



ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor | www.zt-aktuell.de

Nr. 12 | Dezember 2018 | 17. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €



Innovative Produkte
für die Zahntechnik

100% picodent®

picodent@picodent.de

www.picodent.de

ANZEIGE

„Eine clevere und ästhetische Alternative zu Lithiumdisilikat.“

Benjamin Votteler ZTM
Dentaltechnik Votteler GmbH & Co

AMANNGIRRBACH

ceramill® z
ceramill® zolid fx
Multilayer

WWW.AMANNGIRRBACH.COM

StrategieForum der DentalTheke erfolgreich

Die DentalTheke traf sich zum dritten Mal in Hannover.

Die DentalTheke hatte wieder die zahntechnische Unternehmerwelt, angehende Meister und weitere Interessierte nach Hannover ins Parkhotel Kronsberg zum Wissensaustausch eingeladen. Fast 100 Gäste folgten dieser Einladung mit dem Ergebnis, dass die Veranstaltung wieder zu einem Erfolg wurde – gespickt mit interessanten Fachthemen, die ein breites Spektrum abdeckten und von hervorragenden Referenten vorgetragen wurden. Traditionell wurde auch den Werbepartnern die Möglichkeit zur Ausstellung und Präsentation ihrer Produktneuheiten geboten. Der Geschäftsführer der DentalTheke, Alfred Schiller, eröffnete die Veranstaltung und freute sich über die zahlreichen Gäste. Die Teilnehmerzahl bestätigt ihm die richtige Kursrichtung der DentalTheke, die schon vor einigen Jahren dem aktuellen Trend folgend, mit ihrer digitalen Plattform ein Netzwerk geschaffen hat, um zwischen den zahntechnischen Datenflüssen gezielt zu vermitteln. Deshalb freut es Herrn Schiller

ANZEIGE

dentona

optimill

Memosplint – der thermoelastische Ila Blank für Ihre Schienenherstellung

besonders, dass die FH Osnabrück demnächst enger mit der DentalTheke zusammenarbeiten möchte, um diese Vermittlungsplattform aufgrund der aktuellen Entwicklungen auf den modernsten Stand zu bringen. Frank Schollmeier, Obermeister der Zahntechniker-Innung Niedersachsen-Bremen (ZINB), betonte in seinem Grußwort die immer größere Bedeutung des Zusammenhalts der Dentallabore über dentale Netzwerke.

» Seite 4

ZT Aktuell

Vorsätze zum Jahreswechsel?

Wie gute Vorsätze im neuen Jahr gelingen, verrät Antje Heimsoeth.

Wirtschaft
» Seite 6

Im Teamwork zur passenden Krone

ZTM Tobias Köhler beschreibt die Überkronung eines Einzelzahns.

Technik
» Seite 8

„Zahntechnik ist das Fundament des Unternehmens“

Robert Ganley, CEO von Ivoclar Vivadent, im Interview.

Service
» Seite 20

Kritik an Ausbreitung von Dentalketten

Europäische Zahnärzte sehen Patientenschutz in Gefahr.



Dr. Peter Engel, Präsident der Bundeszahnärztekammer.

Der Dachverband der Europäischen Zahnärzte (CED) hat auf seiner Vollversammlung in Brüssel scharfe Kritik an von Finanzinvestoren betriebenen Dentalketten geäußert. Eine mit großer Mehrheit der CED-Delegierten verabschiedete Entschließung warnt angesichts gravierender Negativbeispiele aus Frankreich, Spanien und Großbritannien vor einer zu-

nehmenden Kommerzialisierung zahnärztlicher Leistungen in Europa. Das CED sieht den Patientenschutz akut in Gefahr. Die vertrauliche Beziehung besteht stets zwischen Zahnarzt und Patient, so der CED in seiner Entschließung. Finanzielle Überlegungen dürften diese Vertrauensbeziehung sowie die Behandlungsentscheidungen nicht beeinflussen. Dr. Peter Engel, Mitglied der deutschen CED-Delegation und Präsident der BZÄK, begrüßt die Entschließung zu den Dentalketten: „Wir haben bereits heute besorgniserregende Entwicklungen bei den Dentalketten in vielen EU-Mitgliedstaaten. Auch in Deutschland sind Dentalketten auf dem Vormarsch. Wir dürfen nicht die gleichen Fehler machen, wie andere Länder. Patientenschutz muss vor Renditeinteressen gehen“, so Engel.

Quelle:
Bundeszahnärztekammer (BZÄK)

Zahnverlust begünstigt

US-Studie zeigt Korrelation zwischen Zahnverlust und Unterernährung auf.

Eine Querschnittstudie US-amerikanischer Forscher hat einen Zusammenhang zwischen Zahnverlust im Alter und Unterernährung aufgedeckt. So steigt mit abnehmender Zahl der vorhandenen Zähne das Risiko für eine quantitative Mangelernährung. Verglichen wurden für die Untersuchung Daten von 107 Patienten ab 65 Jahren, die sich zwischen 2015 und 2016 in der

Rutgers School of Dental Medicine zahnärztlich behandeln ließen. Parameter für die Studie waren Odontogramm und Röntgenaufnahmen, um den Zahnstatus in Bezug auf fehlende Zähne zu erfassen. Außerdem wurde der sogenannte *Self-Mini Nutritional Assessment* (Self-MNA) zur Erhebung des Ernährungszustands benutzt. Nach Analyse der Daten kamen die

Forscher zu dem Ergebnis, dass 25 Prozent der Patienten unterernährt waren bzw. ein erhöhtes Unterernährungsrisiko hatten. Dieses erhöhte sich signifikant ab einem Verlust von zehn bis 19 Zähnen. Zudem wiesen die unterernährten Patienten öfter Krankheiten wie Demenz oder Depressionen auf.

Quelle: ZWP online

ANZEIGE

Winter-Aktion

Si-tec Kleber

Qualität seit mehr
als 25 Jahren
Das Original.

Das Original von Si-tec – Jetzt im Angebot:
Selbsthärtender Zweikomponentenkleber
mit dem praktischen Automix-System.

- Zuverlässige Verbindung für alle zahntechnischen Verklebungen
- Richtiges Mischungsverhältnis und automatische Mischung dank Automix-System
- Nach 8 Minuten ausgehärtet, mit hoher Endhärte

JETZT FÜR NUR 25,- €

Angebot gültig bis zum 31.12.2018

Si-tec

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

ZT NEWS

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-Kalender 2019

Kalender im A1-Format liegt der aktuellen Ausgabe bei.

Für eine optimale Planung des Jahres 2019 erhalten Leser der ZT Zahntechnik Zeitung mit der letzten Ausgabe in diesem Jahr wieder den exklusiven Wandkalender im A1-Format. Wichtige Messeterminen – wie die Internationale Dental-Schau im März 2019 und diverse Herbstmessen – sind bereits eingetragen. Auch der Kongress

„Digitale Dentale Technologien“ am 15. und 16. Februar 2019 sowie die Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologien um Fronleichnam wurden für Sie vorgemerkt. Mit dem Kalender der ZT Zahntechnik Zeitung haben Sie alle wichtigen Termine im Blick. Unterstützt wird der ZT-Kalender 2019 von treuen Anzeigenkunden. **ZT**

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFTS LABOR
 2019
 GEMIS MEDIA AG Hebelstraße 29 04271 Leipzig
 Tel. 0341 48474-0 kontakt@gemis-media.de

model-tray-system
 Das ideale Implantatmodell.
 www.model-tray.de

microtec ... mehr Ideen – weniger Aufwand
 Kostenlose Hotline: (0800) 980 4 880
 www.microtec-dental.de

CHARMING-DENTAL.DE
 MIT SYSTEM ZUM ERFOLG

BRIEGELDEN
 Präzision braucht Qualität

AllinONE
 Complete Fertigung von Präzisions- und Labortechnik. Mehr Effizienz und Qualität.

Kompres + Laborabsau
 Tel.: +49 47...
 Fax: +49 47...
 info@cattani.de

Expansion renditeorientierter Investoren gefährdet Zahntechniker/-innen

Verband medizinischer Fachberufe e.V. begrüßt die „Initiative Zahntechnik“.

Die Expansion der Branchenindustrie in die Geschäftsfelder der gewerblichen Labore und die Einrichtung von Laborketten und ZMVZ (Zahnmedizinischen Versorgungszentren) betrifft auch die Arbeitnehmer/-innen. Als Interessenvertretung der angestellten Zahntechnikerinnen und Zahntechniker beobachtet der Verband medizinischer Fachberufe e.V. diese Entwicklungen mit großer Sorge. „Als Medizinprodukt stellt Zahnersatz die größten Anforderungen an dessen Herstellung, sodass auf die Expertise von hoch qualifizierten Zahntechnikerinnen und Zahntechnikern im meistergeführten Dentallabor aus Gründen der Patientensicherheit nicht verzichtet werden darf. Demzufolge kann Zahnersatz nicht auf reine Datensätze reduziert werden, die zwischen Praxis und Dentalindustrie möglichst hochpreisig zu Patientenversorgungen ver-

arbeitet werden“, so Karola Krell und Nico Heinrich in einer Stellungnahme. Gefahren sehen die Referatsleiterin Zahntechnik im Verband medizinischer Fachberufe e.V. und ihr Stellvertreter vor allem in drei Punkten: Erstens betreiben renditeorientierte Investoren Lohn-dumping und werden zunehmend Arbeitskräfte zum Mindestlohn beschäftigen, um aus teurem Zahnersatz ein Maximum an Profit zu gewinnen. Zweitens gehen mit der Zentralisierung der industriellen Fertigung Arbeits- und Ausbildungsplätze in strukturschwächeren Regionen verloren. Und drittens kann damit die wohnortnahe Versorgung und individuelle Betreuung der Patientinnen und Patienten nicht mehr gewährleistet werden. Die Digitalisierung in der Zahntechnik müsse deshalb zwingend auf die Grundlage von Fairness, ge-

genseitigem Respekt und Wertschätzung aller Beteiligten gestellt werden. Der Verband medizinischer Fachberufe e.V. begrüßt daher die „Initiative Zahntechnik“ der Fachgesellschaft Zahntechnik (FZT e.V.) für ein breites Bündnis und einen partnerschaftlichen Umgang. Die schnelle und gemeinsame Positionierung des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) mit den Innungsvertretern der Schweiz und Österreich sieht er als ein positives Signal der Solidarisierung. Notwendig wäre jetzt, dass sich die Arbeitnehmer/-innen im Verband medizinischer Fachberufe e.V. solidarisieren und gemeinsam mit den Verbänden der Arbeitgeber erfolgreich für eine positive Zukunft des Berufsstands kämpfen. **ZT**

Quelle: Verband medizinischer Fachberufe e.V.

Unterwegs auf der Messe

Zahntechniker-Innung Rhein-Main ist am Puls der Zeit.

Zur Eröffnung der id infotage dental Frankfurt begann die Zahntechniker-Innung Rhein-Main, vertreten durch Obermeister Horst-Dieter Deusser, dessen Stellvertreter Wolfram-Henry Christ, Lehrlingswart Gerd Hubl, Vorstandsmitglieder ZTM Alfred Setz und ZTM Nicola Wöhr, Innungsgeschäftsführer Christian Mankel, der neuen Auszubildenden in der Geschäftsstelle, Eva Schickling, und dem Innungsmittglied und Geschäftsführer der Wirtschaftsgesellschaft, ZTM Rainer Ulbricht, ihren Messerumgang am Freitag, dem 9. November 2018, in der Frankfurter Messehalle 5. Im technologischen Fokus der für die Handwerkskammerbezirke Frankfurt-Rhein-Main und Wiesbaden zuständigen achtköpfigen



V.l.n.r.: Gerd Hubl, Obermeister Horst-Dieter Deusser, ein Mitarbeiter von Ivoclar Vivadent, Innungsgeschäftsführer Christian Mankel, ZTM Rainer Ulbricht.

Innungsdelegation stand in diesem Jahr die Kompatibilität von Mundscannern zu zahntechnischen CAD/CAM-Programmen. Herr Obermeister Deusser betonte in der Vielzahl der geführten Messestandgespräche: „Die Mitgliedsbetriebe der Zahntechniker-Innung Rhein-Main besitzen die Kompetenz für digitale Fertigung, Ausbildung, Weiterbildung und Meisterausbildung. Zahntechnik aus unseren Innungsbetrieben bedeutet: handwerklich präzise, digital, qualitativ hochwertig und ortsnah.“ Im Rahmen der zahlreichen Diskussionen mit Vertretern von Industrie und Handel wurden verbindende und trennende Elemente offen und auf Augenhöhe aufgezeigt. Die Innung wird die Ent-

wicklung wachsam im Auge behalten und konsequent dagegen vorgehen, wenn manche Unternehmen die Neuausrichtung der Dentalindustrie als einen Prozess am gewerblichen Dentallabor vorbei verstehen. Eine hochwertige Versorgung mit Zahnersatz ist nur mit fairer und verantwortungsvoller Zusammenarbeit aller beteiligten Marktakteure zu erreichen. Im Zuge der von der Innung Rhein-Main eingeführten digitalen Gesellenprüfungskomponente werden auch Ausbildungsmappe und Berichtshefte 2019 neu aufgelegt und Werbung ausgesuchter Sponsoring-Partner auf den Registerblättern beinhalten. **ZT**

Quelle: Zahntechniker-Innung Rhein-Main



new
way
dental
technology



Die thermoelastische IIa Schiene - Jetzt als Blank oder Pulver-Flüssig-System

dentona flexisplint[®]

Der beste Schutz mit dem höchsten Tragekomfort. Mit dem thermoelastischen Schienenkunststoff dentona flexisplint[®], made by dentona, erhöhen Sie die Präzision und Wirtschaftlichkeit Ihrer Aufbisschienen enorm. Einfachstes Handling für Zahnarzt und Patient durch den besonderen Thermoeffekt.

Besondere Eigenschaften

- Spannungsfreier Tragekomfort und präzise Anpassung durch Memory-Effekt
- Sehr langlebig durch maximale Bruchsicherheit
- Dauerhafte Klarheit für beinahe unbemerktes Tragen
- Phthalatfrei und hypoallergen durch Restmonomergehalt an MMA von 0%



Unser Angebot*

53305
50 g Pulver und
40 ml Liquid
für 49,00 €

*Bei Erstbestellung bis zum 31.12.2018

optimill memosplint

Das **optimill memosplint** Material ist klar transparent und geschmacksneutral. Es lässt sich sehr gut maschinell bearbeiten und ist für manuelle Korrekturen kompatibel mit dentona flexisplint[®]. Eignung besteht für therapeutische Schienen, Reflex-, Positionierungs- und Stabilisierungsschienen.

Besondere Eigenschaften

- Spannungsfreier Tragekomfort und präzise Anpassung durch Memory-Effekt
- Sehr langlebig durch maximale Bruchsicherheit
- Dauerhafte Klarheit für beinahe unbemerktes Tragen
- Phthalatfrei und hypoallergen durch Restmonomergehalt an MMA von 0%



Unser Angebot*

42252 16 mm
für 47,30 €
42253 20 mm
für 49,50 €

*Bei Erstbestellung bis zum 31.12.2018

Landesverband Mitte-Ost mit neuem Vorstand

Interessenvertretung für Zahntechniker/-innen soll vor Ort gestärkt werden.

Der Vorstand des Landesverbandes Mitte-Ost im Verband medizinischer Fachberufe e.V. hat wieder eine 1. Vorsitzende und eine Stellvertreterin. Auf der außerordentlichen Landeshauptversammlung am ersten November-Weekend in Fulda wählten die Delegierten aus Berlin, Brandenburg, Hessen, Sachsen-Anhalt, Sachsen und Thüringen Susanne Geller und Sabine Radtke an ihre Spitze. Die neue 1. Vorsitzende Susanne

stellte (TFA) aus Dietzenbach. Das sechsköpfige Führungsteam komplettiert nun die neuen Vorstandsmitglieder Stephanie Schreiber, MFA aus Bad Sooden-Allendorf, als Protokollführerin und Tanja Lüders, Zahnmedizinische Fachangestellte (ZFA) aus Bad Nauheim. Für den neuen Landesvorstand ist die Aus-, Fort- und Weiterbildung wichtig. Deshalb stehen im kommenden Jahr in Berlin und Hessen zwei Thementage zur



Von links: Stephanie Schreiber, Silke Schudera, Sabine Radtke, Susanne Geller, Tanja Lüders, Ute Winkler.

Geller (vormals Lang), Medizinische Fachangestellte (MFA) aus Berlin, und ihre Stellvertreterin Sabine Radtke, MFA aus Weimar, waren bereits seit einem Jahr in anderen Funktionen im Vorstand aktiv – ebenso wie Ute Winkler, ZFA aus Berlin, und Silke Schudera, Tiermedizinische Fachange-

Ausbildung auf dem Programm. „Der mittlerweile in den Praxen angekommene Fachkräftemangel ist Anlass genug, um über die Qualität der Ausbildung nachzudenken und sich für bundesweit gültige Tarifverträge einzusetzen“, erklärt Susanne Geller. Wichtig ist dem neuen Vorstand

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

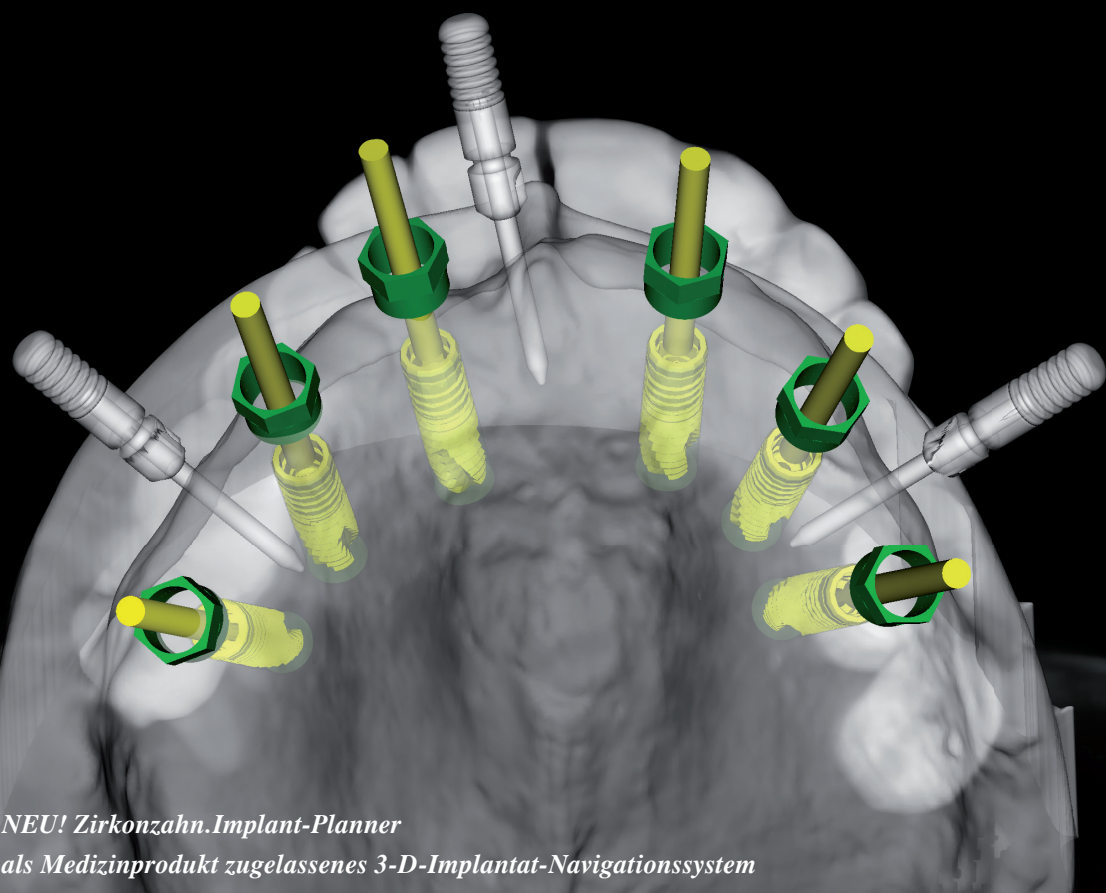
zudem, vor allem in den neuen Bundesländern aktiv auf die Arbeit des Berufsverbandes als Interessenvertretung für MFA, TFA, ZFA und Zahntechniker/-innen aufmerksam zu machen und Fortbildungen für Mitglieder und Nichtmitglieder anzubieten, die die Kompetenzen der Berufsangehörigen in den Praxen verbessern. Themen sind hier z. B. Qualitätsmanagement, Patientenrechte und Pflegeversicherung. „Wir wollen unsere Mitglieder motivieren und die Vertretung unserer Berufe vor Ort stärken. Unser Ziel ist es, Fragen und Probleme zu benennen und Lösungen für den Arbeitsalltag unserer Berufsangehörigen auf den Weg zu bringen“, ergänzt Susanne Geller. **ZT**

Quelle: Verband medizinischer Fachberufe e.V.

ANZEIGE

Zirkonzahn®

NEUER KURS! 1,5 TAGE ALLES RUND
UM DEN ZIRKONZAHN.IMPLANT-PLANNER!



NEU! Zirkonzahn. Implant-Planner
als Medizinprodukt zugelassenes 3-D-Implantat-Navigationssystem

Zirkonzahn Deutschland – 73491 Neuler – T +49 7961 933990 – info@zirkonzahn.de – www.zirkonzahn.com
Zirkonzahn Worldwide – Südtirol – T +39 0474 066 650 – info@zirkonzahn.com – www.zirkonzahn.com

ZT Fortsetzung von Seite 1 – StrategieForum der DentalTheke erfolgreich

Dies vor allem vor dem Hintergrund der neuesten Nachrichten über ein Unternehmen, das als weiterer Industrieanbieter in den Markt der Zahnersatzerstellung drängt. Dentale Industriefirmen verhalten sich wie große Internetfirmen mit dem Versuch, die komplette dentale Datenkette für sich zu verschließen, so Schollmeier weiter. Medizinische Versorgungszentren (MVZ) verschärfen diesen Trend, weg vom Gesundheitshandwerk, hin zur digitalen Maschinenfertigung. Schollmeier führt aus, dass sich die Betriebsstrukturen verändern, weil sich die Herstellungsverfahren technisch optimieren. Moderator Carsten Müller aus Leipzig führte durch die Veranstaltung und die Vortragsreihe. Der erste Referent, Lars Bobach, vermittelte in seinem Vortrag den Zuhörern seine fünf wichtigsten Produktivitätstools, damit ein Unternehmer wieder Zeit für die wichtigen Dinge im Leben hat. Jörg Roos, Wirtschaftswissenschaftler und Berater für Selbstständige und Unternehmen, ist es in seinem Vortrag gelungen, aufzuzeigen, wie man sich durch „seine Zahlen“ manövriert und diese richtig interpretiert.

Quo vadis Dentistry?

Dieser Frage auf den Grund zu gehen, hat sich Oliver Brix in seinem Vortrag zur Aufgabe gemacht. Brix macht den Zuhörern anhand von dargestellten Arbeiten klar, dass er nicht Kronen herstellt, sondern Zähne, weil er naturkonform arbeitet. Prof. Dr. Dr. Dr. Dominik Groß sprach zum Thema Ethik in der Zahntechnik und begann mit der Klarstellung der Begrifflichkeiten von „Ethik“ und „Moral“. Er

führte zudem zu verschiedenen ethischen Problemthemen, wie Auslandszahnersatz, Haftung für den Zahnersatz gegenüber dem Patienten und dem Praxislabor, im Bereich der Zahntechnik aus.

Prof. Dr. Dipl.-Ing (FH) Martin Rosentritt studierte Kunststofftechnik und kennt sich exzellent mit Zirkonoxid, Keramiken und Kunststoffen aus. Mit seinem wissenschaftlichen Blick auf das Thema der Befestigung von zahnfarbenen Materialien vermittelte er den Zuhörern mit anschaulichen Erklärungen wichtige Informationen zu deren Anwendung und Verarbeitung im Labor.

Ein breites Spektrum der Wissensvermittlung hat beim 3. StrategieForum gezeigt, was ein zahntechnischer Unternehmer heutzutage alles in seinem Labor abdecken muss. Das sind nicht nur neue Techniken und Technologien, sondern



Oliver Brix im Vortrag.

vor allem auch Entscheidungskriterien für analoge oder digitale Herstellungsverfahren. Darüber hinaus ist im digitalen Zeitalter auch das digitale Bearbeiten der Geschäftsvorfälle im Labor kaum noch zu umgehen. Ein rundum gutes und gelungenes Programm, wie auch viele Teilnehmer bestätigen haben. **ZT**

Quelle: Zahntechniker-Innung Niedersachsen-Bremen (ZINB)

Erhöhtes Risiko

Forscher aus Taiwan weisen Zusammenhang zwischen Feinstaubbelastung und Mundkrebs nach.

Der Zusammenhang zwischen einer hohen Konzentration an Luftschadstoffen und Atemwegserkrankungen wurde bereits bewiesen. Taiwanische Forscher haben nun auch eine Verbindung zu Mundkrebs herstellen können. Für ihre im *Journal of Investigative Medicine* veröffentlichte Studie prüften sie Krankenakten von 482.659 Männern ab 40 Jahre zwischen 2012 und 2013. In 1.617 Fällen wurde Mundkrebs diagnostiziert. Diese Daten schlossen die Forscher in der Studie ein und zogen lokale Messwerte für Luftqualität aus 66 Überwachungsstationen Taiwans aus dem Jahr 2009 hinzu. Sie fanden heraus, dass bei Feinstaubkonzentrationen der Partikelgröße PM_{2,5} über 40,37 µg/m³ das Mundkrebsrisiko um 43 Prozent erhöht war im Vergleich zu PM_{2,5}-Werten unterhalb von 26,74 µg/m³. Erhöhte Ozonwerte

waren ebenso mit dem Krebsrisiko assoziiert. Allerdings muss bei den Krebspatienten auch der regelmäßige Konsum von Kautabak und Nikotin berücksichtigt werden.

Die Wissenschaftler räumen ein, dass durch das Vorhandensein mehrerer Risikofaktoren ungewiss bleibt, welche davon in welchem Maße die Entwicklung des Krebses beeinflussen. Zudem müssten weitere Studien klären, welche Mengen Feinstaub tatsächlich in den Mund gelangen und wie diese konkret als Auslöser wirken. Zum Vergleich: Laut Angaben des Umweltbundesamts liegen die Jahresmittelwerte für Feinstaub der Partikelgröße PM₁₀ deutschlandweit unter 20 µg/m³. In Ballungsräumen mit hohem Verkehrsaufkommen, Industrie usw. liegen diese höher als im Umland. **ZT**

Quelle: ZWP online



Den Gipfel der Perfektion erreichen.

**DAS GEHT NUR MIT KONZENTRATION
AUFS KERNGESCHÄFT.**

Profitieren Sie von den vielfältigen Vorteilen, die Ihnen LVG-Factoring bietet – sofortige Liquidität, Schutz vor Forderungsausfällen, Unabhängigkeit von den Banken, besseres Rating und Auslagerung des Debitorenmanagements. So nimmt LVG Ihnen Arbeit ab, schenkt Ihnen finanzielle Sicherheit und Sie können sich auf das konzentrieren, was Sie am besten können und womit Sie Ihr Geld verdienen.

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



Vorsätze zum Jahreswechsel? – 7 Tipps für ein erfülltes 2019

Antje Heimsoeth gibt praktische Ratschläge für den Erfolg im neuen Jahr.



Der Jahreswechsel eignet sich immer wieder gut für einen Rück- und Ausblick, für eine Reflexion, um Inventur zu machen und Ziele für das neue Jahr zu formulieren. Zeit, sich Fragen zu stellen, wie: Wo stehe ich im Augenblick in meinem Leben? Was ist gut gelaufen und was will ich anders machen? Wie oft haben wir bereits gute Vorsätze gefasst und wie oft diese dann doch wieder nicht erfüllt? Gar nichts tun, ist aber erst recht keine Option – zumindest nicht für Menschen, die etwas bewegen und bewirken wollen. Menschen, die erfolgreich und glücklich sein wollen, Menschen, für die Leben und Leistung zusammengehören – weil sie Sinn empfinden, in dem was sie tun. Damit uns nach der Inventur 2018 und der Zielsetzung für 2019 – inklusive aller guten Vorsätze – nicht doch der Alltag wieder einholt, folgen ein paar praktische Tipps für den Weg zum Erfolg im neuen Jahr:

Tipps 1: Ziele setzen – POSITIVER Zielrahmen

Für viele Menschen bedeutet Erfolg das Erreichen persönlicher und beruflicher Ziele sowie das Führen eines selbstbestimmten Lebens: „Ich will machen, was ich will, wo ich will und wie ich will!“ Um das zu erreichen, ist es unabdingbar, sich Ziele zu setzen. Der POSITIVE Zielrahmen gibt die Kriterien an die Hand, die ein motivierendes Ziel ausmachen: **P** = positiv, in der Gegenwart, ohne „nie, nicht, kein“; statt Vermeidungsziele lieber Hinzuziele formulieren.

O = ökologisch, ohne innere und äußere Widerstände; im Bewusstsein für positive und negative Konsequenzen des Ziels.

S = sensorisch/sinnesspezifisch konkret, den Zielzustand mit allen Sinnen vorweg im Kopf erleben; sehen, hören, fühlen, evtl. riechen und schmecken, wie es ist, am Ziel zu sein.

I = individuell, realistisch, selbst kontrollier- und initiierbar.

T = testbar, überprüfbar, messbar; „Ich steigere bis 31.12.2019 meinen Umsatz um zehn Prozent“, nicht „Ich verdiene mehr Geld“.

I = interessant/relevant, Bedeutung des Ziels für mich; sind noch Zwischenziele nötig?

V = visionär, den Kern unserer Wünsche treffend. Welches größere (übergeordnete) Ziel gibt es hinter dem Ziel?

Tipps 2: Einen Vertrag mit uns selbst schließen

„Wer schreibt, der bleibt“, sagt eine bekannte Redensart. Es ist gut, Ziele aufzuschreiben. Noch besser ist es, einen Zielvertrag zu formulieren und diesen von ein oder zwei „Zeugen“ unterschreiben zu lassen. Wichtig sind dafür Menschen, denen wir vertrauen, die uns auf den Weg zum Ziel unterstützen und fördern. Also: Vertrag ausdrucken, unterschreiben und an einem passenden Ort an die Wand hängen, ob im Trainingskeller oder dem Aufenthaltsraum des Unternehmens. So ein Vertrag macht natürlich nur dann Sinn, wenn die Nichteinhaltung des Vertrags auch Auswirkungen hat. Daher vorab überlegen: Wie will ich mich/wollen wir uns für die Zielerreichung belohnen?, aber auch: Welche unangenehme Konsequenz soll eine Nichterreichung des Ziels nach sich ziehen?.

Tipps 3: Strategien und Maßnahmen entwickeln

Ähnlich wie jeder Sportler einen exakten Trainingsplan hat, brauchen auch wir einen möglichst genauen Maßnahmenplan. Wenn es zum Beispiel um den Vorsatz geht, wieder mehr Sport zu treiben und abzunehmen, dann gilt es, möglichst gleich Trainingsstunden zu vereinbaren, diese in

den Terminkalender einzutragen und die Zeit fest zu blockieren.

Tipps 4: Die richtigen Fragen stellen

Wo stehe ich im Augenblick in meinem Leben? Bin ich glücklich mit dem, was ich tue? Fühle ich mich wohl mit dem Verlauf meines Lebens? Bin ich mit meinem Leben auf dem Kurs, den ich mir vorgestellt habe, oder bin ich vom Kurs abgekommen?

Was ist 2018 wirklich gut gelaufen? Was für eine Bedeutung hat das vergangene Jahr für mein Leben gehabt? Welche Herausforderungen wurden positiv bewältigt, was ist gelungen? Welche Ziele habe ich in den verschiedenen Lebensbereichen wie Beruf, Partnerschaft, Familie, Freundschaften, Gesundheit, Einkommen, Selbstentwicklung, Hobbys erreicht?

ANZEIGE

Was hat 2018 nicht so gut funktioniert? Welche alten oder neuen Herausforderungen sind ungelöst? Aus welchen Gründen sind diese Herausforderungen ungelöst? Was kann ich im neuen Jahr tun, um einer Lösung näher zu kommen? Was brauche ich an inneren und äußeren Ressourcen? Was sind meine Lernerfahrungen aus dem vergangenen Jahr? In welchen Lebensbereichen werde ich etwas anders tun, mich anders verhalten bzw. verändern? Wie möchte ich mich im

kommenden Jahr weiterentwickeln? Was werde ich auf gar keinen Fall mehr tun?

Wofür bin ich dankbar? Was und wer hat mich im letzten Jahr besonders ermutigt? Welchen Beitrag werde ich wo im kommenden Jahr leisten? Wie werde ich anderen Menschen (Familie, Freunde, Mitarbeiter, Kunden) etwas Gutes tun, ihnen Wert schaffen?

Was ist mein wichtigstes Ziel oder/und größter Traum für 2019? Was reizt mich so sehr daran? Was wird sich positiv verändern, wenn ich dieses Ziel erreicht habe? Was tue ich, um mein Leben auf Kurs zu halten oder auf den Kurs zu bringen, der meinem inneren Kompass entspricht? Welche Beziehungen und Aktivitäten können dazu beitragen? Welche sind eher hinderlich? Welche Dinge und Aufgaben kann ich hinter mir lassen, um meine Zeit, Kraft und Energie auf das Wesentliche zu konzentrieren? Unter welches Motto stelle ich das kommende Jahr? Welches Wort oder welcher Satz fasst am besten zusammen, was mir im kommenden Jahr wirklich wichtig ist?

Tipps 5: Förderer und Herausforderer suchen

In einem Lied von Xavier Naidoo heißt es: „Was wir alleine nicht schaffen, das schaffen wir dann zusammen.“ Wer sich 2019 beispielsweise endlich mehr bewegen will, sucht sich am besten einen Trainingspartner, der ihn zu einer festen Zeit zum Nordic Walking, Joggen oder Spazieren gehen abholt. Die Blockade ist dann wesentlich größer, zu sagen, „Nein, du musst alleine gehen“ – und auch, wenn wir keine Lust haben, würden wir eher mitgehen als abzusagen. Wir brauchen auf der einen Seite Förderer, die uns ermutigen im Sinne von „Das schaffst du“, „Ich glaube an dich“, „Das bekommst du hin“. Und auf der anderen

Seite einen Sparringspartner, der uns durchaus auch mal etwas nervt oder pikst und unser Vorhaben hinterfragt. Wichtig ist, dass die Beziehung zum Sparringspartner immer geprägt ist von „Ich bin okay, du bist okay“.

Tipps 6: Umgang mit Rückschlägen und Fehlern

In unserer leistungsorientierten Gesellschaft streben wir stets nach Perfektion. Wir empfinden Fehler als Makel, Misserfolge als persönliches Scheitern. Dabei gehört es zur Weiterentwicklung, sich selbst (und anderen) Fehler zu erlauben. Misserfolge sind die Lehrmeister des Erfolgs. Ein jüdisches Sprichwort lautet: „Fast jeder Erfolg ist begründet auf einer vorherigen Niederlage.“ Ohne Fehler würden wir nicht innehalten und prüfen, ob es alternative, bessere Denk-, Verhaltens- und Herangehensweisen für unser Anliegen gibt. Fehler sind wie Leitplanken auf der Straße zum Erfolg. Sie lassen uns nicht vom Weg abkommen, sondern rütteln uns wach, wenn wir auf Abwege zu geraten drohen. Mentale Stärke bedeutet, sich den eigenen Fehlern zu stellen. Für die Fehlerbetrachtung sollten wir einen Spiegel benutzen, kein Fernglas. Das heißt, Fehler nicht zu leugnen und anderen oder unglücklichen Umständen zuzuschreiben, sondern sie anzuerkennen und sich mit ihnen auseinanderzusetzen. Sie verraten uns, wo wir stehen und wo Verbesserungsbedarf herrscht. In ihnen liegt die Antwort, wie wir zurück auf die Straße Richtung Erfolg finden.

Tipps 7: Proaktiv werden

Das ganze Wissen um seine Ziele und Strategien und die ganze Planung bringen nichts, wenn man nichts umsetzt und nicht ins TUN kommt. Welche Vorsätze fassen wir also für 2019? Wie sicher sind wir, diese zu erreichen oder überhaupt anzufangen? Hilfreich ist hier die Beachtung der 72-Stunden-Regel. Alles, was man 72 Stunden nach einem Beschluss oder einer Entscheidung umsetzt, hat eine 90-prozentige Wahrscheinlichkeit, realisiert zu werden. In diesem Sinne auf ein umsetzungstarkes, glückliches und erfolgreiches neues Jahr 2019! **ZT**

ZT Adresse

Antje Heimsoeth
Wendelsteinstraße 9b
83026 Rosenheim
Tel.: 08031 892969
info@antje-heimsoeth.de
www.antje-heimsoeth.de

* Merry Christmas *

BAUMANN DENTAL

wünscht Ihnen zauberhafte Weihnachten und
ein gesundes & friedliches Jahr 2019.

* Wir bieten Ihnen auf unser komplettes
Waren-Sortiment ab einem Netto-Bestellwert von:

€250.- bestellen und 10% Rabatt erhalten

€500.- bestellen und 15% Rabatt erhalten

€750.- bestellen und 20% Rabatt erhalten

Gleich Weihnachtsangebot sichern: *

Fon +49 (0) 7236 - 933 69 0

*Aktion ist nicht kombinierbar mit anderen Rabatten und gilt nicht
für bereits reduzierte Ware, Sonderpreise oder Lizenzprodukte und
nur solange der Vorrat reicht. Dieses Angebot ist gültig bis 14.12.2018
und gilt nur für Endverbraucher in Deutschland e³ Österreich.*

*Baumann Dental GmbH // Keltern – Deutschland
www.baumann-dental.de*



Im Teamwork zur perfekt passenden Krone

Das Ziel einer Überkronung des Zahns ist die passgenaue Wiederherstellung von Kaufunktion und Ästhetik für den Erhalt des Zahns. Dieser großflächige rekonstruktive Vorgang muss gut geplant und perfekt umgesetzt werden. Moderne Verfahren wie CAD/CAM unterstützen uns in der Herstellung von Zahnersatz.

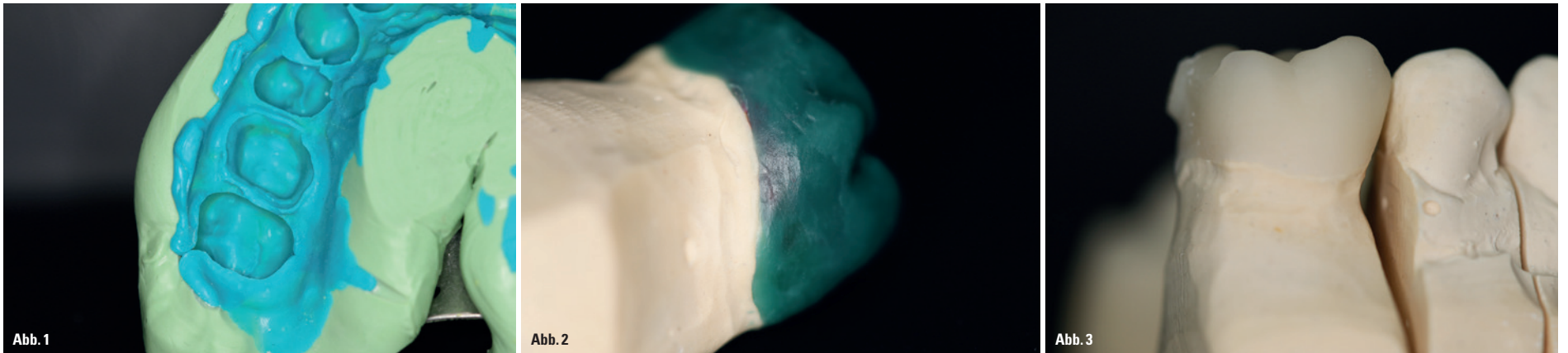


Abb. 1: Die detailgetreue, präzise Abformung. Abb. 2: Die Wachsmodellation. Abb. 3: Die Lithiumdisilikatkrone von GC.

Für die exakte Passung der Kronenränder und der perfekten Umsetzung der Anatomie muss der Zahntechniker Hand anlegen. Um der übertragenen Verantwortung vollkommen gerecht zu werden, wird die Zahntechnik – unabhängig von hilfreichen Errungenschaften – nicht ohne den Menschen auskommen. Der Vergleich zwischen diesen beiden Verfahrensweisen soll auf-

zeigen, wie sehr wir Zahntechniker für einen perfekt passenden Zahnersatz auch in kommender Generation benötigt werden.

Hohe Patientenerwartung

Zum einen muss die Herstellung der Modelle, sei es ein klassisches Gipsmodell oder ein aus einem 3D-Drucker erstelltes

Modell, in der Hand der Fachfrau/des Fachmanns verbleiben, da durch gesammelte Erfahrungen Fehlerquellen vermieden werden können. Zum anderen sind und bleiben unsere wichtigen Aufgaben die Durchführung des Scans, die Entwicklung des Designs, die Aufpassung, das Einschleifen sowie die Veredelung der Kronen. Der Anspruch an Funktion und Ästhetik ist

sehr gestiegen. Die Patienten verlangen eine perfekte Integration des Zahnersatzes in die Zahnreihe.

Virtuelle Unterstützung

Es gibt zwar entsprechende Softwaretools, die diese Bewegungen virtuell einschleifen bzw. programmieren können, aber

eine sichere Lösung bietet nur das manuelle Überprüfen in einem Vollwert-Artikulator. Nach dem Aufpassen und Einschleifen der Vollkeramikkrone obliegt es dem Zahntechniker, zu glasieren und zu intensivieren, um eine in jeder Hinsicht ästhetisch präzise und parodontal hygienisch einwandfreie Restauration zu erstellen. Für einen präzisen und im Aussehen voll-



Abb. 4

Abb. 4: Das Aufpassen der Krone. Abb. 5: Die Krone während des Aufpassens. Abb. 6: Der Vergleich – rechts die Multilayer Vollzirkronkrone in A2, links die Lithiumdisilikatkrone ebenfalls in A2. Abb. 7: Der passgenaue Rand. Abb. 8: Der ausgedünnte Rand. Abb. 9: Das Modellmanagement. Abb. 10: Die Artikulator-einstellung: Die 0-Lage nach dem Einartikulieren mit allen Modellsegmenten. Abb. 11: Die Artikulatoreinstellung in Minus-Lage: Alle Modellsegmente bis auf die Nachbarzähne der Präparation sind entfernt. Man erkennt deutlich, was der Zahnarzt hätte einschleifen müssen. Der Mehrwert für den Behandler ist der Zeitgewinn. Abb. 12a und b: Die ISS – Immediate Side Shift.



Abb. 5



Abb. 6

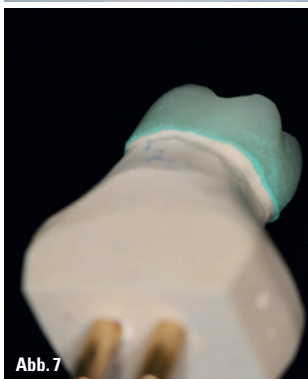


Abb. 7

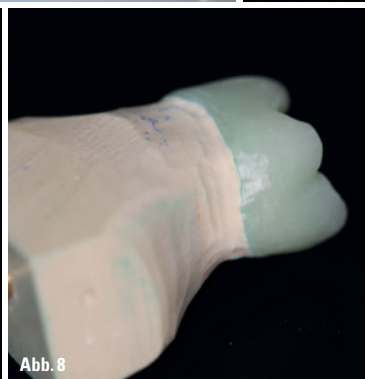


Abb. 8

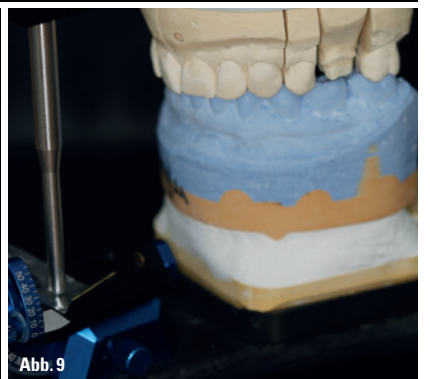


Abb. 9



Abb. 10



Abb. 11

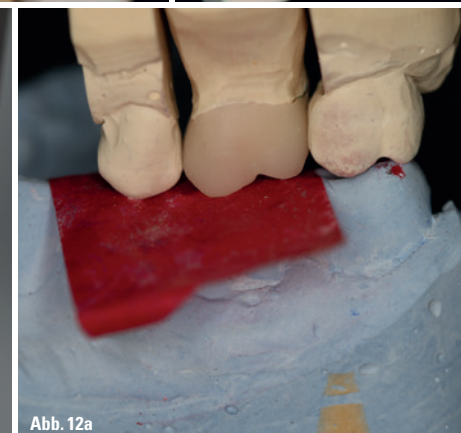


Abb. 12a



Abb. 12b



Abb. 13

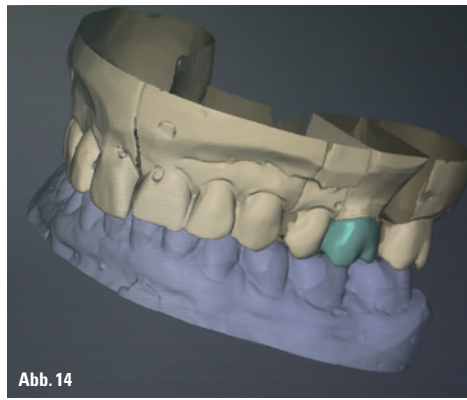


Abb. 14



Abb. 15a



Abb. 15b

Abb. 13: Die okklusalen Kontaktpunkte mit Laterosion und ISS – Immediate Side Shift. Abb. 14: CAD/CAM-Design. Abb. 15a und b: Die orale Situation der Lithiumdisilikatkronen, wie vom Patienten gewünscht, ohne zervikale farbliche Intensivierungen.

kommenen Zahnersatz bedarf es sowohl jetzt als auch in der Zukunft der Profession eines gut ausgebildeten Zahntechnikers. Aus meiner langjährigen Erfahrung heraus kann ich sagen, dass ohne fundierte Kenntnisse der Anatomie, der perfekten Passung bzw. des Aufpassens der Restauration kein für den Patienten passender Zahnersatz hergestellt werden kann.

Aufpassung ist unerlässlich

Im Anschluss an den Sinterprozess bzw. den Pressvorgang werden die im Dentallabor Köhler hergestellten Kronen mithilfe eines Stereomikroskops auf das Sägemodell und für die Approximalkontakte auf ein ungesägtes

Zweitmodell aufgepasst. Doch warum muss trotz kostenintensiver Hightech-Fräsanlage noch aufgepasst werden? Nach meiner Erfahrung schafft es die Fräsmaschine nicht, die Kronen so zu beschleifen, dass sie ohne Nachbearbeitung passen. Durch den Sinterprozess bei circa 1.450 Grad entstehen immer Ungenauigkeiten, ebenso durch die Fräser, die die Anatomie des Zahnstumpfes nicht perfekt ausfräsen können.

Bei der analogen Variante der LiSi Press-Krone entstehen Ungenauigkeiten durch die Einbettmasse und während des Steuerungsprozesses im Vorwärmofen, die einer genauen Beobachtung bedürfen. Die langjährige Erfahrung hilft uns, an der richtigen Stelle einzugreifen,

um die Restauration zu perfektionieren. Jeder Stumpf, jede Krone ist ein Unikat und niemals „von der Stange“!

Langlebig und hygienisch

Die spaltfreie Rundpassung, die im höchsten Maße wichtig ist für die Langlebigkeit der Krone und der Kariesfreiheit des darunterliegenden Zahnstumpfes, kann ausschließlich durch ein Aufpassen der Restauration erreicht werden. Die dadurch entstandene Krone zeichnet sich durch die parodontal hygienische Randgestaltung aus. Die perfekt passende Krone in der Okklusion, Laterosion, der Protrusion sowie der Retrusion und der ISS (Immediate Side Shift) wird in unserem Haus

mit einem aufeinander abgestimmten Produktsystem geschaffen. Dies ist von immenser Bedeutung, bekommt der Behandler doch eine Krone zum Einsetzen, die er in der Regel nicht mehr einschleifen muss.

Fazit

CAD/CAM erweitert das Einsatzgebiet der modernen Zahnrestaurationen in erheblichem Umfang. Das Spektrum der Materialien, die uns zur Verfügung stehen, steigt ständig. Uns wird aber jetzt und in absehbarer Zukunft die Passung, das Design, Erstellen und Veredeln bleiben. Die Werbebranche suggeriert uns, dass natürlich helle schöne Zähne zum Erfolg füh-

ren. Die besondere Natürlichkeit und Tiefenwirkung wird durch individuelle Schichtung der Keramikmassen erzielt, was nur wir als gut ausgebildete Zahntechniker in partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit dem Behandler leisten können. Teamwork ist das A und O für langlebige, kaufunktionelle, parodontal hygienische und ästhetische Rekonstruktionen. **ZT**

ZT Adresse

ZTM Tobias Köhler
Dentallabor Köhler
Bergblick 2
35287 Amöneburg-Roßdorf
Tel.: 06424 9243370
Fax: 06424 9243371
info@dentallabor-koehler.de
www.dentallabor-koehler.de

ANZEIGE

microtec

...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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

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

platzieren

modellieren

Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

aktivieren

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

Compatible with **exocad**

Bitte kreuzen Sie an:

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

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

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

ZT PRODUKTE

Frontzahnästhetik bei Zirkon mit CAD/CAM-Cut-back

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



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

(im Vergleich IPS e.max®CAD 530 MPa). Die Transluzenzwerte entsprechen nun nicht nur denen einer Lithiumdisilikatkeramik, sondern gehen bei KATANA™ UTML sogar noch darüber hinaus.¹ Um Techniker bei der Verwirklichung einer naturgetreuen Frontzahnästhetik im Detail noch besser zu unterstützen, bietet das bayerische Fertigungszentrum CADfirst auch bei den neuen Zirkonoxiden die Möglichkeit, im Cut-back-Verfahren fräsen zu lassen. So kann die Dentin-/Schmelzstruktur individuell vom Labor konzipiert werden. Bei

KATANA™ STML und UTML muss die vom Hersteller empfohlene Mindestwandstärke von 0,8mm (inkl. Verblendung) beachtet werden. Grundsätzlich empfiehlt es sich, die Verblendung mit nur wenig Schichtmassen (Dentin, Schmelz) umzusetzen oder nur eine Schicht im inzisalen Bereich aufzutragen. Die beim Fräsen bereits angelegten Mamelons sowie der bereits integrierte, fließende Farbverlauf sorgen für eine harmonische Unterstützung bei der nachfolgenden Individualisierung. Labore können an das Dental Fräszentrum CADfirst entweder ihren selbst designten Cut-back-Datensatz senden oder aber vom CADfirst Scan & Design-Team ihre Modelle entsprechend ihren Vorstellungen umsetzen lassen. Bei der maschinellen Verarbeitung verwendet CADfirst eine speziell auf das Cut-back-Verfahren abgestimmte Frässtrategie mit High-End-definierten Minimalfräsern. So können auch kleinste Details optimal umgesetzt werden, eine manuelle Nachbearbeitung ist nicht mehr nötig. **ZT**

1 Quelle: Kuraray Noritake

ZT Adresse

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

Scanner feiert Jubiläum

inEos X5 von Dentsply Sirona hat sich weltweit in Tausenden Laboren etabliert.

In diesem Jahr feiert Dentsply Sirona das fünfjährige Jubiläum seines Präzisions-scanners, der dank Fünf-Achs-Roboterkinematik und Streifenlichtoptik zum Scan-Multitalent geworden ist: Sowohl Modelle als auch Abformungen können digital erfasst werden. Über die genaue Bestimmung der Implantatposition schafft der inEos X5 selbst bei weitspannigen direktverschraubten Brücken und Stegen auf Implantatlevel hervorragende Voraussetzungen für exakte Restaurationsergebnisse. Die Benutzerfreundlichkeit des inEos X5 liegt unter anderem in seinem großen offenen Arbeitsbereich für den direkten 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 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 Lizenzgebühren. **ZT**

ZT Adresse

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



Neue Farbvariante für einfaches Arbeiten

Klasse 4 Dental erweitert die Spezialstumpfgips-Reihe RockSTAR®.



Seit zwei Jahren erfreut sich der Spezialstumpfgips RockSTAR® größter Beliebtheit bei Zahntechnikern im In- und Ausland. Mit der neu hinzugekommenen Farbe „gold“ werden ab sofort Keramik-

arbeiten deutlich erleichtert. Wenn eine Arbeit aus Vollkeramik auf den Gipsstumpf gesetzt wird, verfälscht häufig die Gipsfarbe das Ergebnis. Somit wäre es ideal, wenn der Gips dieselbe Farbe hätte, wie der präparierte Stumpf im Mund. In Zusammenarbeit mit

Zahntechnikern und Zahnärzten stellten wir fest, dass sich über 80 Prozent der Fälle auf nur drei Stumpffarben konzentrieren. Die neue RockSTAR®-Farbe „gold“ wurde folglich derart abgestimmt, dass sie dem Durchschnittswert dieser drei Farben entspricht. RockSTAR® in der Farbe „gold“ bietet somit die perfekte Farbgrundlage für Presskeramik oder auch geschichtete Vollkeramik. Darüber hinaus bietet RockSTAR® alle Vorteile eines modernen Stumpfgipses. Das thixotrope Fließverhalten ermöglicht blasenfreies Ausgießen. Sobald die Abformung vom Rüttler genommen wird, lässt sich der Gips optimal aufbauen. Bereits nach gut 20 Minuten kann die Abformung entformt und weiter bearbeitet werden.

Die gesteigerte Endhärte kommt der Kantenstabilität zugute. Das Präparieren der Stümpfe gelingt aufgrund der hohen Reinheit der verwendeten Rohgipse trotzdem ohne jede Abplatzung. Letztendlich wurde auch an den Verpackungsmüll gedacht. Die sonst

üblichen Alubeutel können nicht recycelt werden, weil es sich um einen Verbund aus Kunststoff und Aluminium handelt. Bei RockSTAR® wurde deshalb auf bedruckte und stabile Folien aus Polyethylen umgestellt. Die 5kg-Beutel sind handlich und können mit den auf Wunsch erhältlichen Metallklammern einfach verschlossen werden. **ZT**

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 Adresse

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

Multilayer Zirkon mit dritter Dimension

dentona startete am 1. September mit neuem Zirkonportfolio.



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

Rohlingen sind die mono-vor-eingefärbten Blanks sowie die weißen Zirkonoxidblanks eine hochwertige und wirtschaftliche Abrundung des Sortiments für Großlabore und Fräszentren ebenso wie für innovative handwerkliche Manufakturen. optimill Multilayer 3D ist das neue Produkt, ein hocheffizienter, keramischer Hybrid, der die besondere Transluzenz von Glaskeramik mit der hohen Festigkeit von Zirkonoxid erstmals intelligent vereint. Um alle gängigen Zahnfarben umsetzen zu können, stehen die Blanks dem Anwender in 16 Farbabstufungen

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

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

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

ZT Adresse

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

ANZEIGE



FRISOFT – FÜR EINE PERFEKTE FRIKTION



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

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

Frisoft ist geeignet zum nachträglichen Einbau bei friktions-schwachen Teleskopkronen für NEM, Galvano und Edelmetall.

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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

Bitte senden Sie mir kostenloses Infomaterial

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

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

Stempel

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

* Preis zzgl. MwSt. und Versand

Sichere Zusammenarbeit bei Implantatinsertion

Der Zirkonzahn.Implant-Planner ist ein als Medizinprodukt zugelassenes 3D-Implantat-Navigationssystem.

Der Zirkonzahn.Implant-Planner ermöglicht es, die Zusammenarbeit zwischen Labor und Praxis zu erweitern und die ästhetische Planung einer prothetischen Versorgung mit der Implantatplanung in Einklang zu bringen (Backward Planning). Auf der Grundlage digital zusammengeführter Daten des Patienten (DICOM-Daten, Modell-, Gesichtsscans etc.) und unter Berücksichtigung der Knochenstruktur sowie eines Set-ups ermittelt der Behandler zunächst die optimale Implantatposition (Funktion, Anatomie, Ästhetik). Hierbei wird er Schritt für Schritt durch die Implantatplanung geleitet, wodurch sich diese von Anfang



zwei Software-Versionen zur Verfügung: Die Vollversion Zirkonzahn.Implant-Planner mit funktionsrelevanten Werkzeugen für die Implantationsplanung und Herstellung von Bohrschablonen und die Version Zirkonzahn.Implant-Planner Practice, die alle funktionsrelevanten Funktionen für die reine Implantationsplanung umfasst. Um die Software mit ihrem gesamten Anwendungsspektrum auszuschöpfen, wird die Teilnahme an dem 1,5-tägigen Kurs CAD/CAM Milling Implant-Planner empfohlen. **ZT**

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



an sehr leicht gestaltet und mit wenigen Softwarekenntnissen bewerkstelligt werden kann. Anschließend lassen sich die Planungsdaten sehr einfach anhand der Datentransfer-Funktion an das Labor übermitteln. Dort erfolgt die Erstellung der Bohrschablone, der prothetischen Versorgung, des individuellen Ab-

formlöffels und/oder des Modells mit Laboranalogen. Dadurch ist es möglich, dem Behandler alle Komponenten einer Implantat- arbeit zeitgleich zur Verfügung zu stellen (Immediate Loading). Von der Bohrschablone bis zur prothetischen Versorgung lassen sich alle Strukturen mit dem Zirkonzahn CAD/CAM-System

fertigen. Jeder Arbeitsschritt fügt sich vollständig in den bestehenden Zirkonzahn-Workflow ein. Aufgrund der offenen Datenaustausch-Funktion eignen sich zur Fertigung von Schablonen und Modellen aber auch CAD/CAM-Systeme anderer Hersteller oder 3D-Drucker. Je nach gewünschtem Einsatzspektrum stehen

ZT Adresse

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

Keramische Haltelemente für die metallfreie Prothetik

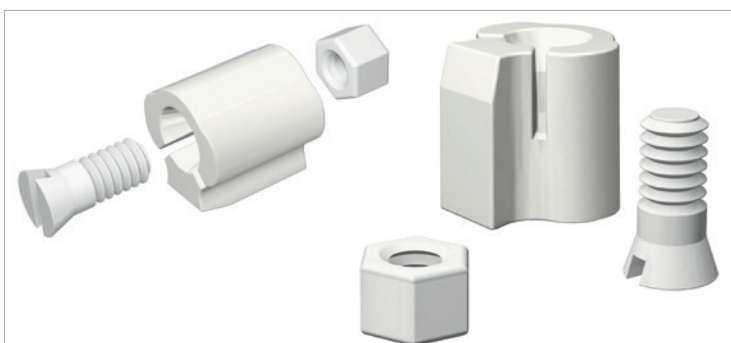
Mit dem Haltelement TK-Soft Ceram von Si-tec gehören funktionslose Teleskopkronen der Vergangenheit an.

Jede individuell gewünschte Abzugskraft kann eingestellt werden – immer und immer wieder. Dieser nachhaltige Effekt wird durch die Verwendung einer Verschraubung aus Keramik erzielt. Die im okklusalen Bereich des TK-Soft Ceram befindliche Keramikmutter macht es möglich, zusammen mit der Keramikschraube eine verschleißfreie Schraubverbindung zu realisieren. Es wird kein Gewinde in das Kunststoffhalteelement geschnitten. Wie beim TK-Soft und TK-Soft mini findet keinerlei Beschädigung des Halteelementes durch die Aktivierschraube statt. Der Kunststoff wird sanft verformt und die gewünschte Friktion eingestellt. Das neu entwickelte TK-Soft Ceram weist die gleichen optimalen Friktionseigen-

schaften auf wie das bewährte TK-Soft. Bei der gesamten Entwicklung des TK-Soft Ceram lag von Anfang an eine Konstruktion ohne Metallanteile zugrunde. Diese Vorgabe konnte mit dem Material ZrO_2 (Zirkonoxidkeramik) für die Aktivierschraube und die Kontermutter erfolgreich umgesetzt werden. Die STL-Dateien für die digitale Fertigung sind kostenlos zum Download auf der Si-tec-Homepage erhältlich. **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



Benutzerfreundlicher Mikromotor

VOLVERE i7 von NSK zeichnet sich durch sein kompaktes Design aus.



Das Steuergerät ist mit einer Breite von nur 69 mm so klein und mit einem Gewicht von 900 g so leicht, dass es überall Platz findet. Sei es auf dem Arbeitstisch, einem Regal oder in einer Schublade. Das Handstück liegt ergonomisch in der Hand und bietet mit einem Drehmoment von 4,1 Ncm sowie einer Drehzahl von 1.000 bis 35.000/min ausreichend Leistung für praktisch alle labortechnischen Arbeiten. Dabei glänzt es dank seiner hochpräzisen Herstellung und der kernlosen Mikromotorkonstruktion mit geringen Vibrationen und einem leisen Laufgeräusch. Ein patentiertes Staubschutzsystem verhindert das Eindringen von Staub in das Handstück und stellt eine lange

Lebensdauer sicher. Auf Basis der jahrzehntelangen Erfahrungen von NSK in der Entwicklung von Dentallabortechnologien und einer klaren Vorstellung davon, was der dentale Labor spezialist von einem Labor-Mikromotor erwartet, bietet VOLVERE i7 auch Komfortfeatures, die aus der Premiumserie der NSK-Labormotoren bekannt sind. So verfügt zum Beispiel auch dieser Mikromotor über die Auto-Cruise-Funktion – eine Funktion, die es erlaubt, bei gleichbleibender Drehzahl den Fuß von der Fußsteuerung zu nehmen. Dies beugt Ermüdungen vor und ermöglicht entspanntes Arbeiten.

Der mikroprozessorgesteuerte VOLVERE i7 ist in zwei Varianten erhältlich. Erstens als Version „RM“ mit einem Labor-Handstück und zweitens als Version „E“ mit einem ISO E-Mikromotor, der den Antrieb aller dentalen Hand- und Winkelstücke ohne Licht ermöglicht. **ZT**

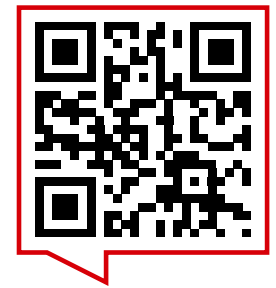
ZT Adresse

NSK Europe GmbH
Elly-Beinhorn-Straße 8
65760 Eschborn
Tel.: 06196 77606-0
Fax: 06196 77606-29
info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de

DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

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

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.ddt-info.de



Thema:

Update 2019

Veranstalter:

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

Wissenschaftliche Leitung:

Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH
Handwerkerstraße 11 | 58135 Hagen
Tel.: +49 2331 6246812
Fax: +49 2331 6246866
www.d-f-h.com



Wissenschaftlicher Leiter:

ZTM Jürgen Sieger

Premiumpartner:



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

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

Titel, Name, Vorname

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

Stempel

ZT 12/18

3D-Druck: Insourcing oder Outsourcing?

ZT Darko Savic gibt Entscheidungshilfen zur Nutzung des 3D-Drucks.

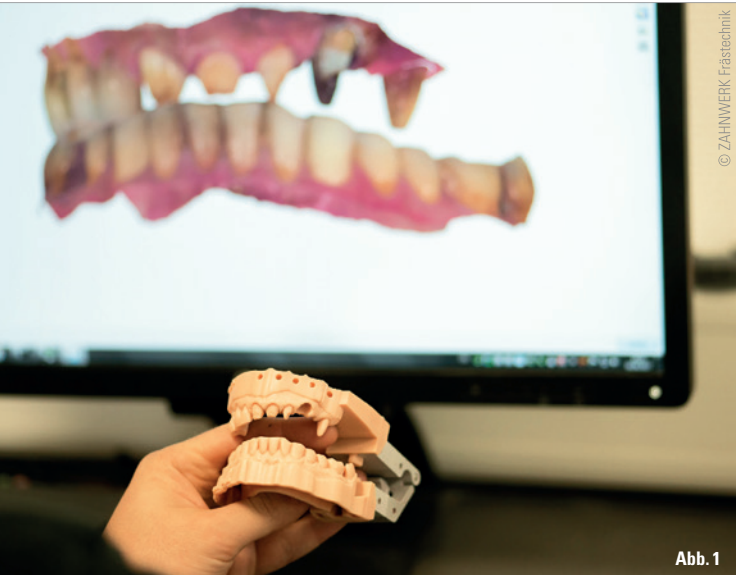


Abb. 1



Abb. 2

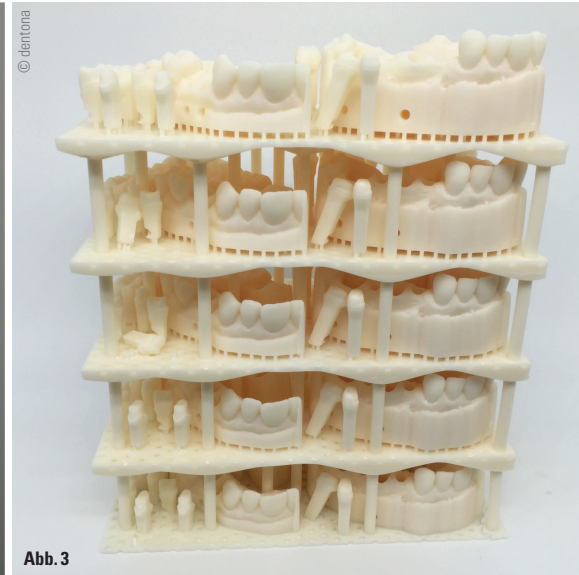


Abb. 3

Abb. 1: Bei den meisten Indikationen wird trotz Intraoralscan weiterhin ein physisches Modell benötigt. Abb. 2: Bei ZAHNWERK Frästechnik (Solingen) werden seit Frühjahr 2017 Modelle gedruckt statt gefräst. Abb. 3: Bei einer voraussichtlichen Auslastung von < 70 Prozent empfiehlt sich das Outsourcen an einen Dienstleister.

„Digitale Abformung ersetzt klassischen Abdruck“ heißt es auf der Titelseite einer *CEREC Zeitung* aus dem Jahr 2009. Sieben Jahre später ist in einer Fachzeitschrift zu lesen, dass lediglich fünf bis zehn Prozent der Zahnärzte in Mitteleuropa einen Intraoralscanner in ihrer Praxis verwenden.¹ Laut 3Shape ergab eine ebenfalls im Jahr 2016 durchgeführte Marktumfrage: „50 Prozent aller Praxen ziehen eine Anschaffung eines Systems zum Erstellen digitaler Abformungen innerhalb der nächsten drei Jahre in Betracht.“

Fakt ist: Die Marktdurchdringung mit Intraoralscannern hat sich nicht ganz so schnell und flächendeckend vollzogen, wie

von der Industrie prognostiziert bzw. erhofft. Fakt ist aber auch, dass sie letztlich nicht aufzuhalten ist. Der Trend in deutschen Praxen geht ganz klar weiter hin zur Digitalisierung. Dentallabore müssen sich darauf einstellen, dass zahnärztliche Kunden die Weiterverarbeitung von Intraoralscannerdaten als eine selbstverständlich zu erwartende Standardleistung einstufen.

Manche Indikationen können im CAD/CAM-Workflow komplett modellfrei realisiert werden, bei anderen ist die Herstellung eines physischen Modells nach wie vor unumgänglich (Abb. 1). Die Anwendung der Frästechnik hat sich hierbei als

unwirtschaftlich herausgestellt. Der 3D-Druck ist das Mittel der Wahl. Bei ZAHNWERK Frästechnik (Solingen) wurde daher schon im Frühjahr 2017 auf das Drucken von Modellen umgestellt (Abb. 2).

Investieren?

Bei der Suche nach für uns geeigneten Geräten mussten wir bei ZAHNWERK feststellen, dass ein Vergleich der Leistungsfähigkeit häufig schwierig ist. Die Genauigkeit der Druckerzeugnisse beispielsweise hängt nicht bloß von technischen Daten wie Pixelgröße auf der X- und Y-Achse, Schichthöhe, Durchmesser des Laserpunkts etc. ab. Entscheidend ist die Ka-

ANZEIGE

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

Wir werben nicht mit HÖCHSTPREISEN
wir ZAHLEN sie - jeden Tag!

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

Seit 30 Jahren: persönlich - leidenschaftlich - ehrlich - diskret

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

librierung des Gesamtsystems. Ein Stück Prozesssicherheit bieten 3D-Drucker, die nur mit geschützten Materialien arbeiten. Damit ist der Anwender jedoch in der Auswahl begrenzt. Bei offenen Systemen in Kombination mit Materialien von Drittanbietern muss ausprobiert werden, ob eine adäquate Qualität und Genauigkeit erzielbar ist. Bei ZAHNWERK wurden für eine realistische Beurteilung umfassende Testreihen durchgeführt.

Ob sich die Investition in 3D-Drucktechnologie überhaupt für ein Labor rentiert, ist individuell zu berechnen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass zu den Anschaffungskosten für das Gerät ggf. Ausgaben für Software, Trainings u. Ä. hinzukommen. Des Weiteren muss die Kalkulation auch Betriebskosten (z.B. für Materialien) und Wartungs- bzw. Instandhaltungskosten einbeziehen. Laut Concept Laser gilt folgende Faustregel: „Kann der Anwender eine Anlage aus dem Stand auslasten, dann sollte er gleich investieren. Unter 50 bis 70 Prozent Auslastung sollte er auf einen Dienstleister zurückgreifen.“ (Abb. 3)

Auslagern?

Wie auch im Bereich der Frästechnik kann es betriebswirtschaftlich sinnvoller sein, mit einem Fertigungspartner zu kooperieren. ZAHNWERK Frästechnik als ein Beispiel arbeitet komplett offen, d.h., wir können Daten von 3Shape TRIOS, Straumann CARES und vielen weiteren Intraoralscannern verarbeiten. Zusätzlich sind wir

Sirona Connect-Partner und können somit Daten von Sirona-Systemen empfangen. Ausgewiesene Fräszentren wie das unsere haben i.d.R. größeren finanziellen Spielraum für entsprechende Investitionen als herkömmliche gewerbliche Dentalabore. So steht professionelles Hightech-Equipment zur Verfügung, bei ZAHNWERK u. a. 3D-Drucker der Marke Asiga Freeform PRO2 (Abb. 4 und 5). Hinzu kommt das fachspezifische Know-how dank Spezialisierung. Deshalb gilt in der gesamten 3D-Druckbranche: „Wenn es um hohe Qualitätsanforderungen geht, greift man in der Regel zum Outsourcing“, so Albert Klein, Finanzvorstand bei der FIT Additive Manufacturing Group.²

Feststellung

Die teilweise noch vorherrschende Skepsis gegenüber digitalen Prozessketten zur Herstellung von Zahnersatz ist unbegründet. Sie sind konventionellen Verfahren gegenüber mindestens ebenbürtig, wenn nicht sogar überlegen: Zahlreiche Studien haben eine ausreichende Genauigkeit intraoraler Scansysteme nachgewiesen.³⁻⁶ ZT



ZT Adresse

ZAHNWERK Frästechnik
ZT Darko Savic
Lindgesfeld 29 a
42653 Solingen
Tel.: 0212 2264143
info@zahnwerk.eu
www.zahnwerk.eu



Abb. 4

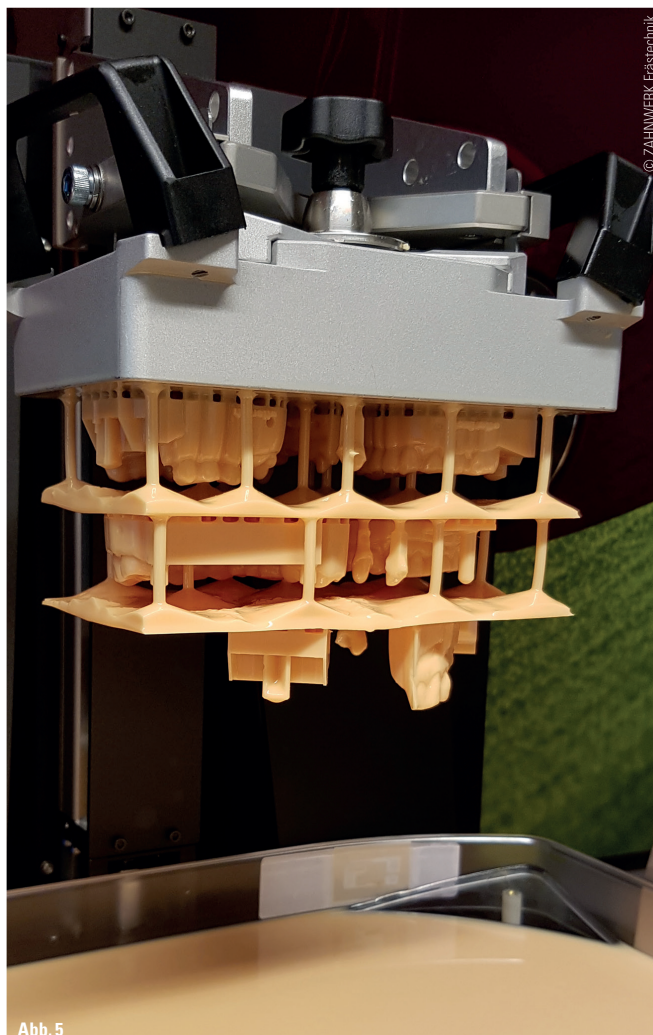


Abb. 5

Abb. 4: Bei ZAHNWERK Frästechnik kommen derzeit Asiga-Drucker (Freeform PRO2) zum Einsatz. Abb. 5: Die Herstellung erfolgt mit einem flüssigkeitsbasierten Verfahren.

Drucken statt Gießen – Modellguss 4.0

white digital dental GmbH verwendet das neue LaserCUSING®-Verfahren nun auch zur Fertigung von partiellen Klammerprothesen.

Neue digitale Verfahrenstechniken machen vor der Zahntechnikbranche nicht halt. So ist auch das Chemnitzer Fertigungszentrum seit dem Sommer dieses Jahres im Besitz einer eigenen LaserCUSING®-Anlage. Diese ermöglicht es, vielfältige zahntechnische Versorgung zu einer konstant hohen Qualität im SLM-Verfahren zu fertigen. Bei dem neuen generativen Laserschmelzverfahren wird Metall in feiner Pulverform durch einen hochenergetischen Faserlaser aufgeschmolzen. Sobald das Material erkalte, verfestigt es sich. Anschließend beginnt dieser Prozess wieder von vorn. Schicht für Schicht können so, auf Grundlage von 3D-CAD

basierten Daten, mechanisch und thermisch belastbare Versorgung mit hoher Präzision hergestellt werden. Unter Verwendung des Materials remanium® star CL (Dentaurum) fertigt white mittlerweile nicht nur Kronen und Brücken, sondern auch partielle Klammerprothesen. Diese werden nun einfach am Computer konstruiert. Dadurch können im Vergleich zur konventionellen Herstellungsmethode einige zeitintensive Schritte eingespart werden. Unter an-

derem entfallen das händische Ausblocken und Vermessen, das Dublieren sowie die Fertigung eines Einbettmasse-Modells. Es



reicht aus, das Meistermodell einzuscannen, damit mit der Konstruktion begonnen werden

kann. Um auch Laboratorien zu unterstützen, die nicht im Besitz eines eigenen Desktopscanners oder einer geeigneten CAD/CAM-Software sind, bietet das Unternehmen zudem einen Scan & Design-Service an. Ist das Design abgeschlossen, wird das digitale Modell auf der Bauplatte angeordnet. Sobald alle notwendigen Berechnungsabläufe abgeschlossen sind, kann die Konstruktion direkt im LaserCUSING®-Verfahren gefertigt werden. Dadurch sind ebenso Gussfehler, wie beispielsweise Lunker, ausgeschlossen. Erst nachdem das Bauteil für mehrere Stunden zum Entspannungsglän im Ofen war, wird es von der Platte abgetrennt

und die Stützstruktur entfernt. Nach dem Sandstrahlen kann sofort mit dem Ausarbeiten begonnen werden, welches lediglich nur das Gummieren und Polieren umfasst. Das Fertigungszentrum ermöglicht so nicht nur eine werkzeuglose und wirtschaftliche Fertigung, sondern auch einen schnellen standardisierten Herstellungsprozess. **ZT**

ZT Adresse

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

Neue Artikulatorenserie

Mit Arto® XP bringt Baumann-Dental eine neue Generation Artikulatoren auf den Markt.

Präzision, Ergonomie und Langlebigkeit bei möglichst geringem Gewicht standen bei der Entwicklung der neuen Arto® XP Artikulatorserie von Baumann-Dental im Vordergrund. Das fortschrittliche Design der in Vollaluminiumbauweise hergestellten Artikulatoren ermöglicht ein angenehmes Handling und Stabilität, auch gekippt oder bei der Überkopfmontage.

Austauschbare farbige Seitenschalen sowie ein austauschbares Schild auf der Oberseite ermöglichen eine kostengünstige Individualisierung auf Kundenwunsch. Derzeit stehen vier verschiedene XP-Modelle mit unterschiedlichen Funktionen bereit. Neben verstellbarem Bennettwinkel und Kondylenbahnneigung ist eine neu konstruierte Immediate

Schützen. Alle Modelle sind ab Werk mit einem mikroverstellbaren Frontzahnführungsstift und reichhaltigem Zubehör ausgestattet, damit der Anwender direkt mit der Arbeit beginnen kann. Die neuen Arto® XP Artikulatoren sind voll kompatibel mit den Artikulatoren von Amann Girschbach und bei Baumann-Dental erhältlich. **ZT**

Side Shift Funktion verfügbar.

Arto® XP Artikulatoren werden in passgenauen und stabilen Transportkoffern geliefert, die die wertvollen Geräte sicher vor Transportschäden

ZT Adresse

Baumann-Dental GmbH
Frankenstraße 25
75210 Kelttern-Ellmendingen
Tel.: 07236 93369-0
Fax: 07236 93369-99
info@baumann-dental.de
www.baumann-dental.de



Ein Novum im Artikulatorbau stellt der Einsatz von Kondylenkugeln aus Hightech-Polymer dar: Das selbstschmierende Material ist verschleißarm, schont Artikulatorachsen und Kondylenbahnen und sorgt für eine angenehm sanfte Laterotrusion. Vormontiert in allen Arto® XP Modellen ist das clevere Adesso Multisplit® Junior Magnetplattensystem aus schlagzähem Kunststoff, das mit verschiedenen Montageplatten genutzt werden kann. Selbstverständlich sind die Arto® XP Artikulatoren zur Gleichschaltung mit den gängigen Magnetplattensystemen geeignet.

Schienenmaterial mit hoher Biokompatibilität

Neben astron® CLEARsplint jetzt auch astron® Labtec Pro von Dental Balance verfügbar.



Zusätzlich zum großen Erfolg des thermoelastischen Schienen- und Interimsmaterials astron® CLEARsplint gibt es nun eine neue Produktlinie vom US-Hersteller astron®. Mit astron® Labtec Pro steht den Anwendern eine MMA-freie Alternative zu herkömmlichem Prothesenmaterial zur Verfügung. Der Spezialkunststoff ist u. a. für Allergiekranke optimal geeignet. Verarbeitet wird Labtec Pro ganz einfach in der Stopf-Press- bzw. Gießtechnik. Somit sind keine zusätzlichen Geräte für die Verarbeitung notwendig. Der bruch- und formstabile Kunststoff garantiert eine hohe Passung der Prothese und sichert so den bequemen Tragekomfort für Patienten. Die geringe Wasseraufnahme und die Resistenz gegen Verfärbungen machen das Labtec Pro zusätzlich zu einem idealen Prothesenbasismaterial. Muss die Prothese im Laufe der Zeit unterfüttert oder repariert werden, ist dies problemlos möglich.

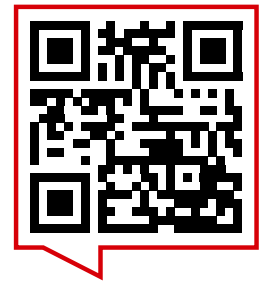
astron® Labtec Pro – die einfache Verarbeitung und die hohe Biokompatibilität lassen das Material zu einem optimalen Partner im Laboralltag werden. Das Material kann direkt bei Dental Balance per Mail oder telefonisch bestellt werden. **ZT**

ANZEIGE



ZT Adresse

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



Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor | www.zt-aktuell.de
Nr. 12 | Dezember 2018 | 17. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

StategieForum der DentalTheke erfolgreich
Die DentalTheke traf sich zum dritten Mal in Hannover.

Kritik an Ausbreitung von Dentalketten
Europäische Zahnärzte sehen Patientenschutz in Gefahr.

„Zahntechnik ist das Fundament des Unternehmens“
Robert Ganley, CEO von Ivoclar Vivadent, im Interview.

Zahnverlust begünstigt
US-Studie zeigt Korrelation zwischen Zahnverlust und Unterernährung auf.

Winter-Aktion Si-tec Kleber
Das Original von Si-tec – Jetzt im Angebot: Selbsthärtender Zweikomponentenkleber mit dem praktischen Automix-System.

ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT LABOR
Laboreinrichtung

Lesen Sie in der aktuellen Ausgabe folgende Themen:

Wirtschaft

Vorsätze zum Jahreswechsel? – Wie gute Vorsätze im neuen Jahr gelingen, verrät Antje Heimsoeth.

Technik

Im Teamwork zur passenden Krone – ZTM Tobias Köhler beschreibt die Überkronung eines Einzelzahns.

Service

„Zahntechnik ist das Fundament des Unternehmens“ – Robert Ganley, CEO von Ivoclar Vivadent, im Interview.

ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT LABOR
Laboreinrichtung

WIRTSCHAFT – SEITE 06
Technische im Labor
effizient kommunizieren

TECHNIK – SEITE 16
Die Herausforderung im
zahntechnischen
Zahnwerk – Teil 2

VERANSTALTUNG – SEITE 58
Themen: 3. Kongress 2018
Familtreffen in Dresden

Fax an +49 341 48474-290

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

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

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

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

Name / Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Stempel

ZT SERVICE

Teamwork, Technik, Temperamente

Labor und Praxis auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2019.

Zahnarzt und Zahntechniker haben über die vergangenen zwanzig Jahre erlebt, wie ihnen die Digitalisierung immer wieder bislang ungeahnte neue Chancen erschlossen hat. Ein Ende dieser Erfolgsgeschichte ist nicht absehbar. Gleichzeitig schickt sich der 3D-Druck an, wiederum neue Welten zu öffnen. Jenseits aller Einzelinnovationen ist und bleibt jedoch der Schlüssel zum Erfolg das Zusammenspiel der „Hauptakteure“ im Team. Umfassende Konzepte, wertvolle Tipps und anregende Gespräche bietet dazu die Internationale Dental-Schau (IDS) vom 12. bis 16. März 2019 in Köln.

Spannend war die Zahnheilkunde immer schon, denn wie in kaum einer anderen Disziplin der Gesundheitsbranche treffen medizi-



© IDS Cologne

nische, technische und ästhetische Aspekte zusammen. Das tägliche Arbeiten ist über die vergangenen Jahrzehnte sowohl in der Praxis als auch im zahntechnischen Labor vielfältiger geworden – zuweilen auch herausfordernder, weil die Anforderungen von so unterschiedlichen Seiten kommen.

Gemeinsam den Workflow verbessern

Eine besonders wirksame Maßnahme ist die Intensivierung der Zusammenarbeit im zahnärztlich-zahntechnischen Team. Die Voraussetzungen dafür waren nie besser, weil eine hervorstechende Folge der Digitalisierung in der Überwindung räumlicher und zeitlicher Grenzen besteht. Röntgenbilder, Modellscans, verschiedenste Arbeits- und Planungsunterlagen stehen in Sekundenschnelle in Praxis und Labor zur Auswertung und Diskussion zur Verfügung. Gleichzeitig wächst die Zusammenarbeit der Partner durch übergreifende digitale Workflows in immer mehr Teilbereichen enger zusammen.

Sowohl im Bereich der Werkstoffe als auch in der Fertigung steigt die schiere Anzahl der Optionen und damit die Kombinationsmöglichkeiten noch weiter an. Speziell bei der digital gestützten Herstellung erweitert der 3D-Druck die Wahlmöglichkeiten und eröffnet neue Optionen für das zahnärztlich-zahntechnische Teamplay. Wie dieses im Einzelnen aussieht, richtet sich nach der Patientenklientel, nach dem vorhandenen und für die Zukunft ins Auge gefassten Equipment, natürlich auch nach dem Temperament und der persönlichen Herangehensweise der Partner.

Die IDS findet alle zwei Jahre in Köln statt und wird veranstaltet von der GFDI Gesellschaft zur

Förderung der Dental-Industrie mbH, dem Wirtschaftsunternehmen des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI). Durchgeführt wird sie von der Koelnmesse GmbH, Köln. [ZT](#)

Quelle: Koelnmesse GmbH

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

Erweitertes Curriculum „DIGITALE DENTALE WELT“

Schütz Dental lud zur Workshop-Reihe.

ALPHA – BRAVO – CHARLIE – und nun noch DELTA – so ist das evidenzbasierte und praxisnahe Curriculum von Schütz Dental für Erfolgsteams aufgebaut. Die Teilnehmer beschäftigten sich in Workshops und Diskussionen mit Herausforderungen aus dem Praxis- und Laboralltag: Dabei geht es um den Zusammenhang von Funktion und der digitalen Herstellung von sicherem Zahnersatz ebenso wie um das erfolgreiche Management von digitalen Veränderungsprozessen. Das Besondere: Die Teilnahme als Team (Zahnarzt/Labor) ermöglicht das gemeinsame Kennenlernen von bewährten Konzepten, die schnell und nachhaltig im Labor und in der Praxis umgesetzt werden können.

Zweimal fand das vierteilige aufeinander aufbauende Curriculum in diesem Jahr statt, das sich dem Konzept von der Funktionsanalyse über die Therapieschiene bis hin zum passgenauen Zahnersatz widmete. Im Labor Töllner (Oldenburg) und Dentallabor Lorber (Bayreuth) erfuhren Zahnmediziner und Zahntechniker Inspirationen für innovative Konzepte und erhielten Anregungen für ihre Unternehmen. Mit mo-



Daumen hoch für CHARLIE – das Modul mit interdisziplinärem Ansatz: Physiotherapeut Christian Heine, ZTM Daniel Kirndörfer, Gastgeber Gerhard und Florian Lorber, Michael Stock (Vertriebsleiter Schütz Dental) und Zahnarzt Dr. Jürgen Reitz (v.l.n.r.).

dernen Referenten und einem digital orientierten Konzept wurden sie vorbereitet auf die Veränderungen, die die Digitalisierung mit sich bringt und erfuhren, wie sie die vorgestellten Verfahren kreativ und gewinnbringend einsetzen können. Im Modul ALPHA demonstrierte Zahnarzt Dr. Jürgen Reitz die Funktionen des Kausystems und die 3D-Diagnostik der Zukunft. Mit praktischen Übungen überzeugte der CMD-

Spezialist mit dem einfachen manuellen Screening und der orientierenden Kieferrelationsbestimmung. Darauf aufbauend folgt im Modul BRAVO die digital orientierte Funktionsanalyse 5.2 mit dem zebri System. Fabian Völker (Projektmanager Digitaler Workflow/zebris Systemspezialist, Schütz Dental) schulte die 3D-Bewegungsanalyse und nutzte dafür tatsächliche Patientenbewegungen für die Herstellung von optimierten prothetischen Versorgungen. Kompetent und praxisnah übte er gemeinsam mit den Teilnehmern, wie sich der Unterkiefer eines Patienten bewegt, diese Bewegung aufgezeichnet wird und vor allem, wie die echten Bewegungsdaten digital mithilfe des paraokklusalen Löffels nutzbar gemacht werden. Die Okklusion des Patienten wird dabei nicht beeinträchtigt und die Bewegungen werden somit störungs-

frei aufgenommen. Der interdisziplinäre Ansatz im Netzwerk mit Physiotherapeuten steht beim Modul CHARLIE im Fokus. Der physiotherapeutische CMD-Spezialist Christian Heine demonstrierte die praktische Strukturanalyse und Manualtherapie bei funktionsgestörten Patienten. In Zusammenarbeit mit dem Zahnarzt werden therapeutische Strukturpläne und manuelle Therapien zur Beseitigung nicht-zahnmedizinischer Störungen vorgestellt. Wichtig ist in diesem Zusammenhang die detaillierte Darstellung der Therapie bei den Verschreibungen, damit der Physiotherapeut zielorientiert die Behandlungstherapie durchführen kann. DELTA steht im Buchstabenalphabet sinnbildlich für D oder auch für digital. Denn im erweiterten und neuen Modul geht es dann um die digitale Herstellung von Funktionsschienen und

die Fertigung von passgenauen Versorgungen mithilfe von Bewegungsdaten (Real Movement). Die realitätsgetreuen Daten überträgt Referent ZTM Daniel Kirndörfer in die digitale Welt des Labors. Die Tizian Creativ RT CAD-Software (Schütz Dental) ermöglicht das „Matching“ der vorhandenen Daten mit den Scandaten. Anschließend erhält der Zahntechniker die einfache und schnell umsetzbare Konstruktion vom Rechner. Es folgt der Fräsvorgang einer Schiene, die strukturiert auf Basis der zebri Vermessung aufgebaut wurde.

Das zebri System von Schütz Dental ist Teil des offenen „Complete Digital Workflow“. Dieser begeistert durch die Benutzerfreundlichkeit, die effiziente Arbeitskette, die Abstimmung von Hard- und Softwarekomponenten sowie einer höheren Sicherheit und Ergebnisgenauigkeit.

Die Digitalisierung schreitet schnell voran. Somit ändern sich auch die zahnmedizinischen Behandlungen und zahntechnischen Versorgungen. Um zukünftig weiterhin erfolgreich zu sein, bietet Schütz Dental auch 2019 das erfolgreiche digitale Curriculum mit vier innovativen Modulen an. [ZT](#)

Termine 2019	in Kooperation mit der Universität Genf	Dentallabor Grüttner, Pössneck
ALPHA	24./25. Mai 2019	22./23. Februar 2019
BRAVO	28./29. Juni 2019	29./30. März 2019
CHARLIE	13.–15. September 2019	17.–19. Mai 2019
DELTA	18./19.10.2019: Gemeinsamer Termin in Hamburg, Zollenspieker Fährhaus	

ZT Adresse

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

Get-together in Leipzig

Am 17. November 2018 veranstaltete Creation Willi Geller das 4. Get-together. Knapp 300 Zahntechniker kamen nach Leipzig, um sich unter dem Tagungsmotto „Inspiration und Workflow“ auszutauschen.

(cg) Der Veranstaltungstag begann mit einer 360-Grad-Lichtinstallation und dem Zitat „Homo Faber Fortuna Suae – Der Mensch ist der Schöpfer seines Schicksals“, dem Motto von Willi Geller. Annette Mildner, Geschäftsführerin Creation Willi Geller Deutschland, war sichtlich überwältigt von der Kulisse und der guten Resonanz auf das 4. Get-together. Zusammen mit Hans-Joachim Lotz begrüßte sie die Teilnehmer und gab einen kurzen Abriss über die Anfänge von Creation. Die deutsche Niederlassung des Unternehmens feiert in diesem Jahr sein fünfjähriges Bestehen, die Keramik gibt es seit nunmehr 30 Jahren.

Den Anfang des Fachprogramms machte ZTM Michael Zangl, der zunächst auf den Wandel im Beruf des Zahntechnikers einging, bevor er fünf Patientenfälle und seine Wege der Motivation aufzeigte. „KEEP IT SIMPLE – mit einfachen Mitteln zur Ästhetik“ war ZTM Ilka Johannemanns Vortragsmotto. Sie gab u. a. einen Leitfaden für bessere Kommunikation mit dem Behandler an das Auditorium weiter. ZTM

Alexander Conzmann ging in seinem Vortrag näher auf die Keramiken Creation CC und ZI-CT und deren Werkstoffeigenschaften sowie das Schichtschema nach Willi Geller ein.

Die jungen Wilden

Im Anschluss an die Mittagspause gab Matthias Wießner, Kunstkraftwerk Leipzig, einen Exkurs über die Anfänge des Gebäudes als Gaswerk über die Nutzung als Elektrizitätswerk und späterem Heizkraftwerk bis zum heutigen Zentrum für digitale Kunst und Kultur im Leipziger Westen. Fachlich ging es im Anschluss weiter mit dem Vortrag von Ramona Hench. Die junge Zahntechnikerin zeigte zwei spannende Patientenfälle mit dem Vortrag „Rot-Weiß-Ästhetik: zahn-technische Aspekte bei Implantatversorgungen“. Im Team traten Claus-Peter Schulz und Maki Tolomenis auf. „Friendship through passion“ – das Thema ihres Vortrags – war Programm. Die beiden Zahntechniker lernten sich durch die gemeinsame Arbeit kennen und schätzen. Sie zeigten einige



Annette Mildner, Mitte unten, mit den Referenten des 4. Get-togethers. (© Creation Willi Geller)

Patientenfälle und gaben ihre persönlichen Tipps für den Laboralltag an die Teilnehmer weiter. Uwe Gehringer sprach im Anschluss über die Motivation in seinem Labor, die er über Freunde im Labor, sein Team und Spaß an der Arbeit erhält. Zudem zeigte er, wie man mit verfärbten Stümpfen umgeht, um am Ende ein ästhetisches

Farbergebnis für den Patienten zu erhalten. Oral-Designer Christian Vordermayer zog seine persönlichen Parallelen zwischen seinem Hobby Triathlon und seinem Training zum Erreichen seiner Ziele sowie seiner Arbeit als Zahntechniker. Er demonstrierte anhand dessen einen komplexen Patientenfalle mit einer implantatgetragenen

Versorgung im Oberkiefer sowie einer herausnehmbaren Prothese im Unterkiefer. Den letzten Vortrag des Tages präsentierte Moderator Hans-Joachim Lotz, der zunächst noch einmal auf einige Aspekte des Tages einging und einmal mehr betonte, dass es bei der Arbeit des Zahntechnikers darum geht, den Menschen zu sehen und keine Industrieprodukte herzustellen.

Den Ausklang des gelungenen Get-togethers in Leipzig bildete die Immersive Art-Show „WERK in Progress“ in der Kesselhalle des Kunstkraftwerkes. Bei gutem Essen und interessanten Gesprächen konnten sich Teilnehmer, Referenten und das Creation-Team bis in die späten Abendstunden austauschen. **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

CoverStar gesucht

Pluradent sucht das Werbegesicht 2019 für seine Eigenmarke PluLine.



Messestand der Pluradent – zum Beispiel auf der IDS 2019 – ausfüllen und abgeben. Der besondere Clou hierbei ist der POSOMAT, eine Design Fotobox, die gleich das passende Bewerbungsbild macht. Bewerbungsschluss für die CoverStar Aktion ist der 31. März 2019. Danach wird eine unabhängige Jury die Vorauswahl treffen und die fünf Top-Kandidaten in die Endauswahl schicken. Über das finale PluLine Werbegesicht entscheidet dann eine öffentliche Abstimmung auf der Website. Bereits im Juni 2019 heißt es dann Kofferpacken – Pluradent lädt den neuen PluLine CoverStar zu einem exklusiven Photoshooting ein. **ZT**

ZT Adresse

Pluradent AG & Co KG
Kaiserleistraße 3
63067 Offenbach am Main
Tel.: 069 82983-0
Fax: 069 82983-271
offenbach@pluradent.de
www.pluradent.de

„Wer wird PluLine CoverStar 2019?“ fragt das Unternehmen Pluradent und lobt damit einen Wettbewerb unter allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zahnmedizinischer Praxen und Dentallabors aus. Wer gewinnt, wird zum neuen Werbegesicht für PluLine.

Die Bewerbungsmodalitäten sind denkbar einfach. Teilnehmer über 18 Jahre laden eine Sedcard direkt auf der Website www.pluradent.de/coverstar herunter und schicken ihre Bewerbung per Post oder E-Mail. Alternativ dazu kann man seine Sedcard auch direkt auf einem

Transparente Kunststoffschienen made in Hamburg

zischow ALIGNER® helfen bei Zahnfehlstellungen.

Unsichtbare und sanfte Zahnkorrektur – ob Zahnengstand, Tiefbiss oder Lückenschluss – besonders erwachsene Patienten wünschen sich eine möglichst unauffällige Korrektur ihrer Zähne. Mit zischow ALIGNER® Schienen können Zahnfehlstellungen diskret mit transparenten Kunststoffschienen behoben werden. Mit den annähernd unsichtbaren maßgeschneiderten Schienen werden die Zähne in die gewünschte Position gebracht.

Die zischow ALIGNER® garantieren eine schonende Belastung, die sanft das gewünschte Ergebnis erzielt, eine schmerzfreie und bequeme Behandlung, einen hohen Tragekomfort, d.h. keine störende, unansehnliche Zahnspange, und eine kosteneffektive Behandlung. Das familiengeführte



Familiengeführtes Dentallabor: Laborinhaber Susanne und Kay Zischow. (© Zischow Dental)

ANZEIGE

Unsere seit Jahren
dauerhaft günstigen

Reparatur-Festpreise.
Qualität made in Germany.

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Dentallabor Zischow Dental Hamburg ist „ganz nah“ und stellt zahntechnische Versorgungen in enger Zusammenarbeit mit Partnerzahnärzten und Patienten her. Zu den Serviceleistungen zählen unter anderem die Begleitung der zahnmedizinischen Behandlung, gerade bei komplexen Implantatarbeiten, in der Zahnarztpraxis sowie das Anfertigen ästhetisch hochwertiger

Versorgungen. Selbstverständlich werden diese nur in Hamburg hergestellt. **ZT**

ZT Adresse

Zischow Dental Hamburg GmbH
Winterhuder Weg 76a
22085 Hamburg
Tel.: 040 2388098-0
Fax: 040 2388098-20
zischow@zischow-dental.de
www.zischow-dental.de

„Die Zahntechnik ist das Fundament unseres Unternehmens“

Ein persönliches Gespräch mit Robert Ganley, CEO von Ivoclar Vivadent.

Nach 15 Jahren als CEO von Ivoclar Vivadent übergibt Robert Ganley sein Amt im Juli 2019 an Diego Gabathuler. Ein Interview über persönliche Highlights, schwierige Momente und Wünsche für die Zukunft.

Herr Ganley, Sie stehen seit 2003 an der Spitze von Ivoclar Vivadent. Wenn Sie zurückblicken, was war für Sie das schönste Erlebnis in dieser Zeit?

Robert Ganley: Der Kontakt zu den Menschen. Ich hatte das Glück, ein hoch talentiertes Team führen zu dürfen, das sich immer für die Bedürfnisse unserer Kunden eingesetzt hat. Außerdem habe ich in

betroffen gemacht, wie schnell die Loyalität eines Unternehmens zur Diskussion stehen kann.

Sie sprechen von der Präsentation der PrograMill-Serie an der letzten IDS?

Ja, genau. Wir stellten vier neue Produkte vor. Drei, die ganz klar den Laboren zugute kommen und eines, das sowohl im Dentallabor als auch in der Zahnarztpraxis eingesetzt werden kann. Aber diese eine Option, in Kombination mit einer unglücklichen Kommunikation unsererseits, hat viele Menschen verärgert.

stark in der Weiterbildung von Zahntechnikern.

Stimmt es, dass auch der Inhaber von Ivoclar Vivadent Zahntechniker ist?

Ja, das stimmt. Und die Zahntechnik ist auch aus historischer Sicht das Fundament unseres Unternehmens. Sie hat unseren Geschäftserfolg begründet. Mit der Zahntechnik ist Ivoclar Vivadent gewachsen und groß geworden. Gelernte Zahntechniker finden Sie bei uns in der Forschung, in der Entwicklung, im Marketing, im Verkauf und in vielen anderen Unternehmensfunktionen. Ivoclar Vivadent IST zu einem großen Teil Zahntechnik!

Wie groß ist der Anteil, den Sie in der Forschung und Entwicklung für Zahntechnikprodukte ausgeben?

Groß. Wir investieren über die Hälfte unseres F&E-Budgets in Produkte für die Zahntechnik.

Glauben Sie an die Zukunft des Zahntechnikerberufs?

Absolut. Die Komplexität der zahntechnischen Versorgungsmöglichkeiten nimmt zu. Der Bedarf an zahntechnischer Expertise wird also weiter steigen. Gleichzeitig ist klar, dass die Digitalisierung den Beruf verändern wird, so wie sie viele Berufsbilder verändert. Wir glauben, dass in Zukunft Erfahrung und Fachwissen in der Fallanalyse, im Design und in der Materialverwendung noch wichtiger sein werden als heute. Und auch die Unterstützung durch digitale Technologien und Geräte wird



Stark in Forschung und Entwicklung: „Wir investieren über die Hälfte unseres F&E-Budgets in Produkte für die Zahntechnik“, sagt Robert Ganley, CEO von Ivoclar Vivadent.

weiter stark an Bedeutung gewinnen.

Sie übergaben Ihre Funktion als CEO im Frühjahr an Diego Gabathuler. Wie fühlen Sie sich?

In erster Linie freue ich mich, dass wir für das Unternehmen einen so qualifizierten Nachfolger gewinnen konnten und ich mich mit gutem Gewissen zurückziehen kann. Aber es sind schon Emotionen dabei, wenn ich daran denke, dass ich nach 39 Jahren in einer Industrie, die mir sehr ans Herz gewachsen ist, in den Ruhestand trete. Ich werde die Zahntechniker und Zahnärzte vermissen, die über die Jahre auch zu Freunden geworden sind.

Sie dürfen im Verwaltungsrat weitermachen.

Genau (lacht)! Ich freue mich sehr, diese neue Rolle zu übernehmen. ZT



ANZEIGE

made by ZAHNWERK Frästechnik GmbH

.....PASST. IMMER!

CAD/CAM-Teleskope mit einstellbarer Friktion zu fairen Preisen...

www.zahnwerk.eu

all diesen Jahren in der Branche unglaublich viele interessante Persönlichkeiten getroffen, darunter Zahntechniker, Zahnärzte und Universitätsprofessoren, die sich alle der qualitativ hochstehenden Ästhetischen Zahnheilkunde verschrieben haben.

Und welches Erlebnis hat Sie am meisten erschüttert?

Erschüttert ist ein hartes Wort. Ich würde sagen, es hat mich

Es gab Stimmen, dass sich Ivoclar Vivadent von der Zahntechnik abwendet...

Ja, diese Stimmen haben wir natürlich auch gehört. Aber das stimmt ganz und gar nicht! Im Gegenteil: Wir bekennen uns seit eh und je ganz klar zur Zahntechnik. Das sehen Sie zum Beispiel auch an unserem Sortiment, das zum Großteil aus Produkten für Zahntechniker besteht. Außerdem engagieren wir uns ganz

Geschenkbaren zum Geburtstag

ESG bietet Geschenkbaren mit Sternzeichenmotiven an.



Widmung versehen werden, ohne den Goldbarren zu beschädigen. So wird trotz Personalisierung des Geschenks der spätere Wiederverkaufswert des Goldes nicht gefährdet.

Insgesamt stehen über 40 verschiedene Motive im ESG Onlineshop zur Auswahl. Wer etwas mehr verschenken möchte, kann auch je ein Gramm Gold, Silber, Platin und Palladium als „Quattro Preziosi“ in einer Motivbox erwerben. ZT

Die ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG bietet 1-Gramm-Feingoldbarren in einer attraktiven Geschenkbox mit verschiedenen Motiven. Der als Geburtstagsgeschenk gedachte 1g-Feingoldbarren wird mit Zertifikat in

der attraktiven Motivbox „Sternzeichen Schütze“ oder „Sternzeichen Steinbock“ Flipmotiv (Kippbild) ausgeliefert. Die Motivbox zeigt links neben dem eingelegten 1g-Goldbarren das Sternzeichenmotiv.

Der Goldbarren wird von dem LBMA-zertifizierten Hersteller Valcambi SA in der Schweiz produziert und mit einem Zertifikat in einer DIN A8 großen Plexikapsel ausgeliefert. So können sich Schenkender und

Beschenkter sicher sein, dass es sich um Anlagegold mit einem garantierten Feingehalt von 999,9 handelt. Die Kapsel kann problemlos geöffnet und der Motiveinleger mit einer persönlichen

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

exocad Insights 2018 – Die Digitalwelt zu Besuch in Darmstadt

Am 19. und 20. November fand in Darmstadt das erste exocad-Event statt.



Abb. 1: Sie begeisterten am Montagmorgen die Teilnehmer bei exocad Insights 2018: Larry Bodony, Novica Savic, Uli Hauschild, Tillmann Steinbrecher, Michael Anger, Waldo Zarco Nosti, Dr. Henning Beck (v.l.).

„Hello, digital experts“, hieß es am 19. und 20. November 2018 als exocad zu seinem globalen Event nach Darmstadt, in die Heimatstadt des Unternehmens, einlud. In das ausverkaufte darmstadtium kamen an diesen beiden Tagen 570 Anwender aus 42 Ländern – von Island, über die Vereinigten Staaten bis hin zu Ecuador – und machten exocad Insights 2018 mit den exzellenten Gastrednern, Software-Experten und 24 Partnerunternehmen zu einem großen Erfolg.

Mit einer Video-Reise durch das Unternehmen exocad begann das Event am Montagmorgen. Tillmann Steinbrecher, CEO exocad, und Novica Savic, CCO exocad, begrüßten herzlich die Teilnehmer aus mehr als 40 Ländern – die ihnen mit einem tosenden Applaus antworteten. Anschließend sprach Tillmann Steinbrecher zunächst über die Anfänge des Unternehmens, welches in 2020 10-jähriges Jubiläum feiert, und gab einen unterhaltsamen Abriss über die Historie. Aus dem Fraunhofer Institut heraus gründeten Tillmann Steinbrecher und Maik Gerth im Jahr 2010 das Unternehmen, welches heute global aufgestellt ist und seine Softwarelösungen als Original Equipment Manufacturer (OEM) über starke Partnerunternehmen wie Amann Girschbach, BEGO, Zirkon Zahn und weitere Hersteller international vertreibt. Mit mehr als 32.000 Installationen in 120 Ländern ist exocad weltweit führender OEM-Hersteller für dentale CAD-Software.

Im Folgenden kam Larry Bodony, President exocad America, zu Wort. Er ging näher auf das Thema „offene Software-Architektur“ und „offene Systeme“ ein und demonstrierte damit einmal mehr, in welchem Umfang die Philosophie „Your freedom is our passion“ im Unternehmen gelebt wird. Bodony stellte außerdem die exocad-Softwarelösungen für Labor (DentalCAD) und Praxis (ChairsideCAD) kurz vor. Mit exoplan hat exocad auch eine Software für die Implantatplanung im Portfolio, deren neues Modul Guide Creator für die in-

dividuelle Gestaltung von Bohrschablonen – nach Wahl inhouse oder in einem externen Fertigungszentrum – vorgestellt wurde: Tillmann Steinbrecher und Maik Gerth, CTO, unterschrieben live vor dem Auditorium die „Konformitätserklärung“ und gaben damit den Startschuss für das Modul Guide Creator, das ab sofort zunächst in Deutschland, Österreich und einigen weiteren Europäischen Märkten verfügbar ist.

Informative Fachvorträge der digital experts

Waldo Zarco Nosti, Zahntechnikermeister aus Spanien, referierte im Anschluss zum Thema DentalCAD und Smile Creator – ein Modul, welches in naher Zukunft verfügbar sein wird. Er demonstrierte dieses Modul anhand von drei Patientenfällen aus seinem Laboralltag. Nosti ist zudem Gründer der Facebook-Gruppe „exocad Experts“, welche mit 29.000 Mitgliedern eine der größten dentalen Communities ist. Er rief diese vor einigen Jahren ins Leben, um die exocad-Fans zusammenzubringen. Ein großer Teil der User nutzt sie heute täglich.

Uli Hauschild, Zahntechniker in Italien, machte im Folgenden einen Abstecher in das Feld der Implantologie und zeigte im Speziellen, wie die navigierte Implantologie mit exoplan funktioniert. Er zeigte detailliert einige virtuell geplante Patientenfälle mit Guided Surgery und betonte die vielen Herausforderungen, die sich behandeln und Techniker täglich stellen müssen, um den Patienten glücklich zu machen, und sprach zugleich die Wichtigkeit der Planung an.

Die Gestaltung hochwertiger Modellgussprothesen war Thema von ZTM Michael Anger, Remagen. Anger zeigte das kürzlich eingeführte Add-On PartialCAD, nachdem er zunächst allgemeine Vorteile für die Nutzung von digitalen Technologien aufzeigte. Sowohl die aktuelle Arbeitsmarktsituation hinsichtlich mangelnder Fachkräfte als auch die hohe

Kundennachfrage nach günstigen, schnellen, aber zudem selbstverständlich präzisen Lösungen sprechen für eine Digitalisierung im Labor.

Dr. Jan Hajtő, München, brachte im Folgenden einen weiteren Blickwinkel – die zahnärztliche Sichtweise – in den Nachmittag ein. Er verdeutlichte, welche Faktoren für die Anschaffung neuer Hard- und Software in der Praxis – und auch adaptierbar auf das Labor – zu beachten sind. So sollte



Abb. 2: Tillmann Steinbrecher (re) im Gespräch mit Teilnehmern. – Abb. 3: Mit 570 Teilnehmern war der erste exocad Insights Event ausgebaut.

zunächst unbedingt unterschieden werden, ob die Neuanschaffung nur einen Vorteil oder einen wahren Wert in Form von Zeit, Geld und auch Service und Qualität für den Alltag bringt. Dies demonstrierte er anhand von Beispielen in der Praxis. Den Abschluss des ersten Tages bildete ein besonderer Vortrag aus einer anderen wissenschaftlichen Disziplin. Dr. Henning Beck, Biochemiker und Neurobiologe aus Frankfurt am Main, demonstrierte den Teilnehmern unterhaltsam, wie das menschliche Gehirn im Vergleich zu künstlicher Intelligenz arbeitet. Er zeigte zudem den Weg zu einer neuen Idee auf und stand den Fragen des Publikums Rede und Antwort. Fragen konnten während des kompletten Tages ebenfalls digital und live per Nachricht gestellt werden und wurden im Anschluss an jeden Vortrag beantwortet und diskutiert.

Zum Netzwerken mit Kollegen aus allen Teilen der Welt sowie Partnerunternehmen und Experten von exocad bot sich bei einer Abendveranstaltung mit Livemusik und gutem Essen ausgiebig die Gelegenheit.

Vertiefende Vorträge am zweiten Kongresstag

Am Dienstag standen die Softwareanwendungen im Detail auf dem Programm. Zunächst begrüßte Novica Savic die Teilnehmer noch einmal im Tagungssaal und erläuterte den Tagesablauf. Der Vormittag bestand aus neun 30-minütigen Sessions der internationalen exocad-Partner, aus denen die Teilnehmer fünf Themen auswählen konnten. Zunächst stellten sich die einzelnen Partner für einen besseren Überblick vor. So stand das Full Denture System und dessen Workflow im Fokus der Session mit Thomas Gienger von Amann Girschbach, während Dr. Ingo Baresel, praktizierender Zahnarzt in Cadolzburg und Gründer der Deutschen Gesellschaft für digitale orale Abformung (DGDOA), die Vorteile des Intraoralscans, im Einzelnen des iTero von Align Technology, auf-

über Mythen und Realität des 3D-Drucks aufklärte.

Begleitet wurden beide Kongresstage von einer Ausstellung mit 24 Partnerunternehmen, die ihre Produktpaletten präsentierten und den Teilnehmern Rede und Antwort standen. Bei der Ausstellung wurden auch spezielle T-Shirts an die Kongressbesucher verkauft, dessen vollständiger Erlös an die Hilfsorganisation „Overland for smile“ von exocad gespendet wird.

Die hohe Internationalität der Fangemeinde des jungen Software-Unternehmens und zugleich die Kollegialität und familiäre Atmosphäre machten exocad Insights 2018 zu einem ganz besonderen Event, der deutlich machte: Digitale Technologien ermöglichen ihren Anwendern in Praxen und Laboren die bestmögliche Versorgung ihrer Patienten – zeitsparend sowie wirtschaftlich. Offene Systeme in den Bereichen Scanner, Fräs- und Schleifmaschinen sowie 3D-Drucker lassen sich über die offene Plattformarchitektur von exocad maximal flexibel miteinander kombinieren. Und: Den offenen Systemen gehört die Zukunft.



Das nächste exocad Insights Event findet am 12. und 13. März 2020 wieder in Darmstadt statt. **ZT**

ZT Adresse

exocad GmbH
Julius-Reiber-Straße 37
64293 Darmstadt
www.exocad.com

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. Medit Link Software, zzgl. MwSt. und Versand

BESTELLSERVICE

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2018

Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de



Lesen Sie im aktuellen
Jahrbuch folgende Themen:

Grundlagenartikel

Fallbeispiele

Marktübersichten

Produktinformationen

Fax an +49 341 48474-290

Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:

Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen.

_____	Digitale Dentale Technologien 2018	49,- Euro*
_____	Endodontie 2019	49,- Euro*
_____	Prophylaxe 2018	49,- Euro*
_____	Implantologie 2018	69,- Euro*
_____	Laserzahnmedizin 2017	49,- Euro*

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

Name / Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Stempel

ZT 12/18

Kursangebot für 2019

Mit den Fortbildungen von Dentaforum bleiben Zahntechniker am Ball.



Dentaforum Implants bietet auch 2019 wieder die sehr gefragten Implantationskurse an Humanpräparaten, die Fachtage Implantologie und die Fortbildungsreihen „step by step“ an. Neu ist der Fachtage Implantologie in Regensburg, er feiert am 28. September 2019 seine Premiere. Ergänzt wird das anspruchsvolle Programm durch interaktive Study Clubs und die tioLogic® TWINFIT Lounges in Dresden, Hamburg, Düsseldorf und Nürnberg zum Thema „Abutment Switch in der Implantologie – von der chirurgischen Planung bis zur prothetischen Versorgung“.

Neue Kursthemen für Kieferorthopäden und Zahnmedizinische Fachangestellte

2019 bietet Dentaforum zahlreiche neue Kurse zu aktuellen Themen wie Biomechanik, Hygienemanagement oder digitale Kieferorthopädie an. Die Kurse richten sich sowohl an Kieferorthopäden als auch an Zahnmedizinische Fachangestellte. Das besondere Fortbildungshighlight: Am 17. und 18. Mai 2019 findet unter dem Motto „Von analog bis digital – die Facetten der heutigen Kieferorthopädie“ und das 3. KFO-Symposium in Berlin statt. 31 Spitzenreferentinnen und -referenten präsentieren zwei Tage lang hochinteressante Themen aus Forschung und Lehre.

Praktisches KFO-Zahntechnikwissen für Einsteiger und Experten

Im Bereich der kieferorthopädischen Zahntechnik reicht das Kursangebot von Grund- und Aufbaukursen bis hin zu anspruchsvollen Spezialthemen. Engagierte Referenten vermitteln praktisches Wissen

und geben wertvolle Tipps und Tricks für den Arbeitsalltag.

Zahntechnik und Keramik – vielseitige Kurse für Ästhetiker und Perfektionisten

Neben den Klassikern im eigenen Kursbuch, wie Modellguss- und Lasertechnik, bietet Dentaforum 2019 eine Vielzahl ausgesuchter Keramikurse, unter anderem zu den Themen „Morphologie“ und „Rot-Weiß-Ästhetik“, an. Ein engagiertes Referententeam überzeugt durch fachliche Expertise und kompetente Wissensvermittlung. Bei allen Kursen liegt der Fokus auf der praktischen Anwendung.

Kursbuch anfordern, online informieren oder Newsletter abonnieren

Das Kursbuch 2019 informiert über alle Themen, Termine, Kursorte und Referenten. Unter www.dentaforum.com/kurse sind alle Kurse und Veranstaltungen detailliert beschrieben, zu denen man sich jederzeit online anmelden kann. Mit dem Dentaforum-Newsletter erhalten Interessenten alle News direkt und bequem nach Hause oder in die Praxis. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Centrum Dentale Kommunikation
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-470
Fax: 0800 4142434
kurse@dentaforum.de
www.dentaforum.de

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Wie viel Planung braucht mein Vertrieb?

Claudia Huhn: Im Vertrieb ist, wie in allen anderen Teilen Ihres Unternehmens auch, ohne Ziele keine effektive Entwicklung und ohne hinterlegten Plan kein effektives Handeln möglich. Typischerweise mangelt es in den meisten Dentallaboren sowohl an der passenden Zielsetzung als auch am entsprechenden vertrieblichen Maßnahmenplan. Deshalb werden vertriebliche Aktivitäten auf Basis des Bauchgefühls oder eines akuten Eindrucks durchgeführt. Dies hat zur Konsequenz, dass es weder die notwendige Konsequenz noch eine Konstanz in vertrieblichen Dingen gibt. Das führt dazu, dass Zielkunden und Bestandskunden nicht in einem festen Rhythmus besucht werden, sondern so, wie es das Bauchgefühl signalisiert. Und das Bauchgefühl hat in der Regel einen viel längeren Atem als der Kalender, in dem der Wiederholungsbesuch fest eingetragen ist. Fehlende Planung führt außerdem dazu, dass es keinen Grund gibt, in die Praxis zu gehen oder bei jedem Kontakt mühsam ein Punkt gesucht werden muss.

Dies kostet unnötig Zeit und Energie, die sinnvollerweise auf Basis einer Vertriebsplanung in Akquise- oder Kundenkontakte investiert werden sollte. Grundsätzlich macht eine Top-down-Planung im Vertrieb Sinn. Vom Groben zum Feinen bzw. von oben nach unten werden folgende Fragen abgearbeitet:

1. Was will ich erreichen?
 - a) Wie viel Umsatz benötige ich im nächsten Jahr?
 - b) Aus welchen Quellen (Neukunden und/oder Bestandskunden) soll dieser Umsatz kommen?
 - c) Wer ist Teil meiner Zielkundenliste und wer nicht?
2. Wie will ich meine Vertriebsziele erreichen?
 - a) Wer soll Akquise bzw. Bestandskundenbetreuung machen?
 - b) Wie viel Zeit stellen wir für beide Umsatzquellen zur Verfügung?
3. Mit welchen Mitteln will ich die Vertriebsziele erreichen?
 - a) Welche Themen und Inhalte sollen als Kontaktmittel genutzt werden?
 - b) Welches Budget benötige ich dafür?
 - c) Welche Marketingmittel stehen mir für die Akquise zur

Verfügung bzw. welche müssen noch erstellt werden?

Am Ende dieses Fragenkatalogs steht ein Vertriebsaktivitätenplan, der Ihnen zusammen mit Ihrer Grobplanung zu jedem Zeitpunkt mitteilt, welcher Kontakt zu welchem Zeitpunkt mit welchem Thema angesprochen wird. Die Planung lässt Sie keine Kontakte mehr vergessen, sorgt dafür, dass Ihre Marketingmittel zum geplanten Termin zur Verfügung stehen und Sie so souverän Ihre Vertriebsziele erreichen können, weil Sie in Ruhe das abarbeiten können, was Sie zuvor geplant haben.

Keine Planung zu haben, fordert unglaublich viel Energie, ein Höchstmaß an Flexibilität sowie Spontaneität, bringt Unruhe in den Akquiseprozess und Ihren Alltag und bleibt in den Ergebnissen in der Regel weit hinter denen eines geplanten Prozesses zurück, das heißt, keine Planung zu haben, ist nicht nur teurer, sondern hat oft auch noch schlechtere Ergebnisse.

Gerne unterstützen wir Sie mit unserer Erfahrung und unserem Herzblut bei Ihrer vertrieblichen Planung. Rufen Sie uns an oder schreiben uns unter ch@claudiahuhn.de. Denn das ist etwas, das wir können.

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



Weltweite Hilfe für Spaltkinder

Amann Girrbach startet Engagement für die Deutsche Cleft Kinderhilfe.

Die Deutsche Cleft Kinderhilfe e.V. setzt sich weltweit für die Behandlung von Kindern mit Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten ein. Die Kinder kommen aus ärmsten Verhältnissen, wegen ihrer Entstellung sind sie oft sozial ausgegrenzt. Die Operation, die den betroffenen Kindern die Chance auf ein „normales“ Leben gibt, kostet umgerechnet 250 Euro. Zusätzlich zu der offensichtlichen Entstellung leiden Spaltkinder in den meisten Fällen unter schwerwiegenden gesundheitlichen Beeinträchtigungen: Sie können nicht richtig essen und trinken, haben Hördefizite, ihre Sprachentwicklung ist erschwert. Mit dem Ziel einer umfassenden Spalttherapie fördert die Organisation daher über die Finanzierung der Operationen hinaus den Aufbau interdisziplinärer Ärzte- und Therapeutenteams, bestehend aus Chirurgen, Kinderärzten, Zahnärzten, Kieferorthopäden, Sprachtherapeuten, Psychologen und Sozialarbeitern. Amann Girrbach glaubt an die große Bedeutung sozialer und wirtschaftlicher Verantwortung

von Unternehmen und freut sich besonders über den großen Erfolg der ersten Spendenaktion, die zugunsten der Deutschen Cleft Kinderhilfe beim internationalen AG Händlertreffen Ende Oktober durchgeführt wurde. Zu diesem Zweck wurden die AG CHARITY GAMES veranstaltet: Bei diversen Geschicklichkeitsübungen konnten Punkte gesammelt werden, welche dann von Amann Girrbach in Euro umgewandelt wurden. Dank der begeisterten Beteiligung aller anwesenden Händlervertreter sowie AG-Mitarbeitern aus beinahe 60 Ländern konnten insgesamt 11.224,50 Euro überreicht werden. Weitere Informationen zur Organisation und Spendemöglichkeit unter: www.spaltkinder.org

ZT Adresse

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



Kai Kietz, Leiter Vertrieb International bei Amann Girrbach, überreicht Spende an Ulrike Claassens, Spender- und Projektadministration bei der Deutschen Cleft Kinderhilfe e.V.

10. Anwendertreffen in Bremen

Der Dentalspezialist BEGO lädt Zahntechniker zum 10. BEGO Medical Anwendertreffen ein.



Neue Anreize für den Laboralltag und ein intensiver Erfahrungsaustausch der Teilnehmer untereinander sowie mit den BEGO Experten stehen auch beim 10. BEGO Medical Anwendertreffen wieder auf dem Programm.

Die Veranstaltung findet am 8. und 9. Februar 2019 im ATLANTIC Hotel Universum in Bremen statt. In familiärer Atmosphäre kommen erneut Teilnehmer aus dem ganzen Land in der norddeutschen Hansestadt zusammen, um sich über Neuigkeiten aus der Dentalwelt zu informieren und mit anderen Anwendern sowie BEGO Mitarbeitern in Kontakt zu treten. Zwei Tage lang erleben Zahntechniker, Auszubildende, Studenten und Meister-schüler der Zahntechnik spannende Workshops, Vorträge und Erfahrungsberichte von versierten Referenten.

„Das fachliche Programm, das wir während dieser zwei Tage anbieten, ist außerordentlich vielfältig“, so ZTM Thomas Kwiedor, Direktor Produktmanagement der BEGO Medical und der BEGO Bremer Goldschlägerei. „Unsere Teilnehmer erhalten zum Beispiel interessante Einblicke in die unterschiedlichen Anwendungsbereiche digitaler Lösungen und bekommen die Möglichkeit, mehr über die aktuellen Trends und Entwicklungen im Dentalmarkt zu erfah-

ren.“ Die zweitägige Veranstaltung beginnt am 8. Februar 2019 vorab mit einem BEGO Firmenrundgang, bei dem die Teilnehmer hinter die Kulissen der BEGO CAD/CAM-Produktion blicken können. Angeboten werden am Vormittag zudem Workshops zum Umgang mit der exocad* und der 3Shape* Software. Anschließend geht es spannend weiter mit aktuellen Themen rund um Intraoral-scan, die erfolgreiche Verbindung von konventioneller und digitaler Zahntechnik sowie materialkundlichen Aspekten zahnfarbener Werkstoffe. Bei der abendlichen Kohlfahrt-Party im Borgfelder Landhaus haben die Teilnehmer die Möglichkeit, in ausgelassener Atmosphäre den Abend des ersten Veranstaltungstags ausklingen zu lassen. Auch der zweite Tag ist gespickt mit interessanten Themen, wie z. B. dem 3D-Druck, einem Ausblick auf die IDS sowie einem Vortrag und Workshop zur Abrechnung zahntechnischer Leistungen. Das detaillierte Veranstaltungsprogramm sowie weiterführende Informationen zum Tagungsort,

Teilnahmegebühren und Übernachtungsmöglichkeiten sind online unter <https://www.bego.com/de/kurse-events/bego-anwendertreffen/> einzusehen.

* Dieses Zeichen ist eine geschäftliche Bezeichnung/eingetragene Marke eines Unternehmens, das nicht zur BEGO Unternehmensgruppe gehört.

ZT Adresse

BEGO Medical GmbH
Wilhelm-Herbst-Straße 1
28359 Bremen
Tel.: 0421 2028-0
Fax: 0421 2028-100
info@bego.com
www.bego.com

ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

www.logo-dent.de
Tel. 07663 3094

ZT Veranstaltungen Dezember 2018/Januar 2019

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
05.12.2018	Bremen	BEGO 3Shape – Grundkurs Referent: n.n.	BEGO Bremer Goldschlägerei Tel.: 0421 2028-372 fortbildung@bego.com
07.12.2018	Dresden	Sechs gegen sechs – Morphologie, Funktion, Struktur Referent: ZTM Markus Stang	Kulzer Tel.: 06181 9689-2585 Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com
11. – 13.12.2018	Pforzheim	CAD/CAM-Basic – Map & Motion Referent: n.n.	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-221 germany@amanngirrbach.com
13./14.12.2018	Bad Säckingen	VITA VIONIC SOLUTIONS – Ceramill Full Denture System Referentin: Martina Rosenbusch	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-0 info@vita-zahnfabrik.com
14.12.2018	Hamburg	model-tray – Das pinlose Implantatmodell – die ideale Lösung! Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 040 3990366-0 training@model-tray.de
18.12.2018	Iserlohn	CA® CLEAR ALIGNER Initial Course Referent: Peter Stückrad	SCHEU-DENTAL Tel.: 02374 9288-59 j.momber@scheu-dental.com
11.01.2019	Überlingen	On-Top-Veneers: Creation ZI-CT auf Platinfolie „Kleine Schalen mit großer Wirkung“ Referent: Joachim Maier	Creation Willi Geller Tel.: 02338 801900 office@creation-willigeller.de

ZT Impressum

<p>Verlag OEMUS MEDIA AG Hölbeinstraße 29 04229 Leipzig Tel.: 0341 48474-0 Fax: 0341 48474-290 kontakt@oemus-media.de</p> <p>Redaktionsleitung Georg Isbaner (gi) Tel.: 0341 48474-123 g.isbaner@oemus-media.de</p> <p>Redaktion Carolin Gersin (cg) Tel.: 0341 48474-129 c.gersin@oemus-media.de</p> <p>Julia Näther j.naether@oemus-media.de</p>	<p>Projektleitung Stefan Reichardt (verantwortlich) Tel.: 0341 48474-222 reichardt@oemus-media.de</p> <p>Produktionsleitung Gernot Meyer Tel.: 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de</p> <p>Anzeigendisposition Marius Mezger (Anzeigendisposition/-verwaltung) Tel.: 0341 48474-127 Fax: 0341 48474-190 m.mezger@oemus-media.de</p>	<p>Abonnement David Dütsch (Aboverwaltung) Tel.: 0341 48474-201 d.duetsch@oemus-media.de</p> <p>Herstellung Nora Sommer (Layout, Satz) Tel.: 0341 48474-117 n.sommer@oemus-media.de</p> <p>Druck Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG Frankfurter Straße 168 34121 Kassel</p>
--	--	---

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

Neben astron® CLEARsplint: Jetzt auch Labtec Pro verfügbar!



astron® CLEARsplint

- Für Schienen & Interimsprothesen
- Thermoaktive Flexibilität
- Memoryeffekt
- Hohe Verträglichkeit
- Hervorragendes Tragegefühl



astron® Labtec Pro

- Spezialkunststoff
- Bruchsicher & formstabil
- Geringe Wasseraufnahme
- Unterfütterbar
- Ideales Prothesenmaterial

Jetzt Informationen anfordern:

Dental Balance GmbH
Behlertstraße 33 A
14467 Potsdam

Tel: +49 (0)331 887 140 70
Fax: +49 (0)331 887 140 72
Email: info@dental-balance.eu