die Sinterverbundkrone. ZTM Stefan Frei setzt sich mit der Materialwahl auseinander. ZA Michael Sackewitz referiert über seine Erfahrungen mit der digitalen intraoralen Datenerfassung. Die ästhetische Umsetzung von Restaurationen in Keramik ist Thema von ZT Attila Kun. Einer der Pioniere des Dental-Gipfels, ZTM Hans-Joachim Lotz, wird in einem Impulsvortrag Freitagabend mit dem spannenden Titel „Equilibrium“ über Entwicklungen und Gleichgewichte in der (Dental-)Welt sprechen. Über das Erkennen von psychosomatisch auffälligen Patienten wird Dipl.-Psych. Hilde Urnauer referieren. Prof. Dr. Björn Spittau geht vorbereitend für nachfolgende Funktionsvorträge auf die Anatomie des Menschen ein. ZTM Jochen Peters Thema ist die Minimierung von Einschleif-

maßnahmen in Zahnarztpraxis und Dentallabor. Im Workshop geht er auf die Möglichkeiten der digitalen Konstruktion von Restaurationen nach dem okklusalen Kompass ein. Dr. Stephan Gutschow spricht über auf- oder absteigende funktionelle Systematiken und entsprechende Untersuchungsmöglichkeiten des Stütz- und Bewegungsapparates für die zahnärztliche Praxis. Der Direktor des Instituts für Sportmedizin und Prävention der Universität Potsdam a.D., Prof. Dr. med. Gernot Badtke, spricht Freitagabend über Zusammenhänge zwischen Kau- und Bewegungsapparat, Lumbago und Achillessehenschmerzen. Ein Konzept für funktionelle Zahntechnik stellt ZTM Matthias Gürtler vor. Und auch unternehmerische Themen kommen nicht zu kurz: Dr. Peter Zeitz stellt die Patientenansprache in den Mittelpunkt

seiner Ausführungen. Uwe Dotzloff spricht über Mitarbeiterführung und -gewinnung. Dr. Ismail Özkanli berichtet über seinen Weg aus der Praxis zum Unternehmer.

Jetzt vormerken!

Eine bunte Mischung fachübergreifender Workshops und Vorträge wird auch 2019 in bewährter Weise zum Fortbildungserlebnis beitragen. Mit einem gut abgestimmten, abwechslungsreichen Programm wird der 8. Dental-Gipfel in Warnemünde ein Highlight zum Beginn des Jahres werden. Viele Referenten und Teilnehmer reisen mit Familie an und nutzen das winterliche Flair an der Ostsee, um gemeinsam in das Arbeitsjahr zu starten – lernen, austauschen und wohlfühlen. Neben der hohen fachlichen Qualität ist die „Familienfreundlichkeit“ ein Credo dieses Kongresses. Weitere

Informationen zum Programm sowie zur Anmeldung gibt es auf www.dental-balance.eu **ZT**

ZT Adresse

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

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

ZT Veranstaltungen Oktober/November 2018

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
12./13.10.2018	Mauerstetten	Schichten und Live am Patienten arbeiten Referenten: ZT Renato Carretti, ZA Dr. Nico Chatzis	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-0 info@vita-zahnfabrik.com
15.10.2018	Bremen	Topfit in die Gesellenprüfung Referent: n.n.	BEGO Bremer Goldschlägerei Tel.: 0421 2028-372 fortbildung@BEGO.com
19.10.2018	Hamburg	Digitale Modellherstellung mit dem model-tray profiCAD&CAM-System Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 040 3990366-0 training@model-tray.de
23./24.10.2018	Garbsen	CAD-CAM Advanced – Aufbaukurs für Fortgeschrittene Referentin: ZT Romy Göhler	Amann Girschbach Tel.: 07231 957-221 germany@amanngirschbach.com
26./27.10.2018	Berlin	Totalprothetik in ästhetisch-, phonetisch-, funktioneller Arbeitsweise 2.0 Referent: ZTM Gerhard Schmid	Kulzer Tel.: 06181 9689-2585 Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com
02.11.2018	Freiberg	Noritake CZR und EX-3 Einführungsworkshop Referentin: ZT Gabriele Lämmel	GOLDQUADRAT Tel.: 0511 449897-0 info@goldquadrat.de
08.11.2018	Gauting	CA® CLEAR ALIGNER INITIALSCHULUNG Referent: ZTM Peter Stückrad	SCHEU-DENTAL Tel.: 02374 9288-20 j.scholz@scheu-dental.com

ZT Impressum

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

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

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

Julia Näther
j.naether@oemus-media.de

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

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

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

Abonnement
David Dütsch
(Aboverwaltung)
Tel.: 0341 48474-200
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 Zahn Technik 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 Zahn Technik Zeitung sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

IM EINSATZ FÜR DIE ZAHNTECHNIK!

Die Zubler Group kommt wieder zu Ihnen!
 Besuchen Sie uns am Messestand in Ihrer Region.
 Die Dental Concept Systems präsentiert ihre CAD/CAM Gerä-
 tefamilie live am Zubler Stand! Nutzen Sie die Gelegenheit
 und lassen auch Sie sich begeistern von den ausschließlich
 für die Zahntechnik entwickelten Systemen.



Departures  

Datum	Destination	Stand
08.09	INFOTAGE DENTAL DORTMUND	E 52
28.09 - 29.09	FACHDENTAL LEIPZIG	5 E25
12.10 - 13.10	FACHDENTAL STUTTGART	10 D60
20.10	INFOTAGE DENTAL MUENCHEN	C64

id infotage dental 20. Oktober - München
 FACHDENTAL SÜDWEST
 id infotage dental 8. Sept - Dortmund
 FACHDENTAL LEIPZIG

**Live-Fräsungen
 am Messestand!**



Sie haben Fragen oder benötigen weitere Informationen? Sprechen Sie uns an!
Tel.: 0731/14661122 • aktion@dental-concept-systems.com