



# ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor | [www.zt-aktuell.de](http://www.zt-aktuell.de)

Nr. 3 | März 2010 | 9. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

ANZEIGE

## CAM zu Spitzenpreisen!

Schicken Sie uns jetzt Ihren offenen Datensatz im STL-Format und profitieren Sie von unseren Top-Konditionen.

TOP-KONDITION 1:

EOS NEM-Einheit

15,99 €\*

TOP-KONDITION 2:

Zirkon-Einheit (gefräst)  
System: Wieland Zeno

39,99 €\*



Wegen großer Nachfrage verlängert!  
Angebot gilt bis zum 31.03.2010.  
Es zählt das Auftragsdatum der Praxis.

freecall: (0800) 247 147-1  
[www.dentaltrade.de](http://www.dentaltrade.de)

\* Zzgl. MwSt. Bei Zusendung des offenen Datensatzes im STL-Format.

## Verbände gegen Selektivverträge

Seit Monaten formiert sich der Widerstand gegen vertraglich vereinbarten „Billigzahnersatz“. Aber der Erfolg der Verträge scheint für sich zu sprechen.

(gi) – Der Deutsche Arbeitskreis für Zahnheilkunde (DAZ) e.V. hat kürzlich kritisiert, dass die DAK, einige Betriebskrankenkassen und die Managementgesellschaft Indento GmbH Zahnärzten einen Selektivvertrag anbieten, der teilnehmenden Versicherten „Zahnersatz zum Nulltarif“ verschaffen soll. Die im „dent-net“ zusammengeschlossenen Zahnärzte verpflichten sich, ihre Zahntechnik nur bei der Firma Imex Dental und Technik GmbH zu bestellen. Inzwischen ist zwar erfolgreich auf Unterlassung gegen die Werbung für „Zahnersatz zum Nulltarif“ geklagt worden (siehe dazu Seite 4). Es wurde u.a. bemängelt, dass ca. 80 Prozent der Versicherten das Angebot aufgrund zahlreicher Voraussetzungen und Einschränkungen nicht wahrnehmen können. Doch das Geschäftsmodell mit den Verträgen für günstigen (Auslands-)Zahnersatz wird weiterhin erfolgreich betrieben. Allein im vergangenen Jahr konnte dent-net ein Zuwachs

von 49 Prozent verzeichnen. Circa 61.000 zahnmedizinische Behandlungen wurden 2009 im Netzwerk durchgeführt. Für 2010 avisiert das Netzwerk bis Ende des Jahres circa 1.500 Partner-Praxen. Neben der DAK und

In einem Interview der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis (Ausgabe 3/10) wies Friedrich Smaga, Leiter der Produktentwicklung bei Indento, dem Anbieter des umstrittenen Netzwerkes darauf hin, dass zurzeit „bundes-



Wird mit den Selektivverträgen am falschen Ende gespart?

über 40 weiteren Versicherern ist seit 1. März 2010 auch die KKH-Allianz, Deutschlands viertgrößte bundesweit tätige Krankenkasse mit mehr als 2 Millionen Versicherten, neuer Partner im Verbund.

weit insgesamt circa 17,7 Millionen Versicherungsnehmer“ Angebote von dent-net nutzen können. Die Angebote reichen von kostenreduziertem Zahnersatz über

» Seite 2

## ZT Aktuell

### Kein Nulltarif-Zahnersatz

Landgericht Essen untersagt dent-net irreführende Zahnersatzwerbung.

Politik  
» Seite 4

### Emotionale Kommunikation

Wie Dentallabore erschaffen, ihre Kunden sowohl emotional als auch rational zu überzeugen.

Wirtschaft  
» Seite 8

### Computer-Netzwerke

Unser IT-Experte gibt Einblicke, wie die heutzutage unverzichtbaren Netzwerke funktionieren.

IT-Kolumne  
» Seite 10

### Spritzen und Pressen

Ralf Gerschütz vergleicht verschiedene Prothesenkunststoffe und Herstellungsverfahren.

Technik  
» Seite 12

## Es geht auch anders

Ein Online-Portal bietet Zahnärzten ein qualitätsgesichertes Netzwerk von kleinen und innovativen Dentallaboren, die ausschließlich in Deutschland produzieren.

(gi) – Selektivverträge regeln bis ins Detail zum Beispiel, bei welchen Vertragspartnern der Zahnersatz zu kaufen ist. Qualität, Arbeitsbedingungen und die Art der Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor bei der Herstellung des Zahnersatzes stehen dabei selten im Vordergrund. Es zählt einzig der Preis. Zahnärzten und Patienten bleibt oft nur eine begrenzte Auswahlmöglichkeit – abgesehen davon, dass viele Auflagen auch vonseiten der Patienten erfüllt sein müssen, damit die Krankenkasse sich an den Kosten überhaupt beteiligt bzw. diese übernimmt. Eine Alternative zu den in der zahnmedizinischen Branche oft geschmähten Selektivverträgen zwischen Zahnärzten, Patienten und Krankenkassen ist das Angebot des Internet-Portals [www.vedento.de](http://www.vedento.de). Vedento bietet Zahnärzten ein Netzwerk kleiner, innovativer Zahntechniklabore, die ausschließlich in Deutschland produzieren und einer eingehenden Qualitätsprüfung durch den Portalbetreiber unterzogen werden. Bei der Auswahl spielen die Spezialisierung, verwendete Materialien, maschinelle Ausstattung etc. eine wichtige Rolle. Allerdings wird auch der gesamte Ablauf der Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor bewertet. So können Labor und Zahn-



ärzte sichergehen, dass stets seriöse Anbieter und Mitbewerber beteiligt sind. Unhaltbare Rabattschlachten können dadurch ausgeschlossen werden – echter, gesunder Wettbewerb bekommt hier eine Chance. Die Labore können über das Portal Aufträge schnell und bequem aus dem gesamten Bundesgebiet einholen. Zudem unterstützt Vedento die Labore bei den Versandmöglichkeiten mithilfe eines großen Logistikpartners. Die daraus resultierende höhere Laborauslastung kann für stabile Umsätze sorgen und die Wettbewerbsfähigkeit erhöhen. Die ZT Zahntechnik Zeitung konnte den Gründer und Betreiber des Online-Portals, Rainer Weckbach, in einem ausführlichen Interview zu seinem Geschäftsmodell befragen. **ZT**

» Seite 7

## Zahnärztinnen umsatzstärker im Labor

Wie aus einem Bericht des unabhängigen Forums Dentista hervorgeht, sorgen Zahnärztinnen für mehr Aufträge im zahntechnischen Labor als ihre männlichen Kollegen.

Gleich zwei Punkte haben den Dentista Club e.V., unabhängiges Forum der Zahnärztinnen, der die Trendanalyse erhob, und die repräsentativ ausgewählten Dentallabore quer durch Deutschland überrascht: Zum einen hatten

sich die befragten Labore bis dato fast keine Gedanken über die geschlechtsspezifische Struktur ihrer Auftraggeber gemacht und waren erstaunt über die Fragestellung – und schließlich über das eigene Ergebnis. Zum anderen

zeigte sich fast durchgängig, dass der Pro-Kopf-Umsatz von Zahnärztinnen im Vergleich zum Pro-Kopf-Umsatz von Zahnärzten spürbar höher lag. Ausgewertet wurden

» Seite 2

ANZEIGE



Gemeinsam erfolgreich - das Zahntechniker-Handwerk!



HABEN SIE DAS GEFÜHL, dass die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen Ihren Unternehmenserfolg erschweren? Oder ist es Ihnen schon einmal passiert, dass Sie einen halben Tag mit der Klärung einer strittigen Abrechnungsfrage verbracht haben? Finden Sie es unbefriedigend, dass in der Öffentlichkeit die Leistungen des Zahntechniker-Handwerks nicht angemessen gewürdigt werden? Nur drei Fragen von vielen, auf die es nur eine Antwort gibt: Stärken Sie die Gemeinschaft, bringen Sie sich ein und unterstützen Sie die Arbeit der Innungen und des VDZI. Von Kollegen für Kollegen - das ist die berufsständische Interessenvertretung in den Innungen.

Die Zahntechniker-Innungen im VDZI verleihen Ihnen im gesundheitspolitischen Verteilungskonflikt die Stimme und das Gewicht, die Sie als Meisterlabor verdient haben. Unser Ziel: Klare Regeln und Rahmenbedingungen, die Sie und Ihre Beschäftigte motivieren und in die Lage versetzen, erfolgreich ein modernes Angebot an Zahntechnik zu präsentieren und zu sichern.



Einen gemeinsamen Auftritt haben wir auch: Q\_AMZ - damit kommunizieren die Innungslabore die Vorzüge der wohnortnahen Versorgung mit Zahnersatz.

MACHEN SIE MIT! INFORMIEREN SIE SICH UNTER:  
[WWW.VDZI.DE](http://WWW.VDZI.DE) | [WWW.Q-AMZ.DE](http://WWW.Q-AMZ.DE) | TEL.: 069-665586-0

## Verbände gegen Selektivverträge

ZT Fortsetzung von Seite 1

zuzahlungsfreie Prophylaxe bis hin zu günstigen Implantatversorgungen.

Die Zahnarztverbände kritisieren u.a., dass durch die Verträge die Therapiefreiheit der Ärzte erheblich eingeschränkt ist, da Zahnärzte zum Beispiel keinen direkten Ansprechpartner im Dental-Labor hätten. Etwaige therapeutisch notwendige Sonderanfertigungen und Verfeinerungen am Zahnersatz können so gar nicht erst kommuniziert werden. Auch Patienten, die diese Verträge mit unterzeichnen, verlieren ihre Entscheidungsfreiheit in Bezug auf den Zahnarzt. Um von den günstigen Angeboten profitieren zu können,

dürfen sie sich ausschließlich von Zahnärzten aus dem Netzwerk behandeln lassen und ihren Zahnersatz nur bei Vertragslaboren bestellen.

Bisher mussten die Zahnärzte sogar beim Entgelt Zugeständnisse machen und ein reduziertes BEMA-Honorar in Kauf nehmen. Allerdings kündigt Smaga diesbezüglich eine Veränderung an und verweist auf umfassende strukturelle Neuerungen bei dent-net, die spätestens zum Ende des zweiten Quartals umgesetzt werden sollen. Dann bräuchten Zahnärzte „keinerlei Rabattierung“ mehr hinnehmen. Auch hinsichtlich der Kritik an der Qualität des Zahnersatzes kontert Smaga, dass „so service- und leistungs-

ANZEIGE



orientierte Krankenkassen, wie beispielsweise die KKH-Allianz oder die DAK, die ja auch ein großes mediales Interesse auf sich ziehen, mit Sicherheit nicht bereit sind, in irgendeiner Weise ein Risiko mit einem Kooperationspartner einzugehen“. Außerdem betont er, dass

CAD/CAM-gefräste Kronen und Brücken schon heute in Deutschland hergestellt werden. Der im Ausland produzierte Zahnersatz genüge ebenfalls allen deutschen Qualitätsanforderungen.

In einer Stellungnahme zu den Selektivverträgen warnte die Vertreterversammlung der Kassenärztlichen Vereinigung Berlin (KZV) schon vor Monaten vor der „Marktübermacht der Kassen und deren Vertragspartnern, die von einer Fusion zur nächsten immer größer werden und den Praxen die Daumenschrauben anlegen“. Der Druck, der damit auf die Zahnärzte und Zahntechniker ausgeübt wird, würde am Ende den Patienten zum Nachteil. **ZT**

## Lehrlingsfreisprechung

Bei der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg wurden dieser Tage die Abschlusszeugnisse überreicht.



Das sind die besten Prüflinge der ZIBB: (v.l.n.r.) Ralf Müller, Daniel Linsa, Tina Fischer, Clemens Manthey.

Pünktlich um 17.30 Uhr eröffnete der Landeslehrlingswart der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg, Zahn-technikermeister Erwin Behrend, die feierliche Freisprechung für die Teilnehmer der diesjährigen Gesellenprüfung im Zahntechniker-Handwerk. Der Rahmen war – dem Anlass entsprechend – festlich gewählt, hatte doch die Innung ihre Gäste für den 26. Februar in die ehrwürdige Heilig-Kreuz-Kirche in Berlin-Kreuzberg eingeladen. 80 Auszubildende mit ihren Ausbildern, Meistern, Familien und Freunden waren gekommen, um das Ereignis stimmungsvoll zu feiern.

„Mut, Selbstbewusstsein und Disziplin“ wünschte Landesinnungsmeister Karlfried Hesse den künftigen Gesellen auf ihrem Lebensweg; dazu „Phantasie, weil sie beflügelt, Optimismus, denn es gibt für

alles eine Lösung und Gesundheit, weil ohne sie nichts geht.“

Erfreuliches konnte der Landesinnungsmeister den mehr als 300 Gästen berichten: Von allen in Berlin und Brandenburg an der Prüfung teilnehmenden Auszubildenden hatten nur zwei die Prüfung nicht bestanden. Diese außergewöhnlich geringe Durchfallquote ist Beleg für die hohe Qualität der Ausbildung in den zahntechnischen Laboren der Region Berlin-Brandenburg.

Im Anschluss wurden – einer alten Handwerkstradition folgend – alle ehemaligen Auszubildenden von ihren im Lehrverhältnis eingegangenen Verpflichtungen freigesprochen und als ordentliche Gesellen und Gesellen des Zahntechniker-Handwerks im Kreis des Berufsstandes begrüßt. **ZT**

ANZEIGE

# ZWP online

Das Nachrichten- und Fachportal für die gesamte Dentalbranche

**ZT aktuell**  
Der Newsletter für das zahntechnische Labor

**ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG**  
ZT aktuell 12/2010 vom 10.03.2010

Sehr geehrte Damen und Herren,  
Sie erhalten den Newsletter von ZT aktuell. Dies sind unsere Themen im Überblick:

**Labor sucht Zahnarzt für Füllstellen**  
Ist seine bundesweiten Auftragsangebot macht der Deutsche Zahnärzte Verband Front gegen die „Selektivverträge“ einiger Krankenkassen. In den Frankfurter Kassen soll eine Vielzahl von Fragen und Positionen über Bilanz und Hintergründe dieser Verträge.

**Umfrage**  
Fragen Ihre Kunden nach Bio-Zahnersatz?  
 Ja, sehr häufig  
 Ja, aber selten

## JETZT NEU: Zahntechnik Newsletter

ZT aktuell – Der Newsletter für das zahntechnische Labor

Ab sofort kostenlos abonnieren unter

# www.zt-aktuell.de

## Zahnärztinnen umsatzstärker im Labor

ZT Fortsetzung von Seite 1

entsprechend gesplittete Umsatzdaten im Jahr 2009. Obwohl fast alle Labore meinten, das eigene Ergebnis könne an Besonderheiten ihres Angebotes liegen (eins meldete einen hohen Umsatzanteil von Zahnärztinnen vor allem durch Implantatprothetik), ergab die Bilanz in allen Laboren deutlich: Zahnärztinnen erwiesen sich durchschnittlich als umsatzstärker, in einigen Laboren stellen sie außerdem den größeren Anteil an den Auftraggebern.

### Trends reizvoll, Studien sinnvoll

„Vor der Entwicklung des steigenden Anteils an Zahnärztinnen im Berufsstand sind solcherart Trenderhebungen reizvoll als Signal“, sagt Dr. Susanne Fath, Präsidentin des Dentista Clubs, „weitergehende Studien wä-

ren sicher sinnvoll.“ Offenbar sei in vielen Laboren die Entwicklung der Zahnärztinnenzahl noch gar nicht angekommen: „Hier verändert sich der Markt – wie es derzeit nach unserer Stichpunkt-Erhebung aussieht, für die Labore nicht einmal in eine unerfreuliche Richtung“, so Dr. Fath. Die Auftragswerte von Zahnärztinnen gegenüber denen von Zahnärzten lagen beispielsweise bei einem Labor in NRW bei 9% plus, in einem Labor im Land Brandenburg bei 16% plus, sie erreichten in einigen spezialisierten Laboren sogar deutlich über 60%, wobei hier die Situation genauer analysiert werden müsste. Nur in einem an der Umfrage beteiligten Labor lag der Pro-Kopf-Auftragswert der Zahnärztinnen unter dem der Zahnärzte – allerdings mit zu vernachlässigenden -0,4%. „Interessant wäre auch eine neutrale Erhebung über die Affinität der Kolleginnen zu



Zahnärztinnen sind laut einer Umfrage vom Dentista Erfolgsgaranten für das Dentallabor.

Chairside-Technologien und digitalen Verfahren – und natürlich vertiefend zu den Gründen für das Umsatzplus im Labor. Ein weiterer interessanter Aspekt: Die Entwicklung zu Mehrbehandlerpraxen, ein deutlicher Trend bei den Zahnärztinnen. Hier ist sicher viel Potenzial zur Vorbereitung der Labore auf die aktuellen Entwicklungen.“

### Interessante Selbstanalyse für das Labor

„Das war für uns eine interessante Fragestellung“, sagen ZTM Carsten Dursteler sowie Helge Vollbrecht vom Dental-Labor Biomedent/Eberswalde, das die Trendanalyse des Dentista Clubs fachlich begleitet hat. „Uns war zwar schon bewusst, dass wir eine hohe Quote an Zahnärztinnen unter unseren Auftraggebern haben, aber dass dies auch wirtschaftlich eine solche Rolle spielte, war ein interessantes Ergebnis.“ Sofort dabei, die Daten zu analysieren, war beispiels-

weise auch Waltraud Hetjens (Manfred Hetjens Dental-Labor/Geldern): „Da uns das Thema sehr interessiert und wir schon immer den Eindruck hatten, dass Zahnärztinnen mindestens genauso produktiv sind wie die männlichen Kollegen, habe ich mich gleich an die Auswertung gemacht.“ Das Ergebnis: Ein deutliches Pro-Kopf-Umsatz-Plus bei den Zahnärztinnen. Die Fragestellung nach dem Umsatzlevel der Zahnärztinnen fand auch Andreas Moser (Lubberich GmbH Dental-Labor) weiter nachdenkenswert, hatte aber auch eigene Vermutungen dazu: „Frauen, die im Bereich der prothetischen Versorgung technisch gut aufgestellt sind, haben möglicherweise einen Vorteil – im Verkauf dieser Leistungen sowieso.“ ZTM Manfred Dumann (Dental-Labor Dumann/Ingolstadt) beispielsweise war von der Bilanz der wirtschaftlichen Auswertung geradezu verblüfft: „Von diesem unerwartet hohen Ergebnis sind Sie sicher genauso überrascht wie ich!“ **ZT**

IMPRESSUM

### ZAHNTECHNIK ZEITUNG

**Verlag**

Verlagsanschrift:  
Oemus Media AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

Tel.: 03 41/4 84 74-0  
Fax: 03 41/4 84 74-2 90  
E-Mail: kontakt@oemus-media.de

**Fachredaktion**

Roman Dotzauer (rd)  
Betriebswirt d. H.  
(V.i.S.d.P.)

E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de

**Redaktionsleitung**

Georg Isbaner (gi)

Tel.: 03 41/4 84 74-1 23  
g.isbaner@oemus-media.de

**Redaktion**

Matthias Ernst (me)

Tel.: 01 51/5 58 38-1 39  
E-Mail: m.ernst-oemus@arcor.de

**Projektleitung**

Stefan Reichardt  
(verantwortlich)

Tel.: 03 41/4 84 74-2 22  
E-Mail: reichardt@oemus-media.de

**Produktionsleitung**

Gernot Meyer

Tel.: 03 41/4 84 74-5 20  
E-Mail: meyer@oemus-media.de

**Anzeigen**

Marius Mezger  
(Anzeigenendisposition/  
-verwaltung)

Tel.: 03 41/4 84 74-1 27  
Fax: 03 41/4 84 74-1 90  
ISDN: 03 41/4 84 74-31/-1 40  
(Mac: Leonardo)  
03 41/4 84 74-1 92 (PC: Fritz/Card)  
E-Mail: m.mezger@oemus-media.de

**Abonnement**

Andreas Grasse  
(Aboverwaltung)

Tel.: 03 41/4 84 74-2 00  
E-Mail: grasse@oemus-media.de

**Herstellung**

Matteo Arena  
(Grafik, Satz)

Tel.: 03 41/4 84 74-1 15  
E-Mail: m.arena@oemus-media.de

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzel-exemplar: 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im In-land 35,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 03 41/4 84 74-0. Die Beiträge in der „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.

ANZEIGE

Dreve Die Zeitsparer

Mit Castdon Gießtechnik schneller ans Ziel!

Dreve Dentamid GmbH · Max-Planck-Straße 31 · 59423 Unna/Germany · Tel +49 2303 8807-40 · Fax +49 2303 8807-55 · www.dreve.com



# ZERO

arti



% expansion

## Kein Zahnersatz zum Nulltarif

Landgericht Essen untersagt dent-net irreführende Zahnersatz-Werbung.

Das Netzwerk dent-net darf durch den Beschluss des Landgerichts Essen vom 15. Januar 2010, mit dem Werbeversprechen Zahnersatz zum

das Werbeversprechen dadurch eingeschränkt, dass gleich- und andersartige Versorgung von vorneherein ausgeschlossen sind. Privat-

Missverhältnis zum allumfassenden und raumgreifenden Werbeversprechen stehen. Damit besteht die Gefahr, dass Patienten in die Zahnarztpraxen gelockt werden, um ihnen dort zu eröffnen, dass sie doch zuzahlen müssen.

Diese einstweilige Verfügung hat einschneidende Konsequenzen für das vom dent-net betriebene Netzwerk, in welches Patienten unter anderem durch die jetzt untersagte Nulltarif-Werbung gelockt wurden. Von nun an darf dent-net nicht mehr mit dem irreführenden Werbeversprechen Werbung betreiben und muss dafür sorgen, dass es auch keine ihrer Partner-Krankenkassen tut. Für jeden Fall der Zuwiderhandlung haben die Richter ein Ordnungsgeld von bis zu 250.000 Euro und ersatzweise Ordnungshaft festgesetzt. Diese einstweilige Verfügung ist mittlerweile die dritte Verfügung, die das Landgericht Essen innerhalb von sechs Wochen gegen die dent-net GmbH wegen irreführender Werbung erlassen hat. Zuerst wurde der dent-net GmbH die Behauptung untersagt, weiterzuverbreiten, Marktführer für dentale Netzwerke zu sein, und mit der zweiten einstweiligen Verfügung wurde dent-net untersagt, damit zu werben, dass alle Patienten die Prophylaxe zum Nulltarif erhalten würden. Alle drei einstweiligen Verfügungen wurden von der 2ten-ZahnarztMeinung erwirkt. **ZT**



Nulltarif oder Zahnersatz ohne Zuzahlung, Patienten nicht mehr in die Irre führen. Laut einer eigenen Pressemitteilung hat das Internetportal 2te-ZahnarztMeinung dent-net (welches seine Zahnersatzleistungen vom Auslandsdentallabor Imex bezieht) abgemahnt und auf Unterlassung geklagt.

Damit ist das Landgericht Essen dem Unterlassungsantrag der 2ten-ZahnarztMeinung gefolgt, in dem argumentiert wurde, dass sich das Werbeversprechen an alle Patienten richtet, aber so viele Voraussetzungen und Einschränkungen hat, dass diese Leistungen von ca. 80 % der Patienten nicht in Anspruch genommen werden können, egal, wie sehr sie sich bemühen.

Voraussetzung ist vor allem, dass die Patienten den 30%igen Bonus erfüllen und sich für die Regelleistung entscheiden müssen. Weiter wird

patienten halten den Zahnersatz ohnehin nie zuzahlungsfrei. Zudem handelt es sich bei Zahnersatz um eine sehr komplexe Leistung, die es den Patienten nahezu unmöglich macht, überhaupt herauszufinden, was die Regelversorgung ist und ob diese der gewünschten Behandlung entspricht.

Weiter wurde von der 2ten-ZahnarztMeinung argumentiert, dass diese Voraussetzungen und vielen Einschränkungen in einem krassen

ANZEIGE

## Infos im Hand(y)umdrehen

Scrollen statt blättern etabliert sich als einer der Zukunftstrends 2010.

2010 wird ein spannendes, manche sagen sogar, ein wegweisendes Jahr für alle Internet-Nutzer. Mobile Geräte, die das Internet als festen Produktbestandteil sehen, erobern in breiter Masse den Markt. iPhones, e-Books oder internetfähige

Smartphones beenden ihr Nischendasein und werden

dard und die innovative Gestensteuerung bei den Mobile Devices macht Scrollen und Zoomen zum Kinderspiel.

Diese Webtrends hat ZWP online, das Nachrichtenportal der OEMUS MEDIA AG, erkannt und bietet mit der neuen Mobilseite unter m.zwp-mobil.info jetzt auch Zugriff auf umfangreiches Video- und Bildmaterial. Auf der neuen Mobilseite sind neben dem gewohnten Inhalt eine Vielzahl an Interviews, Behandlungsvideos und Werbetrailer im Videocenter sowie Bildergalerien von aktuellen Veranstaltungen und unterschiedlichen Fachbeiträgen zu finden.

Als erstes Nachrichten- und Fachportal der Dentalbranche in Deutschland bietet www.zwp-online.info jetzt auch die Möglichkeit, über die Mobilseite nach einem Zahnarzt in Ihrer Nähe zu suchen. Neben einer übersichtlichen Suchfunktion finden Sie eine detaillierte Datenbank aller registrierten Zahnärzte mit Namen, Kontaktdaten, Öffnungszeiten, Kurzbeschreibung der Praxis und einer direkten Weiterleitung zu Google maps. **ZT**



Im Handumdrehen werden Sie stets aktuell informiert.

ANZEIGE

2010 zum gängigen Standard. Dadurch werden diese Geräte in Zukunft viel stärker beeinflussen wie Webseiten gestaltet und konzipiert werden.

Aufgrund dieses Einflusses wird eine alte Grundregel für Webseiten völlig auf den Kopf gestellt. Früher lautete diese Regel, dass eine Internetseite möglichst kurz sein soll, denn die Nutzer scrollen nicht gerne. Informationen, die weiter unten auf der Seite nur durch Scrollen zu erreichen sind, galten als verloren. Diese Regel hat ausgedient. Internetseiten werden 2010 wieder länger, Scrollen ist in. Das Scrollrad ist bei jeder Maus inzwischen Stan-

## Erfolgreicher Start in den Beruf

Bei der Gesellenprüfung der Zahntechniker in Bremen haben 26 Lehrlinge ihre Ausbildung bestanden. Insgesamt schnitten die Auszubildenden gut ab und sind größtenteils als Gesellen übernommen.

Die Ausbildung erfolgreich abzuschließen ist immer ein besonderer Augenblick. Ein Moment, den sie so schnell nicht vergessen werden, erlebten jetzt 26 Zahntechniker-Auszubildende in

Capella, sandten Overhoff und Weiß hoffnungsvolle Worte. Theodor Overhoff betonte den gesellschaftlichen Wert des Berufes und inspirierte die jungen Gesellen zur Flexibilität bei der Arbeitssu-

len, kann das Leben von Menschen verändern. Im Mittelpunkt stehen darum immer diejenigen, die mit diesen Zähnen kauen müssen“, sagte er in seiner Festrede. Auch auf die weitere Verän-



Mehr als zwei Drittel der in der Handwerkskammer Bremen freigesprochenen neuen Zahntechniker haben bereits einen Arbeitsvertrag in der Tasche.

Bremen, die im historischen Gebäude der Handwerkskammer aus den Händen von Obermeister Theodor Overhoff und dem geschäftsführenden Gesellschafter der BEGO Bremer Goldschläge-

che und ihre guten Möglichkeiten. „Sie besitzen eine solide Basis, die ihnen europaweit gute Wege ebnet.“

Über weltweite Möglichkeiten machen sich 20 Absolventen sicher vorerst keine Ge-

derung des zahntechnischen Berufsbildes ging er ein und betonte: „Die Lehrzeit ist beendet – die Ausbildung jedoch nicht, denn die Entwicklung geht weiter!“, und nahm mit einem sehr persönlichen Beispiel den jungen Zahntechnikern das unbehagliche Gefühl über die weiter voranschreitende Digitalisierung zahntechnischer Arbeitsabläufe. „Grafiker haben in den 1980er-Jahren noch mit Schere und Pappe gearbeitet. Der Schreck war groß, als die ersten Apple Macintosh-Computer auftauchten und alle Grafiker dachten, künftig machen alle Firmen ihre Werbung selbst und die Grafiker werden arbeitslos. Heute stehen Computer in jeder Agentur, doch das Gefühl für Typografie und Farben haben nur die Leute, die die Hintergründe der Gestaltung wirklich gelernt haben!“, verglich er die Werbewelt mit der Entwicklung der modernen Zahntechnik. **ZT**



Die Übergabe des Abschluszeugnisses durch Obermeister Theodor Overhoff (r.) und BEGO-Geschäftsführer Christoph Weiß bedeutet für 26 Bremer Zahntechniker den Start ins Gesellenleben.

rei und der BEGO Medical GmbH, Christoph Weiß, ihren Gesellenbrief entgegennehmen. Begleitet von einem musikalischen Rahmenprogramm der Formation Bra-

danken – sie haben bereits einen Arbeitsvertrag in der Tasche. Darum appellierte Christoph Weiß, stets das Ziel hoher Qualität im Fokus zu behalten. „Was Sie herstel-

## Neues Service-Portal

Die Zahntechniker-Innung Rhein-Main informiert mit einem neuen Internetportal rund um die Zahntechnik.

Die Experten für schöne Zähne sind jetzt auch im Internet zu finden: Unter www.zahnersatzinfo.de bietet die Zahntechniker-Innung Rhein-Main ein neues Online-Portal mit Infos und Service rund um die zahn-technische Handwerkskunst. Patienten und Interessierte können sich hier unter anderem über die Geschichte sowie alle modernen Arten des Zahnersatzes informieren, von Brücken über Onlays bis hin zur Verschönerung der Schneidezähne mittels sogenannter Veneers. Wer mehr über Finanzierungsmöglichkeiten wissen will, wird genauso fündig wie diejenigen, die schon immer mal einen Blick in ein Dentallabor werfen wollten. Eine Werkstoffkunde und ein Lexikon erklären detailreich und verständlich wichtige Begriffe. Außerdem hilft das neue Online-Portal bei der Suche nach Zahntechniker-Betrieben im Rhein-Main-Gebiet. Regionale Veranstaltungen und Termine rund um die

Zahntechnik runden das Angebot ab.

„Beim Zahnersatz sind Stabilität, gute Passform und hohe Belastbarkeit von größter Bedeutung“, betont Thomas Marx, Obermeister der Zahntechniker-Innung Rhein-Main. „Dabei sollte man kein Risiko eingehen, sondern sich auf Qualitätsarbeit von deutschen Zahntechniker-Meistern verlas-

sen.“ In den Meisterlaboren der Zahntechniker-Innung Rhein-Main setzt der Zahntechniker neben seinem handwerklichen Können hochwertige Materialien sowie moderne Technik ein und stimmt sich bei den einzelnen Schritten direkt mit dem Zahnarzt ab. „So können Sie das gute Gefühl haben, optimal betreut und versorgt zu werden.“ **ZT**



Das neue Portal der Zahntechniker-Innung Rhein-Main hilft, das Wichtigste zur Zahntechnik zu finden.

love  
all you need



Neu!  
Duceram  
love

## Ich liebe meine neue Freiheit

Einfach wirtschaftlich. Einfach flexibel. Einfach nur love. Das einzigartige „Zwei-in-Eins-Keramiksystem“ macht alles ganz einfach. Nur ein Sortiment für zwei Farbskalen. Ob für V-Classic- oder V-3D-Farben – schöner kann Freiheit nicht sein.

- Cercon ceram love für Zirkonoxid
- Duceram love für NEM und Edelmetall

love: all you need

Mehr Informationen unter: [www.love-keramik.de](http://www.love-keramik.de)

**DeguDent**  
A Dentsply International Company

## 25 Jahre Ausbildung

Zahntechnikermeister Andreas Ring und Klaus Kaps der Ausbildungsstätte Neumünster feiern 25. Jahrestag als Ausbilder.

Auf 25 Dienstjahre in der überbetrieblichen Ausbildungsstätte (ÜAS) des Ausbildungszentrums für Zahn-technik, Neumünster, konnten zu Beginn dieses Jahres die Zahntechnikermeister Andreas Ring und Klaus Kaps zurückblicken.

Andreas Ring, der gleichzeitig Leiter der ÜAS ist, und sein Mitarbeiter Klaus Kaps sind als erfolgreiche Ausbilder weit über die Grenzen von Schleswig-Holstein hinaus bekannt und haben mit dazu beigetragen, dass Hunderte von Zahntechniker-Lehrlingen erfolgreich ihre Abschlussprüfung ablegen konnten. In Anerkennung ihrer hervorragenden Leistungen überreichte Obermeister Peter K. Thomsen den Jubilaren eine Urkunde sowie einen Präsentkorb mit kulinarischen Köstlichkeiten.



Obermeister Peter K. Thomsen (l.) gratuliert Andreas Ring zum 25-jährigen Ausbildungsjubiläum.

Andreas Ring wurde gleichzeitig zum Ehrenmitglied der Zahntechniker-Innung Hamburg und Schleswig-Holstein ernannt. Die ÜAS des Ausbildungszentrums Zahn-technik in Neumünster unterstützt die Ausbildung der Zahntechnikerlehrlinge mit sieben einwöchigen überbetrieblichen Kursen. Weiterhin

werden dort u. a. Kurse zur Vorbereitung auf die Meisterprüfung sowie Fortbildungsveranstaltungen für Gesellen angeboten.

Auch für die überbetriebliche Ausbildung der Lehrlinge der Zahntechniker-Innung Bremen sind die Herren Ring und Kaps zwischenzeitlich zuständig. **ZT**

## Neuer EU-Gesundheitskommissar

Der Präsident der Bundeszahnärztekammer Dr. Peter Engel gratuliert neuem EU-Kommissar zum Amt und bietet Kooperation an.

Im Februar bestätigte das Europäische Parlament in Straßburg die neue Europäische Kommission mit großer Mehrheit. Neuer EU-Kommissar für Gesundheit und Verbraucherschutz ist der 61-jährige John Dalli aus Malta. Dalli war zuletzt Minister für Sozialpolitik seines Landes und tritt die Nachfolge der aus Zypern stammenden Androulla Vassiliou an. Wie aus einer Pressemitteilung hervorgeht, gratuliert die Bundeszahnärztekammer John Dalli und setzt auf eine gute Zusammenarbeit mit dem neuen EU-Gesundheitskommissar wie auch den anderen europäischen Institutionen.

Vor John Dalli liegen große Aufgaben. So hat er u. a. angekündigt, die Beratungen über die derzeit auf Eis liegende „Richtlinie über die Aus-

übung der Patientenrechte in der grenzüberschreitenden Gesundheitsversorgung“ (Patientenrechte-Richtlinie) wieder in Gang setzen zu wollen. Angesichts der ein-

er im Hinblick auf die europäische Gesundheitspolitik anmerkte, nach seiner persönlichen Erfahrung sei es manchmal besser, langsam vorzugehen als schnell.

Der Präsident der Bundeszahnärztekammer, Dr. Peter Engel, äußerte sich zu der Ernennung von Dalli wie folgt: „Die Bundeszahnärztekammer wird dem neuen Kommissar bei allen gesundheitspolitischen Fragen, wie etwa der Patientenrechte-Richtlinie oder dem Grünbuch ‚Arbeitskräfte im Gesundheitswesen‘ gerne mit ihrer Expertise zur Verfügung stehen. Gerade bei der Patientenrechte-Richtlinie brauchen wir eine vernünftige Lösung, die sowohl dem Patientenschutz als auch der bewährten gesundheitspolitischen Aufgabenverteilung zwischen EU und Mitgliedstaaten gerecht wird.“ **ZT**

ANZEIGE

**ZAHNWERK**  
Frästechnik GmbH

Ist Ihr CAD-CAM Partner:  
**ZIRKON-CoCr-Titan-Kunststoff Composite**

Infos & Preise:  
[www.zahnwerk.eu](http://www.zahnwerk.eu)

Datensätze (stl) an:  
[zeno@zahnwerk.eu](mailto:zeno@zahnwerk.eu)

geschränkten Kompetenzen der EU im Gesundheitsbereich bewies Dalli bereits bei seiner Anhörung Mitte Januar im Europäischen Parlament politisches Gespür, als

ANZEIGE

**NSK**

*new*

**ULTIMATE XL**  
BÜRSTENLOSER MIKROMOTOR

**Dem Weltstandard einen Schritt voraus**

**Erleben Sie beispiellose Laufruhe und Kraft**

- Geschwindigkeit: 1.000 bis 50.000 min<sup>-1</sup>
- Sanftes Anlaufen mit dem 180°-Vektor-Kontrollsystem
- Drehmoment: 6 bis 8,7 Nm (Compact & Torquemodell)
- Leicht, ergonomisches Design, minimale Geräusch- und Vibrationsentwicklung
- Sie können zwischen 2 Mikromotoren und 4 Steuergeräten wählen: Tisch-, Knie-, Turm- oder Fußsteuergerät

**ULTIMATE XL Komplettsset**  
**1.490,- €\***

**SPARPAKET**  
PRESTO AQUA LUX  
oder PRESTO AQUA II  
+  
ULTIMATE XL  
**100,- €\***  
zusätzlicher  
Preisnachlass

**PRESTO AQUA LUX** **LED**

**Präzision und Hochleistung**

**Schmierungsfree Luftturbine mit Wasserspraykühlung und LED**

- Geschwindigkeit: 320.000 min<sup>-1</sup>
- Individuelle Wasserspray-Optionen
- Minimale Geräusch- und Vibrationsentwicklung
- Schmierungsfree
- Einzigartiger Staubschutzmechanismus
- Nutzung des Wassers aus dem Tank sowie der Festwasserleitung möglich
- Einfaches Befüllen des Wassertanks

**PRESTO AQUA LUX mit LED Komplettsset** **1.895,- €\*** **Aktionspreis** **1.695,- €\***

**PRESTO AQUA II Komplettsset** **1.449,- €\*** **Aktionspreis** **1.349,- €\***

**NSK Europe GmbH**

Elly-Beinhorn-Str. 8, 65760 Eschborn, Germany  
TEL: +49 (0) 61 96/77 606-0 FAX: +49 (0) 61 96/77 606-29

*new*

Powerful Partners®

## Massenfusion

Gibt es 2015 nur noch 50 gesetzliche Krankenkassen?

Die Zahl der gesetzlichen Krankenkassen wird in den nächsten fünf Jahren einer Studie zufolge auf ein Drittel sinken. Von den aktuell 169 Kassen dürften bis 2015 nur noch 50 übrig bleiben, berichtete die „Welt am Sonntag“ vorab unter Berufung auf eine Studie der Wirtschaftsberatungsgesellschaft Ernst & Young. „Der ohnehin laufende Konzentrationsprozess wird sich noch mal beschleunigen“, sagt Studienautor Andreas Freiling. Bereits 2012 werde die Zahl der Kassen von aktuell 169 Kassen auf etwa 100 sinken und bis 2015 sogar nur noch auf 50. Besonders gefährdet seien dabei die kleineren Betriebskrankenkassen. Ihre Anzahl soll von heute 130 auf lediglich zehn zurückgehen.

Als Grund nennt die Studie die neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen. Zum einen ist es im Gegensatz zu früher möglich, dass Krankenkassen pleitegehen. Zum ande-

ren können die verbliebenen Anbieter einen erhöhten Finanzierungsbedarf seit der Einführung des Gesundheitsfonds und damit des einheitlichen Beitragssatzes in Höhe von 14,9 Prozent im vergangenen Jahr nicht mehr über Beitragssteigerungen ausgleichen. Finanziell schwache Kassen müssen steigende Kosten nun über unpopuläre Zusatzbeiträge ausgleichen. Das aber wird Experten zufolge dazu führen, dass viele Mitglieder der Kassen zu Konkurrenten abwandern und sich dadurch die Problemlage noch weiter verschärft.

Fast jede zweite der 40 von Ernst & Young befragten Krankenkassen macht sich daher schon konkret Gedanken über eine Fusion. Zuletzt hatte es zu Jahresbeginn elf Zusammenschlüsse gegeben, bei denen mit der Barmer GEK die größte gesetzliche Krankenkasse in Deutschland entstand. **ZT**

## Sparen im Alltag

GfK-Studie untersucht das Konsumentenverhalten der europäischen Bürger im täglichen Leben.

Der GfK Verein hat in neun Ländern Europas das Sparverhalten der Verbraucher vor dem Hintergrund der gegenwärtigen Wirtschaftskrise untersucht. Während besonders die Konsumenten in Deutschland, Großbritannien, Frankreich und in Österreich in zahlreichen Bereichen versuchen, ihre Ausgaben zu reduzieren, ist für die Befragten in Spanien und in Polen sparen im Alltag derzeit kein so dringendes Thema. Knapp jeder Dritte in diesen beiden Ländern antwortet, gar nichts zu machen, um seine Haushaltskasse zu schonen.

Die dargestellten Ergebnisse stammen aus der Untersuchung „European Consumer Study 2010“. Im Rahmen dieser Studie wurden im Auftrag

des GfK Vereins im Winter 2009 insgesamt rund 10.200 Verbraucher in neun europäischen Ländern, und zwar in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, den Niederlanden, Spanien, Polen, Österreich und in Russland befragt.

Die Studie ist repräsentativ für 439 Mio. private Verbraucher ab 14 bzw. 15 Jahren in Europa. Diese Untersuchung beleuchtet grundlegende Trends des privaten Konsums.

Der GfK Verein ist eine Non-Profit-Organisation, die sich aus rund 600 Firmen und Einzelpersonen zusammensetzt. Weitere Informationen zu dieser Studie erhalten Sie bei: Ronald Frank, GfK Verein, Tel. 09 11/3 95-30 04, E-Mail: [ronald.frank@gfk-verein.org](mailto:ronald.frank@gfk-verein.org) **ZT**

# Preiswert und gut – aus Deutschland

Das Online-Portal Vedento unterstützt kleine innovative Labore bei der Gewinnung von Aufträgen und bietet ihnen umfangreiche Einsparpotenziale und eine nachhaltige effektive Laborauslastung.

Hinter Vedento steht ein Netzwerk von zahntechnischen Laboratorien. Alle Labore haben die Gemeinsamkeit, Zahnersatz zu attraktiven Preisen vollständig in Deutschland zu produzieren – und das bei hohem Qualitätsstandard. Auf der Internetplattform von Vedento kann jeder Zahnarzt nach der Registrierung unter [www.vedento.de](http://www.vedento.de) auf dieses Netzwerk zurückgreifen. ZT Zahntechnik Zeitung befragte Gründer und Zahntechniker Rainer Weckbach zu seinem Geschäftsmodell.

**ZT Herr Weckbach, welchen beruflichen Hintergrund bringen Sie als Eigentümer? Mein Partner Ivo Kovarik ist ein erfahrener Programmierer für Internetanwendungen. So können wir entsprechend schnell auf Ver-**

über ein sehr hohes Ausbildungs- und Qualitätsniveau verfügt. Aber wenn man die Preisgestaltung, die Kostenersatzpraxis oder die Konkurrenzmodelle mit Auslandszahnersatz anschaut, dann stößt man schnell auf verschiedene Fragen: Wo liegen in den Strukturen der Meisterlabore Vorteile, die man am Preis bemerkt, aber nicht an der Qualität? Unter diesem Aspekt sind mir Tätigkeiten wie die Akquise oder die Vermittlung von Aufträgen ins Auge gefallen. Daraus haben wir mit Vedento ein Geschäftsmodell entwickelt. Die formale Gründung fand zum 1. Januar 2009 statt. Seit August 2009 vermitteln wir Aufträge.

**ZT Was entgegnen Sie Leuten, die in Ihrem Modell nur eine weitere Version des**

aktionskosten. Wir verbessern die Effizienz und das spart Kosten. Wo das Preisdumping sein soll, weiß ich nicht. Ganz im Gegenteil. Wir sorgen dafür, dass Aufträge, die sonst ins Ausland vergeben worden wären, in Deutschland verbleiben. Das sorgt faktisch für mehr Arbeit bei uns. Bei unserem Konzept geht es um den Preis und die Leistung. Es geht um attraktive Preise, aber nicht um den niedrigsten Preis mit Qualitätsabstrichen. Das interessiert uns nicht.

**ZT Sie sind also seit rund einem halben Jahr am Markt. Wie viele Labore beziehungsweise Zahnärzte sind derzeit am Netzwerk beteiligt? Dazu zählen bis zum heutigen Tag rund 40 bis 50 Zahnärzte und in etwa 35 Labore. Dies sind quer über ganz Deutschland verteilt. Speziell die Labore müssen alle nachweislich in Deutschland produzieren und handwerklich strukturiert sein. Wir wenden uns nicht an die großen Betriebe mit 100 oder 50 Beschäftigten. Wir suchen eher kleinere Labore, die innovativ sind, die sich spezialisiert haben und etwas Besonderes in sich tragen.**

**ZT Wie gehen Sie bei der Auswahl Ihrer Labore und der Qualitätssicherung vor? Was uns interessiert ist, was passiert, nachdem es zu einer Transaktion gekommen ist. Wir fragen die Zahnärzte, wie sie die Zusammenarbeit mit den Laboren empfunden haben, wie sie mit der Passgenauigkeit und der Ästhetik zufrieden waren. Wir fragen natürlich auch beim Labor nach, wie die Absprachen liefen, wie die Modelle und die Abdrücke waren.**

**ZT Auf welche künftige Beteiligung am Netzwerk hoffen Sie? Wir möchten in diesem Jahr 150 Zahnärzte gewinnen. Auf**



Ivo Kovarik (l.) und Rainer Weckbach verhalfen mit ihrem Online-Portal Laboren zu mehr Aufträgen.

ersten Eindruck von dem Betrieb verschaffe. Worauf hat er sich spezialisiert? Mit welchen Materialien arbeitet er? Wie ist es um die Fluktuationsrate seiner Mitarbeiter bestellt? Nach einem positiven Gespräch schau ich mir das Labor vor Ort an. Dort achte ich auf die maschinelle Ausstattung und schätze die Investitionstätigkeit des Betriebes ein. Wichtiger ist mir aber die dauerhafte Komponente. Wir erkundigen uns bei allen Beteiligten, wie sie den Ablauf bewerten. Auf diese Weise verkleinert sich das Feld ganz automatisch.

**ZT Was passiert, wenn sich nach einer Weile herausstellt, dass ein Teilnehmer nicht den Anforderungen des Netzwerkes entspricht? Der kann leider nicht weiter Teil des Netzwerkes bleiben. Da sind wir rigoros. Jeder Zahnarzt trägt die gleiche Verantwortung gegenüber dem Patienten. Er muss sich darauf verlassen können, dass auf der anderen Seite jemand ist, der seinen Beruf wirklich ernst nimmt.**

**ZT Fallen für die Teilnehmer Gebühren am Netzwerk an? Ja, allerdings nur erfolgsbasiert. Es sind keine Fixpreise, ohne dass man eine Leistung bekommt. Pro vermitteltem Auftrag zahlen die Labore vier Prozent des Rechnungsbetrages. Allerdings ist die Kalkulationsvorlage ja auch in der Hand der Labore, so dass sie diese vier Prozent in ihrem Angebot ganz individuell berücksichtigen können. Für Zahnärzte ist die Teilnahme kostenlos.**

**ZT Für das Versenden der Arbeiten zwischen Labor und Praxis kommen Versandkosten zustande. Wer trägt diese zu welchen Teilen? Den Versand übernimmt vollkommen branchenüblich**

das Labor. Wir haben in Zusammenarbeit mit DHL hier eine Schnittstelle geschaffen, welche die Logistik extrem vereinfacht. Das Labor braucht nicht extra Etiketten drucken oder jemanden rufen. Mit einem Klick setzt man einen klar definierten Prozess in Gang. Am nächsten Tag kommt ein DHL-Mitarbeiter direkt in das Labor oder die Praxis mit gedrucktem Etikett und nimmt den verpackten Zahnersatz mit.

**ZT Wie genau gelingt es Ihren Netzwerkpartnern, ein solch attraktives Preisniveau zu realisieren? Ich selbst weiß, wie aufwendig es für die Labornhaber, in kleineren Laboren also den Zahntechnikermeister, ist. Für die bedeutete es einen enormen zeitlichen Aufwand, neue Kunden zu gewinnen oder bestehende Kundenverhältnisse zu pflegen. Der Meister verwendet vielleicht rund 40 Prozent seiner Zeit für die gesamte Verwaltungsarbeit. Und gerade in kleinen Laboren ist das genau die Zeit, die man nicht am Arbeitsplatz verbringen kann. An der Stelle setzt Vedento an und ermöglicht es, ganz bequem vom Labor aus deutschlandweit schnell an neue Aufträge zu gelangen. Nichtsdestotrotz geht es auch darum, seine Kapazitäten optimal auszulasten. Denn in der Summe kann ich dann auch einen Zahntechniker weiter beschäftigen, der gerade nicht so viel zu tun hat.**

**Herr Weckbach, vielen Dank für das Gespräch. ZT**

**ZT Adresse**

VEDENTO  
Rainer Weckbach und  
Ivo Kovarik GbR  
Bebelplatz 18  
50679 Köln  
Tel.: 02 21/2 61 84 97  
E-Mail: [info@vedento.de](mailto:info@vedento.de)  
[www.vedento.de](http://www.vedento.de)



40 Zahnärzte und 35 sorgfältig ausgesuchte Labore arbeiten über das Online-Portal zusammen.

besserungsvorschläge reagieren. Ich selbst bin ausgebildeter Zahntechniker und habe in dem Beruf gearbeitet. Mittlerweile bin ich Diplom-Handelslehrer.

**ZT Wie ist die Idee für Ihr Geschäftsmodell entstanden? Ich habe gesehen, dass es in der deutschen Zahntechnik Probleme gibt. Obwohl sie**

**Preisdumpings in der Zahntechnik sehen? Wir bieten eine Dienstleistung an, die Einsparpotenziale offeriert, die nicht an der eigentlichen Leistung ansetzen. Wir zeigen den Leuten lediglich, wie man weniger Zeit am Schreibtisch und mehr Zeit am Arbeitsplatz verbringen kann. Eine typische Minderung von Trans-**

## Faxantwort

### 03 41/4 84 74-2 90

Für den Kurs Perfect Smile – Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik 2010 am: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

04. Juni 2010 Warnemünde       02. Oktober 2010 Berlin  
 18. Juni 2010 Lindau             09. Oktober 2010 München  
 11. September 2010 Leipzig       27. November 2010 Hamburg  
 17. September 2010 Konstanz

melde ich folgende Personen verbindlich an:

Name/Vorname  ja  nein  
 DGKZ-Mitglied

Name/Vorname  ja  nein  
 DGKZ-Mitglied

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.

Praxisstempel

Datum/Unterschrift

ANZEIGE

# Perfect Smile

Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik

mit Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht

### Kursbeschreibung

Demonstration aller Schritte von A bis Z am Beispiel eines Patientenfalles (Fotos)

- A Erstberatung, Modelle, Fotos (AACD Views)
- B Perfect Smile Prinzipien
- C Fallplanung (KFO-Vorbehandlung, No Prep oder konventionell)
- D Wax-up, Präparationswall, Mock-up-Schablone
- E Präparationsablauf (Arch Bow, Deep Cut, Mock-up, Präparationsformen)
- F Laser Contouring der Gingiva
- G Evaluierung der Präparation
- H Abdrucknahme
- I Provisorium
- J Einprobe
- K Zementieren
- L Endergebnisse
- M No Prep Veneers (Lumineers) als minimalinvasive Alternative

1. Teil

Praktischer Workshop, jeder Teilnehmer vollzieht am Modell den in Teil 1 vorgestellten Patientenfall nach

- A Herstellung der Silikonwalle für Präparation und Mock-up/Provisorium
- B Präparation von bis zu 10 Veneers (15 bis 25) am Modell
- C Evaluierung der Präparation
- D Laserübung am Schweinekieferr

2. Teil

### Organisatorisches

Kursgebühr: 445,- € zzgl. MwSt. (In der Gebühr sind Materialien und Modelle enthalten.)  
 Mitglieder der DGKZ erhalten 45,- € Rabatt auf die Kursgebühr.  
 Tagungspauschale: 45,- € zzgl. MwSt. (Verpflegung und Tagungsgetränke)  
 Veranstalter  
 OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Tel.: 03 41/4 84 74-3 08,  
 Fax: 03 41/4 84 74-2 90, E-Mail: [event@oemus-media.de](mailto:event@oemus-media.de), [www.oemus.com](http://www.oemus.com)  
**Hinweis: Nähere Informationen zum Programm, den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Veranstaltungsorten finden Sie unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com)**

## Mit emotionaler Kommunikation den Patienten überzeugen

Um eine Behandlung durchführen zu lassen, müssen Menschen überzeugt sein. Um Zusatzgeschäft zu generieren, müssen Zahntechniker und Zahnärzte es gemeinsam schaffen, den Kunden sowohl emotional als auch logisch zu überzeugen. Wer es als Dentallabor versteht, diese beiden Ebenen zu nutzen, wird Produkte und Dienstleistungen an den Mann oder die Frau bringen – zum Nutzen des Patienten, des Zahnarztes und schließlich auch des Labors.

Patienten lassen Zahnbehandlungen durchführen, um einen gewissen Wert zu befriedigen. In erster Linie ist das Ziel natürlich, die eigenen Zähne möglichst lange gesund und einsatzfähig zu erhalten. Gleich an nächster Stelle stehen allerdings die Werte Schönheit und Zufriedenheit für sich selbst, ja vielleicht sogar Anerkennung von anderen. Um Patienten zu gewinnen, ist es also wichtig,

er diese Werte mit dem Produkt oder der Dienstleistung assoziieren. Dies alleine reicht meist aber noch nicht aus, um einen Patienten zu überzeugen. Wissenschaftlich wurde bewiesen, dass Menschen zu 95 % emotional und zu 5 % logisch kaufen. Sollte der Patient emotional also noch nicht ganz überzeugt sein, dann haben Sie den echten Wert des Kunden noch nicht herausgefunden

Beweise kann man also nie genug haben. Und in schriftlicher Form wirken diese doppelt, wie z. B.:

- ◆ Statistiken
- ◆ Untersuchungen
- ◆ Expertenzeugnis
- ◆ Schaustücke
- ◆ Artikel aus Fachzeitschriften
- ◆ Demonstrationen
- ◆ Referenzen
- ◆ Wirtschaftlichkeitsrechnungen

sie möchten das Gefühl (da sind wir schon wieder bei den Emotionen) haben, sich bewusst entschieden zu haben und diese Entscheidung auch logisch begründen können. Gerade exklusive Patienten sind meistens sehr kompetent, haben selbst Erfahrungen gesammelt, vielleicht im Vorfeld schon Erkundigungen eingezogen, kennen sich gut aus und möchten auch so behandelt werden. In der Überzeugungsphase kommt es deshalb umso mehr darauf an, welche Argumente sie bringen. Sind diese Argumente logisch aufgebaut und dem Patienten angepasst, dann haben Zahntechniker gute Chancen, den Patienten zu überzeugen. Deshalb sollten die Argumente dem Gesprächspartner und seinen Werten angepasst werden und logische Schlussfolgerungen die subjektiven Behauptungen spiegeln. Dies geht am besten und einfachsten in zwei Schritten:

### 1. Standpunkt äußern

Beim Standpunkt ist es wichtig, dass dieser neutral formuliert wird. ICH-Aussagen wirken wie eine Selbstdarstellung und MAN-Aussagen ebenfalls als versteckte Form der eigenen Meinung und so auch wieder wie eine Selbstdarstellung. Aus diesem Grund ist es wichtig, den Standpunkt ganz schlank und rein auf der Sachebene zu äußern. Wie zum Beispiel: „Erfolgreiche Menschen brauchen ein strahlendes Lächeln!“

### 2. Logische Begründung und emotionale Ansprache

Wie man es auch dreht und wendet, emotionale Ansprache und logische Begründung gehören einfach zusammen und müssen wohl dosiert verwendet werden. Je nachdem, in welchem Zustand sich ein Patient gerade befindet, muss der Zahntechniker ihm mehr emotionale Begründungen oder rationale Tatsachen mit Beweisen liefern. Damit wird

ANZEIGE



zeigt, dass es in der Überzeugungsphase nicht nur darauf ankommt, eine inhaltliche Begründung zu geben, sondern hauptsächlich auf die Satzstruktur und Formulierung. Verwenden Sie diese Wörter, um die Satzstruktur des Satzes logisch begründet erscheinen zu lassen. Diese Erkenntnis revolutioniert seit Jahren Fernsehspots und Zeitungsanzeigen. Dies hat nachweislich zu Umsatzsteigerungen geführt. Man hört oder sieht und liest immer wieder logische Begründungen in Verbindung mit Sprachmustern: „Wenn Sie nichts auf der Welt mehr lieben als Ihre Kinder und Ihre Kinder nichts so sehr mögen wie Nimm 2, dann geben Sie Ihren Kindern doch Nimm 2.“ Auch hier ist die emotionale Ansprache und eine – zumindest versuchte – logische Begründung enthalten. Emotionale Werte des Patienten können am besten mit einer Geschichte oder Metapher angesprochen werden. Ein Bild sagt mehr als 1.000 Worte. Ein Bild regt die Vorstellungskraft des Kunden an. Ein Bild ist emotional unterlegt. Folgt an dieser Stelle des Gesprächs mit dem Patienten eine Geschichte, dann wird die Überzeugungsphase plausibel, logisch und spricht die emotionalen Punkte, die 95 % der Entscheidung ausmachen, an. Deshalb sollten Argumentationen immer logisch und emotional verbunden werden. Noch erfolgreicher verläuft das Gespräch, wenn sie ohne Weiteres mehrere Begründungen (logisch und emotional) für einen Standpunkt verwenden. So hat der Patient für sich selber eine Rechtfertigung und kann die Behandlung auch gegenüber seinen Mitmenschen logisch begründen. Und doch ist die emotionale Geschichte, die den Wert des Patienten anspricht, meist der entscheidende Grund, warum er sich behandeln lässt, warum er sich für dieses Produkt und für diese Dienstleistung entscheidet.

anderen gehört hatte, sagte der Weise: „Es ist sehr einfach. Du musst den Namen deines Gasthauses ändern.“ – „Unmöglich!“, sagte der Gastwirt, „seit Generationen heißt es Silberstern und ist unter diesem Namen im ganzen Land bekannt.“ – „Nein“, sagte der Weise bestimmt, „du musst es nun die Fünf Glocken nennen und über dem Eingang sechs Glocken aufhängen.“ – „Sechs Glocken? Das ist doch absurd. Was soll das bewirken?“ – „Versuch es einmal, und sieh selbst“, sagte der Weise lächelnd. Also machte der Gastwirt einen Versuch und Folgendes geschah: Jeder Reisende, der an dem Gasthaus vorbeikam, ging hinein, um auf den Fehler aufmerksam zu machen. Jeder in dem Glauben, außer ihm habe ihn noch keiner bemerkt ... An dieser Geschichte wird zweierlei deutlich: Wie sehr wir uns beeinflussen lassen und wie groß doch die Neugier des Menschen ist. Beides können sich auch Zahntechniker zunutze machen. Wie schaffen Sie es also, bei Ihrem



dass wir auf der einen Seite das Gefühl des Menschen (also den angestrebten Wert) ansprechen und befriedigen, und auf der anderen Seite der Logik, also der rationalen Denkweise durch Tatsachen und Fakten entsprechen.

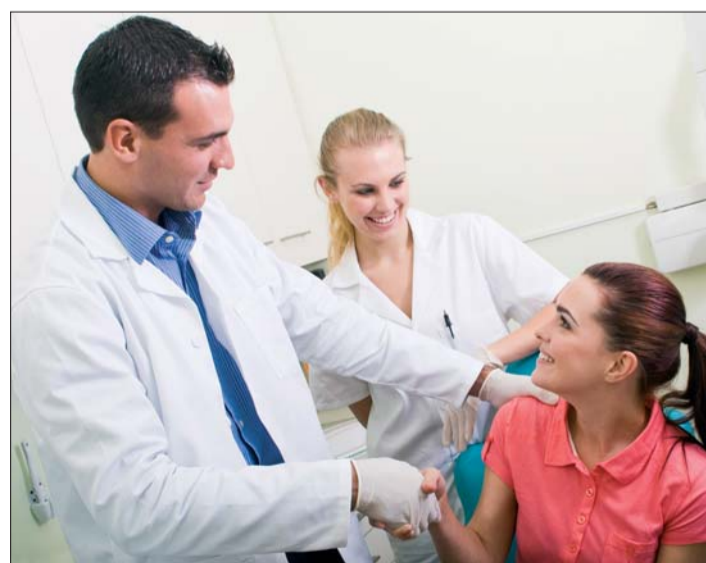
oder nicht intensiv mit dem Produkt oder der Dienstleistung assoziiert.

### Überzeugen durch Zeugen

Patienten wissen, dass Zahntechniker niemals schlecht über ihr Produkt reden würden. Sie wissen auch, dass gute Dentallabore in Zusammenarbeit mit dem Zahnarzt das Produkt ins Rampenlicht stellen und dem Patienten mit den besten Strategien alle Vorteile und Möglichkeiten aufzeigen. Schließlich wollen diese auch etwas daran verdienen, Patienten somit das Zahnarzt-Zahntechniker-Team nicht als neutrale Person betrachten. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass Zahntechniker ihre Aussagen und Argumente mit einem schriftlichen Beweis untermauern. Wenn wir das Wort überzeugen in seine Wortbestandteile zerlegen, so erkennt man den ursprünglich gemeinten Sinn: „über Zeugen“. Einer unabhängigen Institution, die das Produkt oder die Dienstleistung getestet hat, vertraut der Patient, weil diese keinen Vorteil hat, wenn eine bestimmte Behandlungsmethode eingesetzt wird. Mit dieser Technik holen erfolgreiche Zahntechniker quasi einen neutralen und imaginären Befürworter mit ins Boot.

### Ist doch logisch ...

Menschen brauchen logische Gründe, um ihre Behandlung (gerade wenn es sich dabei um eine Maßnahme nicht aus medizinischen Gründen handelt) rechtfertigen zu können – sich selbst gegenüber und vielleicht auch noch gegen-



über anderen Menschen (Ehepartner, Familie, Arbeitskollegen, privates Umfeld). Je mehr sich ein Zahntechniker darauf einstellt, umso leichter kann er eine teurere Behandlungsmethode oder mögliche Zusatzleistung an den Mann oder die Frau bringen. Schließlich wollen Patienten nicht unbewusst emotional gesteuert werden (auch, wenn dies natürlich geschieht und sie es nur nicht wahrnehmen),

der vorher geäußerte Standpunkt gefestigt und untermauert. Die Begründung sollte mit Wörtern formuliert werden wie:

- ◆ Tatsache ist, dass ...
- ◆ der Grund hierfür ist, dass ...
- ◆ weil ...
- ◆ deshalb ...
- ◆ denn ...
- ◆ Wenn ... dann ...

In sozialwissenschaftlichen Untersuchungen wurde ge-

### Die Psychologie des Überzeugens

Die genannten Werte sind die tiefsten emotionalen Gründe, warum ein Mensch dazu motiviert ist, sich behandeln zu lassen. Aufgabe eines Zahntechnikers ist es im ersten Schritt also, herauszufinden, welche Werte der Kunde befriedigen möchte. Dann kann

ANZEIGE

LASERSINTERN - UNENDLICHE WEITEN UND INDIKATIONEN...

NEM GERÜSTE IN VOLLENDUNG. Garantiert exzellente und konstante Ergebnisse. Gute Konditionen mit dem Plus an Service. Info: 040/86 60 82 23 www.flussfisch-dental.de

FLUSSFISCH

### ZT Information

#### Buch und Hörbuch

„So überzeugen Sie jeden – Durch Verkaufshypnose erfolgreicher argumentieren“

Nach Analysen der psychologischen Gesetzmäßigkeiten von Verkaufssituationen beschreibt der Autor Marc M. Galal in dem Ratgeber und auch im neu erschienenen Hörbuch „So überzeugen Sie jeden“, wie der Verkaufsprozess mithilfe von Schlüsselwörtern und Sprachmustern bei Kunden bewusst gesteuert bzw. eine hypnotische Wirkung erzielt und eine außergewöhnliche Präsentation inszeniert werden können. Es stellt Verkaufsstrategien dar, deren Stärke in der Verkaufssprache liegt. Das Buch und Hörbuch bietet neue Erkenntnisse, Tipps und viele praktische Beispiele zur Optimierung der eigenen Verkaufs- und Kommunikationsstrategien.

#### Buch

So überzeugen Sie jeden  
Neue Strategien durch „Verkaufshypnose“



W. Bertelsmann Verlag  
240 Seiten/Hardcover  
24,90 Euro  
ISBN 3-7639-3182-1

#### Hörbuch

So überzeugen Sie jeden  
Neue Strategien durch „Verkaufshypnose“  
Aufsteiger-Verlag, Zug/Schweiz  
5 CDs für 59,90 Euro  
ISBN 3-905357-54-2

### Eine fesselnde Neugier erzeugen

Es war einmal ein Gasthaus, das hieß Silberstern. Der Gastwirt kam auf keinen grünen Zweig, obgleich er alles tat, Gäste zu gewinnen: Er richtete das Haus gemütlich ein, sorgte für eine freundliche Bedienung und hielt die Preise in vernünftigen Grenzen. In seiner Verzweiflung fragte er einen weisen Menschen um Rat. Als dieser die jammervolle Geschichte des



ANZEIGE

Einfach, schnell und sicher Einkaufen  
www.wollner-dental.de



Patienten Spannung, ein fesselndes und unwiderstehliches Verlangen zu erzeugen? Ihrem Patienten das Gefühl zu geben, dass er ohne Ihr Produkt und die Behandlung durch den Zahnarzt nicht mehr leben kann? Gewiss, das klingt vielleicht etwas übertrieben. Aber machen wir uns nichts vor: Das Geld für Zusatzbehandlungen sitzt bei den meisten Patienten nicht mehr so locker. Vielleicht betrachten wir das Ganze aber noch einmal aus einer anderen Perspektive: Dass der Patient in Ihrem Produkt und der Behandlung die Erfüllung seines sehnlichsten Wunsches oder die Befreiung von einem ganz bestimmten Problem findet. Zunächst einmal muss er Ihnen zuhören. Denn, wenn Sie es nicht schaffen, ihm von seinem Glück zu erzählen, wie soll

Ohr bei Ihrem Patienten zu erzeugen. Wenn Sie Schmerzen oder ein Gefühl erzeugen wollen, damit Ihr Patient unbedingt Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung braucht, um endlich eine Lösung für sein Problem zu erhalten, dann sollten Sie zuerst Behauptungen aufstellen und danach Fragen stellen, um die Person noch tiefer in diesen Zustand zu versetzen. Jetzt haben Sie seine Neugier auf Ihrer Seite und können sich sicher sein, dass er Ihnen auch mit voller Aufmerksamkeit zuhört. Dann kann der Zahn-techniker z.B. folgende drei Strategien anwenden:

**1. Persönliche Überzeugungskraft**

Bei der persönlichen Überzeugungskraft wird ein Teil der Aussage als wahr unterstellt. Durch diese Voran-

Kunde möchte.) Möglich wird es auch, den bewussten Verstand zu umgehen, durch eingebettete Fragen, die u. a. eingeleitet werden mit „Ich frage mich, ob Sie die Bewunderung, die Ihre Mitmenschen Ihnen schenken, jetzt schon sehen können.“ (Wir gehen davon aus, dass er bewundert werden wird.)

**3. Tatsachen und Suggestionen verknüpfen**

Dieses Sprachmuster lädt den Gesprächspartner ein, zu glauben, dass wegen einer Tatsache notwendigerweise etwas anderes geschieht. Wir beginnen eine Äußerung mit Tatsachen (verbales Spiegeln), also Wahrheiten, die absolut unwiderlegbar sind, dann verknüpfen wir diese mit einer Suggestion. Ein Beispiel: Sie können das Produkt (Bild von einheitlichen Zahnkronen) sehen (Tatsache) und seinen Nutzen (Schönheit, Anerkennung im Job) einfach erkennen (Suggestion).

**4. Metaphern**

Wenn Sie Metaphern in einer Kommunikation verwenden, dann überzeugen Sie das Unterbewusstsein mit Wortbildern. Ziehen Sie eine Parallele mit dem, was Sie aussagen wollen, mit zahlreichen und anschaulichen Bildern. Wortbilder sind Bilder, die mit Worten gemalt worden sind. Statt: „Sie haben recht“ besser: „Sie haben ins Schwarze getroffen.“ Die erste Möglichkeit, wie Sie mit Metaphern arbeiten, ist ganz einfach. Sie ziehen einen Vergleich mit der Beschreibung und einem Wortbild: „Wenn Sie sich das erste Mal mit ihren neuen Zähnen im Spiegel zulächeln, ist es wie Schokolade. Sie können nie genug davon bekommen.“

**5. Geschichten**

Geschichten haben eine mächtige Wirkung auf uns Menschen, Sie formen unsere Gedanken und Überzeugungen. Diese Art der Kommunikation bewirkt, dass alle Ab-

wehrmechanismen und Filtersysteme, die jeder Mensch hat, umgangen werden. Dies geschieht z.B. durch selbst erlebte Geschichten: „Ich muss gestehen, dass es mein persönliches Trauma ist. Wenn ich ganz entspannt zu Hause sitze, kann ich mich schon sehen, wie ich mit diesem Auto fahre, und Sie können sich diesen Traum jetzt erfüllen. Sie sind ein Glückspilz!!!“ oder Sie lassen dritte Personen sprechen: „Der Preis ist zu hoch? Sie sprechen ein wichtiges Thema an, Herr Müller. Frau Zahn hat vor drei Monaten noch genau wie Sie gedacht. Jetzt, nach Abschluss der Behandlung, würde sie diese allerdings nie mehr rückgängig machen wollen, weil sie einfach zu viele Menschen positiv auf die Veränderung angesprochen haben. Frau Zahn ist über die Entscheidung immer noch sehr glücklich.“ Ihr Patient muss so sicher sein, so ein gutes Gefühl haben und in einem absoluten Spitzenzustand sein, dass er sagt: Hören Sie auf, ich will das jetzt unbedingt haben! Viele Menschen denken, die Macht zu besitzen, andere Menschen zu beeinflussen wäre etwas Schlechtes, weil die Menschen dann willenlos sind und Dinge machen, die sie vorher nicht getan hätten. Sie befürchten, dass Personen überredet oder manipuliert werden und nur deshalb etwas kaufen. Richtig! Wer die Macht besitzt, andere

Menschen zu überzeugen, kann vieles erreichen. Jede gelungene Kommunikation beeinflusst den Gesprächspartner. Zahn-techniker müssen sich also dessen bewusst sein, dass Sie bei jedem Kontakt mit einem Patienten diesen beeinflussen. Warum ihn also nicht von etwas überzeugen, von dem er profitieren kann, von einer Behandlung, ohne die er weniger zufrieden, glücklich oder erfolgreich wäre? Verwendet der Zahn-techniker dabei Verkaufslinguistik, also ganz spezielle Sprachmuster, so ist dies nichts Negatives, sondern eine positive Form der Beeinflussung – zum Wohle des Patienten.

**Fazit**

Die Welt wird von Menschen beherrscht, die die größten Überzeugungs-fähigkeiten haben. Wenn Sie als Zahn-techniker ein Produkt oder eine Behandlung verkaufen, womit Sie eine positive Veränderung bewirken, dann überzeugen Sie Ihre Patienten. Wenn Ihr Patient dadurch schöner, glücklicher und gesünder ist, dann wird es ihm nur helfen, wenn Sie ihn überzeugen. In einer Welt voller Überzeuger haben Sie die Wahl, selbst ein Überzeuger zu sein und diese Fähigkeiten zu besitzen oder Sie werden der sein, der überzeugt wird. Es ist ganz egal, ob Sie die besten Ideen, das beste Produkt

oder die beste Dienstleistung für die Menschheit haben, die die Welt verändert. Wenn Sie keine Überzeugungs-fähigkeit haben, werden Sie niemals eine Veränderung erreichen. Dieses Talent ist wohl das Wichtigste in unserer heutigen Zeit. ZT

**ZT Kurzvita**



Marc M. Galal

ist Vertriebs- und lizenzierte NLP-Experte und NLP-Trainer. Auf dieser Grundlage hat er das Verkaufskonzept NLS® Neuro-Linguistic-Selling entwickelt. Eine einzigartige Verkaufslinguistik macht NLS® zu einem unentbehrlichen Werkzeug für den modernen, professionellen Verkäufer.

**ZT Adresse**

Marc M. Galal Institut  
Rudolfstr. 13-17  
60327 Frankfurt am Main  
Tel.: 0 69/74 09 32 70  
E-Mail: info@marcgalal.com



dann ein gutes Geschäft zustande kommen?

Menschen haben bekanntlicherweise zwei große Motivationsknöpfe: Schmerz und Freude. Meist unternehmen wir Menschen mehr, um Schmerzen zu vermeiden, als Freude zu erlangen. Deshalb möchte ich fünf Schritte vorstellen, um eine lösungsorientierte Neugier zu erzeugen:

1. Problem aufzeigen, Aussagen treffen
2. Problem festigen, Fragen stellen, um in den gewünschten Zustand zu versetzen
3. Lösung andeuten mit Produkt/Dienstleistung
4. Beweise bringen und Aussage untermauern
5. Kunden klassifizieren

Sie kennen Ihre Patienten (und falls nicht, nehmen Sie sich zukünftig mehr Zeit, sowohl beim Vorgespräch mit dem Zahnarzt als auch für den Patienten) und wissen im Idealfall, mit welchen Problemen diese zu kämpfen haben. Sprechen Sie genau diese Probleme an, um ein offenes

nahme präsentieren wir unsere persönliche Überzeugung gegenüber unserem Produkt oder unserer Dienstleistung. Dies geschieht z.B. mit W-Fragen (Wie, wann, wie viel, wo, wer, was, welcher ...), wie z.B. „Wann wollen Sie am ehesten mit der Behandlung beginnen?“ (Wir gehen davon aus, dass er beginnen möchte.) Eine weitere Möglichkeit stellt das Bindewort „oder“ dar: „Ich frage mich, ob Sie die Behandlung mehr aus medizinischer oder optischer Sicht sehen?“ (Wir gehen davon aus, dass er die Behandlung durchführen lässt.)

**2. Den bewussten Verstand umgehen**

Beim Gedankenlesen behaupten wir, dass wir über die Gedanken und Gefühle unseres Gesprächspartners informiert sind, ohne den Prozess genauer zu benennen, woher wir diese Informationen haben. Ein Beispiel: „Sie fragen sich vielleicht, wie viel Sie investieren müssten, um in Zukunft noch strahlender lächeln zu können?“ (Wir tun so, als wüssten wir, was unser

**ZT Information**

**Seminar**

„Die Macht der Überzeugung“  
Produkte, Dienstleistungen oder gute Ideen verkaufen sich nicht von alleine. Der Markt ist transparent und der Kunde hat heute eine fast grenzenlose Auswahl an nahezu identischen Produkten unterschiedlicher Anbieter. Dennoch gibt es erfolgreiche und erfolglose Verkäufer. Welche Geheimnisse haben die erfolgreichsten Eliteverkäufer? Welche Sprachfertigkeit und Überzeugungskraft besitzen sie? Diese und viele weitere Fragen beantwortet der gefragte Verkaufstrainer Marc M. Galal in seinem Seminar „NLS® – Die Macht der Überzeugung“.

**Termine**

- 16.–18. April 2010 München
- 07.–09. Mai 2010 Düsseldorf
- 18.–20. Juni 2010 Berlin
- 02.–04. Juli 2010 Salzburg
- 17.–19. September 2010 Düsseldorf
- 01.–03. Oktober 2010 Basel
- 26.–28. November 2010 Stuttgart
- 10.–12. Dezember 2010 Frankfurt

Investition: 1.298,00 Euro zzgl. MwSt.

Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.marcgalal.com](http://www.marcgalal.com)

ANZEIGE



**Das innovative Gerüstmaterial**  
Metallfreie Gerüste selber fertigen  
Top-Qualität – nur viel einfacher und wirtschaftlicher!



**Einladung zur kostenfreien Informationsveranstaltung mit Live-Demo**

- |           |            |           |          |          |         |
|-----------|------------|-----------|----------|----------|---------|
| 13. MÄRZ  | FRANKFURT  | 21. APRIL | MÜNSTER  | 29. MAI  | ERFURT  |
| 31. MÄRZ  | DÜSSELDORF | 05. MAI   | HANNOVER | 05. JUNI | DRESDEN |
| 10. APRIL | MÜNCHEN    | 08. MAI   | NÜRNBERG | 09. JUNI | BREMEN  |
| 17. APRIL | FREIBURG   | 15. MAI   | STUTTART | 23. JUNI | KÖLN    |

**FAX-ANMELDUNG 07 91/85 58 23**

Ja, wir nehmen mit \_\_\_\_ Personen an folgender kostenloser Informationsveranstaltung teil: (bitte Personenanzahl einfügen bzw. ankreuzen)

- |  |  |   |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> 13.03. FRANKFURT  | <input type="checkbox"/> 21.04. MÜNSTER  | <input type="checkbox"/> 29.05. ERFURT  |
| <input type="checkbox"/> 31.03. DÜSSELDORF | <input type="checkbox"/> 05.05. HANNOVER | <input type="checkbox"/> 05.06. DRESDEN |
| <input type="checkbox"/> 10.04. MÜNCHEN    | <input type="checkbox"/> 08.05. NÜRNBERG | <input type="checkbox"/> 09.06. BREMEN  |
| <input type="checkbox"/> 17.04. FREIBURG   | <input type="checkbox"/> 15.05. STUTTART | <input type="checkbox"/> 23.06. KÖLN    |

Bitte teilen Sie uns noch den genauen Veranstaltungsort mit.

Firmenstempel/Ansprechpartner:

Telefon: \_\_\_\_\_

ANZEIGE

**Auropent® MagiCCeram® System**

**MagiCCeram®**  
Aufbrennkeramik vom Feinsten

Auropent®  
Legierungen ohne Kompromisse

www.auropent.com    Auropent® Fantasy GmbH - Tel.: +49 (0)221/9535620

## Wie funktionieren Computer-Netzwerke?

Netzwerke, also die Möglichkeit Computer miteinander zu verbinden, sind schon sehr lange ein wichtiges Thema in der Informationstechnologie und sie sind mittlerweile unverzichtbar geworden. Dieser Artikel gibt eine fundierte Einführung und beschreibt, wie Netzwerke funktionieren.

### Einführung

Das Zusammenschließen von mehreren Computern und anderen Geräten (z.B. Drucker) zu sogenannten Netzwerken zwecks gemeinsamen Informations- bzw. Datenaustauschs stellt in der Informationstechnologie (IT) eine Schlüsselrolle dar und wird in der IT-Welt immer wichtiger. Nicht zuletzt durch das Medium „Internet“ und deren Dienste bzw. Anwendungen sind die Netzwerk-Technologien zu einem Hype-Thema geworden. Da immer mehr Software-Anwendungen und Dienste in Netzwerken wie z.B. das Internet verlagert werden, spielt natürlich die Geschwindigkeit der Datenübertragung eine zentrale Rolle. Immer mehr Daten müssen in immer kürzerer Zeit und immer sicherer verarbeitet werden. Aus diesem Grund müssen die Computernetzwerke extrem leistungsfähig und Sicherheitsverfahren immer ausgefeilter sein.

Auf der anderen Seite wird heute bei einem Computerkauf eine leistungsfähige Netzwerkkarte vorausgesetzt und diese ist auch in jedem neuen Computer bereits eingebaut. Das setzt wiederum eine schnelle Datenverarbeitung und immer mehr Arbeits- bzw. Festplattenspeicher im Arbeitsplatz- oder Heimrechner voraus. Da die Entwicklung in diesem Bereich rasant und erfolgreich voranschreitet, beschert uns der Computertechnologie-Markt immer billigere und leistungsfähigere Geräte, die netzwerkbasiertere Lösungen ermöglichen. Genau das ist derzeit auf dem Markt zu beobachten. Immer mehr Unternehmen verlagern Software-Anwendungen von Desktop-Computern zu netzwerkbasiertere Anwendungen und stellt für die Unternehmen eine deutliche Kostenreduktion und bessere Wartbarkeit der Software dar.

### Definition Computer-Netzwerk

Als Computer-Netzwerk bezeichnet man den Verbund mehrerer Computer und Peripheriegeräten oder Gruppen von Computern und Peripheriegeräten zum Zwecke der Datenkommunikation. Das Netzwerk ermöglicht zudem eine gemeinsame Nutzung von „Ressourcen“ (z.B. ein gemeinsamer Internet-Zugang für alle) und zentrale Bereitstellung von Diensten bzw. Anwendungen (z.B. zen-

trale Abrechnungs-Software). Netzwerke werden auch immer dann eingesetzt, wenn größere räumliche Entfernungen überwunden werden müssen (z.B. zwei Niederlassungen eines Unternehmens in zwei verschiedenen Städten). Die Computer in einem Netzwerk haben natürlich auch unterschiedliche Aufgaben zu erledigen. Es existieren einerseits zentrale Computer, auf denen die Dienste und Funktionen für andere Computer angeboten werden. Diese „Server“ (engl.: to serve = bedienen) müssen sehr leistungsfähig sein und haben ein sogenanntes Server-Betriebssystem (meistens UNIX, LINUX oder MS Windows-Server) installiert. Andererseits gibt es viele „Clients“



(engl.: client = Kunde), die die „Server-Dienste“ dann in Anspruch nehmen.

Welche Server-Arten finden in Netzwerken Anwendung?

- Kommunikationssteuerung und Organisation der Kommunikation wie z.B. Kommunikation mit anderen Netzwerken (**Kommunikations-Server**)
- Speichern und Verwalten von Dateien (**File-Server**)
- Ausführen und Verwalten von Druckaufträgen (**Print-Server**)
- Verwalten und Organisation von externen Netz-Zugriffen (**Access-Server**).

### Netzwerke – Architekturen, Einteilung und Topologien

#### Architekturen

Die Organisation der Kommunikation zwischen den Netzwerkgeräten wird als Netzwerkarchitektur bezeichnet. Man unterscheidet:

- **Peer-to-Peer Netzwerk:** Hierbei können zwei oder mehrere Computer gleichberechtigt miteinander verbunden werden. Alle Computer sind Server und Client und alle Ressourcen eines angeschlossenen Gerätes können allen anderen Geräten zur Verfügung gestellt werden.

- **Client-Server-Netzwerk:** Hierbei bietet ein Server Dienste und Funktionen an, die von den Client-Geräten angefordert werden können.
- **Terminal-Server-Netzwerk:** Hierbei sind die Clients in ihrem Funktionsumfang stark eingeschränkt und beziehen von einem Terminal-Server nur ein Abbild der Bedienoberfläche. Die Anwendersoftware läuft komplett auf dem Terminal-Server.
- **Mittlere Datentechnik:** Ein zentraler Server bzw. Server-Verbund, an dem Terminals angeschlossen sind. Ein typisches Beispiel ist ein Großunternehmen mit einem Zentralrechner in einem Rechenzentrum, an dem alle Arbeitsplatzrech-

ner als Bedienkonsolen angeschlossen sind.

- **Cluster:** Ein Cluster ist ein Verbund von Servern, der als leistungsstarkes Gesamtsystem den Clients zur Verfügung steht.

#### Einteilungen

Computer-Netzwerke werden nach ihrer räumlichen Ausdehnung (Größe des Netzwerkes) unterschieden (nur die Wichtigsten werden hier beschrieben):

- Das LAN (Local Area Network) wird meistens in Unternehmen eingesetzt und hat eine maximale Ausdehnung von 900 Meter.
- Das MAN (Metropolitan Network) hat eine maximale Ausdehnung von 60 Kilometer und wird für Stadt- und Regionalnetzwerke eingesetzt.
- Das WAN (Wide Area Network) wird für kontinentale und interkontinentale Kommunikation verwendet.

#### Topologien

Computer-Netzwerke werden außerdem nach ihrem technischen Aufbau und ihrer Funktionsweise unterschieden (nur die Wichtigsten werden hier beschrieben):

- **Stern-Topologie:** Es werden alle Geräte zen-

tral mit einem Sternpunkt (Switch) verbunden.

- **Ring-Topologie:** Es werden alle Geräte nacheinander folgend in Form eines Ringes verbunden (z.B. Token Ring). Hier kann immer nur ein Gerät im Ring eine umlaufende Nachricht bearbeiten. Das Token ist dann von diesem Gerät belegt.
- **Bus-Topologie:** Es können Geräte an einem „Bus“ beliebig angekoppelt werden (ideal für kleine lokale Netzwerke geeignet). Ein bekanntes Beispiel ist das „Ethernet“-Netzwerk. Die gemeinsame Datenleitung ist ein Koaxialkabel und stellt den Bus dar. Alle Geräte sind hier gleichberechtigt.
- **Vermaschte Topologie:** In dieser Topologie ist ein angeschlossenes Gerät über mehrere physikalische Verbindungen mit anderen Systemen verbunden. Vollständige Vermaschung bedeutet, dass alle Geräte mit allen anderen verbunden sind.
- **Backbone-Netze:** Backbone-Netze verbinden einzelne Netze zu einem Gesamtnetz. Technisch werden Backbone-Netze als Ringnetze mit Lichtwellenleitern realisiert.

In der Praxis vorkommende Netztopologien wie z.B. das Telefonnetz sind in den meisten Fällen Mischformen.

### Übertragungsmedien für Netzwerke

Ein Übertragungsmedium ist prinzipiell eine technische Einrichtung zur möglichst schnellen und sicheren Übertragung der Informationen in Form von elektrischen Signalen. Zum Einsatz kommen Kupferkabel, Lichtwellenleiter aus Glasfasern, Funkübertragung über die Luft und Niederspannungsleitungen. Die Übertragungsgeschwindigkeit bei Koaxialkabel beträgt 10 Mbit/s und ist bei Lichtwellenleitern mit 10 Gbit/s am höchsten.

### Nachrichtenprotokolle

Übertragungs- bzw. Kommunikationsprotokolle legen fest, wie die Übertragung der Nachrichten und welche Nachrichten innerhalb eines Netzwerkes organisiert werden. Zum Beispiel werden für das Senden und Empfangen einer E-Mail-Nachricht die genormten Protokolle „POP“ (Post Office Protokoll) und

ANZEIGE

Seit 25 Jahren  
**Altgold - Ankauf**  
 zu Tageshöchstpreisen  
 kompetent - seriös - zuverlässig - schnell - mit Abholservice

Wir kaufen an:  
**Zahngold - Feilung - Plättchen**  
**Münzen - Schmuck - Gekräzt**  
**Bruchgold**

0 51 61 / 98 58-0  
**M AHLDEN**  
 Dentallegierungen  
 Hanns-Hoerbiger-Straße 11  
 29664 Walsrode

„SMTP“ (Simple Mail Transfer Protokoll) eingesetzt. Die Protokolle regeln bis ins letzte Bit genau die Reihenfolge der Nachrichten, sodass z.B. die E-Mail-Nachricht auch komplett im Postfach des Empfängers landet und dort abgeholt werden kann. POP und SMTP gehören zu der Familie der **Protokolle in der Anwendungsschicht**, da die Anwendersoftware direkt mit diesen Protokollen arbeitet. Die Protokollfamilie TCP/IP gehört zu **Protokollen in der Transportschicht und Netzwerkschicht** und liegt aus Softwaresicht unterhalb der Anwendungsprotokolle, d.h. POP und SMTP setzen auf TCP/IP auf, verpacken somit die Nachrichten in TCP/IP-Nachrichten. Genau gesagt wird ein Anwendungsprotokoll in eine TCP/IP-Nachricht eingebettet.

### Funktionselemente von Netzwerken

#### Bridge

Eine Bridge verbindet mehrere Teilnetze miteinander und überträgt die Datenpakete zwischen den Teilnetzen. Es wird keine Datenbearbeitung durchgeführt.

#### Switch

Ein Switch hat den ähnlichen Funktionsumfang wie eine Bridge, deshalb wird ein Switch auch als Multiport-Switch bezeichnet. Mithilfe eines Switches lässt sich ein Netzwerk in mehrere Segmente unterteilen.

#### Hub

Ein Hub stellt einen einfachen Sternpunkt-Datenverteiler dar. Zusätzlich kann der Hub auch eine Verstärkerfunktion beinhalten (Multiport-Repeater).

#### Router

Mit Routern können Netzwerke unterschiedlicher Topologie und Protokollen miteinander verbunden werden. Die Hauptaufgabe des Routers ist die „Wegfindung“. Mittels sogenannter „Routing-Tabellen“ können die Router das Zielsystem im Netzwerk finden und die Nachrichten somit Routing abhängig weiterleiten. Die Routing-Tabellen können statisch sein, d.h. die Routing-Tabelle wird einmal am Anfang manuell hinterlegt, oder dynamisch, hierbei wird die Routing-Tabelle automatisch gebildet.

#### Gateway

Mittels Gateways lassen sich Netzwerke unterschiedlichen Typs mit unterschiedlichen Protokollen miteinander verbinden. In öffentlichen Netzen arbeitet ein Gateway als Übertragungs-

einrichtung zwischen Netzen verschiedener Betreiber oder unterschiedlicher nationaler Netze.

#### Repeater

Ein Repeater fungiert als Signalverstärker und wird für die Entfernungsüberbrückung eingesetzt. Er verbindet die Teilnetze (gleiche Topologie vorausgesetzt) und führt keine Datenbearbeitung durch.

#### IP-Adresse

Eine IP-Adresse kennzeichnet ein Rechnersystem und ist im Netzwerk eindeutig. Eine typische IP-Adresse könnte sein: 192.168.134.101. Sie ist in vier Teile untergliedert und zeigt die Netzwerkzugehörigkeit und die Geräteadresse mittels einer Filtermaske (Subnetzmaske). Durch die Bildung von Subnetzen ist eine Gliederung eines Netzwerkes in mehrere Teilnetze möglich.

#### Portnummern

Mithilfe von Portnummern wird die Verbindung zu Diensten auf vernetzten Stationen hergestellt, z.B. der Dienst SMTP wird mit der Portnummer 25 zugewiesen, FTP mit der Portnummer 20/21.

#### MAC-Adresse

Jede Netzwerkkarte besitzt auch eine weltweit eindeutige MAC (Media Access Control)-Adresse. Sie ist die hardwaremäßige Adresse der Netzwerkkarte und stellt eine 48 Bit große Zahl dar. Mit der MAC-Adresse wird der Zugriff auf das Übertragungsmedium gesteuert. Aus diesem Grund muss auch die Kartenadresse übermittelt werden.

### ZT Der Autor



Autor Thomas Burgard entwickelt Dentallabor-Management-Software und erstellt professionelle Internetauftritte für Unternehmen.

### ZT Adresse

Dipl.-Ing. (FH) Thomas Burgard  
 Bavariastr. 18b  
 80336 München  
 Tel.: 0 89/54 07 07-10  
 Fax: 0 89/54 07 07-11  
 E-Mail: info@burgardsoft.de  
 www.burgardsoft.de

ANZEIGE

Symposium  
**CAD/CAM-Technologie**  
 in der Implantatprothetik

» 01./02. Oktober 2010  
 in Berlin

**FAXANTWORT**  
 03 41/4 84 74-2 90

Bitte senden Sie mir das Programm zum Symposium  
 CAD/CAM-Technologie in der Implantatprothetik  
 am 01./02. Oktober 2010 in Berlin zu.

Praxisstempel

ZT 3/10

# 11. EXPERTENSYMPOSIUM INNOVATIONEN IMPLANTOLOGIE

Moderne Konzepte der Knochen- und Geweberegeneration in der Parodontologie und Implantologie

# IMPLANTOLOGY START UP 2010

Der sichere Einstieg in die Implantologie



**NEU**  
Programmheft als E-Paper  
[www.event-iec.de](http://www.event-iec.de)  
[www.event-esi.de](http://www.event-esi.de)

30. APRIL – 1. MAI 2010 // DÜSSELDORF // Hilton Hotel

## //11. EXPERTENSYMPOSIUM

## //IMPLANTOLOGY START UP 2010

### REFERENTEN

Vis. Prof. Dr. Dr. Andreas H. Valentin/Mannheim | Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas/Mainz | Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz | Prof. Dr. Jürgen Becker/Düsseldorf | Prof. Dr. Mauro Marincola/Rom (IT) | Prof. Dr. Thomas Weischer/Essen | Prof. Dr. Gregor-G. Zafropoulos/Düsseldorf | Dr. Dr. Rahib Nahas/Bremen | Priv.-Doz. Dr. Florian Beuer/München | Priv.-Doz. Dr. Frank Schwarz/Düsseldorf | Dr. Peter Gehlhar/Essen | Dr. Friedhelm Heinemann/Morsbach | Dr. Andreas Kurrek/Ratingen | Dr. Isabella Rocchietta, DDS/Mailand (IT) | Dr. Mario Rocuzzo/Mailand (IT) | Dr. Achim W. Schmidt, M.Sc./München | Milan Michalides/Stuhr-Brinkum

### THEMEN

Langzeiterfolgs- und Verluste verschiedener Implantattypen inseriert im regenerierten Knochen | Moderne implantologische Maßnahmen zur Minimierung von augmentativen Konzepten | Horizontale Augmentation des Oberkiefers, beidseitiger Sinuslift und Insertion für zwölf Alttech Implantate | Die dreidimensionale Augmentation in der Implantologie – unter Berücksichtigung neuer Materialien | Moderne Konzepte in der Implantologie: Erleichterung vs. Risiken | Implantate und Allgemeinmedizin – was muss man beachten? | Implantology online – informationeducation-communication | Augmentation oder Implantation – gibt es die evidenzbasierte Indikation? | Rekonstruktion von komplexen atrophischen Situationen – Behandlungswege und Langzeitergebnisse | Ansätze zur Vermeidung von Komplikationen bei Maximallösungen | Reverse Guide Implant Technique (RGIT) – Navigierte Implantation ohne spezielle Software möglich? | Knochenregeneration und Wachstumsfaktoren | Aktuelle Aspekte zur Ätiologie und Pathogenese periimplantärer Entzündungen | Vertikale Augmentation: Indikationen, OP-Techniken und Risiken | Implantatdesign – sind Unterschiede klinisch relevant? | Weichgewebsmanagement bei geschlossener und offener Einheilung im Seitenzahnbereich | Zirkoniumdioxid versus Titan in der Implantatprothetik

### WORKSHOPS

■ 1. STAFFEL//10.00 – 12.00 Uhr

**1.1 MIS//Dr. Mathias Plöger/Detmold**  
Implantatinserion mit dem MIS-System. Implantatplanung und Diagnostik mit Kodak DVT, med3D-Software und MIS MGuide-System. Augmentationstechniken eindimensional (lateral) bis dreidimensional (humaner Block-P). Referentendemonstration am Schweinekiefer.

**1.2 Dentegris//Prof. Dr. Gregor-G. Zafropoulos/Düsseldorf**  
Sofort- und Spätbelastungskonzepte von Implantaten im weichen und regenerierten Knochen. Vom Einzelimplantat bis zur Gesamtsanierung

**1.3 CAMLOG//Dr. Peter Bongard/Moers**  
Weichgewebsmanagement um Implantate für Fortgeschrittene

Bitte beachten Sie, dass Sie in jedem Zeitraum nur an einem Workshop teilnehmen können!

**1.4 Sybron Implant Solutions//Dr. Achim W. Schmidt, M.Sc./München**  
Praxisrelevante Regenerationsmaterialien in der Anwendung (Praktischer Workshop)

■ 2. STAFFEL//13.00 – 15.00 Uhr

**2.1 Henry Schein//Dr. Peter Gehlhar/Essen**  
Knochenblockentnahme am Unterkiefer und 3-D-Augmentation

**2.2 OTmedical//Milan Michalides, Emanuela Michalides/Stuhr-Brinkum**  
Minimalinvasive Implantation

**2.3 Bicon//Prof. Dr. Mauro Marincola/Rom (IT)**  
Die Anwendung moderner implantologischer Maßnahmen zur Minimierung von augmentativen Konzepten

**2.4 Dr. Ronny Gläser, M.Sc./Senden**  
Augmentationskonzepte

### REFERENTEN

Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas/Mainz | Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz | Prof. Dr. Michael Augthun/Mülheim | Prof. Dr. Jürgen Becker/Düsseldorf | Prof. Dr. Jochen Jackowski/Witten | Prof. Dr. Stefan Wolfart/Aachen | Priv.-Doz. Dr. Florian Beuer/München | Priv.-Doz. Dr. Frank Schwarz/Düsseldorf | OÄ Dr. Gabriele Diedrichs/Düsseldorf | OÄ Dr. Gudrun Lübberink/Düsseldorf | Dr. Isabella Rocchietta, DDS/Mailand (IT) | Dr. Mario Rocuzzo/Mailand (IT)

### THEMEN

Systemische Risikofaktoren – welche sind für die Implantologie relevant? | Aktuelle Verfahren zur Planung von implantatgetragenen Zahnersatz | Augmentative Verfahren – welche sind praxisbewährt? | Herausnehmbare Zahnersatz auf Implantaten | Implantate in der KFO – welche Perspektiven eröffnen Miniimplantate? Festsitzender Zahnersatz auf Implantaten | Knochenregeneration und Wachstumsfaktoren | Aktuelle Aspekte zur Ätiologie und Pathogenese periimplantärer Entzündungen | Vertikale Augmentation: Indikationen, OP-Techniken und Risiken | Implantatdesign – sind Unterschiede klinisch relevant? | Weichgewebsmanagement bei geschlossener und offener Einheilung im Seitenzahnbereich | Zirkoniumdioxid versus Titan in der Implantatprothetik

### WORKSHOPS

■ 15.30 – 17.00 Uhr und 17.30 – 19.00 Uhr

**1.1 CAMLOG//Dr. Peter Bongard/Moers**  
Einfaches Weichgewebsmanagement und voraussagbare Implantation Die Kombination als Schlüssel zum Erfolg

**1.2 MIS//Dr. Mathias Plöger/Detmold**  
Implantatinserion mit dem MIS-System. Implantatplanung und Diagnostik mit Kodak DVT, med3D-Software und MIS MGuide-System. Augmentationstechniken eindimensional (lateral) bis dreidimensional (humaner Block-P). Referentendemonstration am Schweinekiefer.

**1.3 Straumann//Dr. Stefan Schnitzer/Konstanz**  
Straumann: ein chirurgisches Vorgehen – alle Optionen  
Vorstellung des Straumann® Dental Implant Systems mit praktischen Übungen

**1.4 Sybron Implant Solutions//Dr. Achim W. Schmidt, M.Sc./München**

Der sichere und leichte Einstieg in die Implantologie – das PITT-EASY Implantatsystem

**1.5 KSI-Bauer-Schraube//Andrea Bauer/Bad Nauheim Renate Bauer-Küchle/Bad Nauheim**  
Das K.S.I.-System: Vorteil durch Einteiligkeit! Minimalinvasive Implantation und Sofortbelastung (inkl. praktischen Hands-on)

**1.6 OTmedical//Milan Michalides, Emanuela Michalides/Stuhr-Brinkum**  
Implantologie 2.0 – Der einfache Einstieg  
Das OT medical-Implantologiekonzept: Vorstellung und praktische Übungen am Kunststoffkiefer

**HINWEIS:** Die Workshops sind zum Teil mit Hands-on.

Bitte beachten Sie, dass Sie in jedem Zeitraum nur an einem Workshop teilnehmen können! Notieren Sie die von Ihnen gewählten Kurse bitte auf dem Anmeldeformular.

Nähere Informationen zu den Spezialpodien, Parallelveranstaltungen und Allgemeinen Geschäftsbedingungen für das EXPERTENSYMPOSIUM und IMPLANTOLOGY START UP 2010 finden Sie unter [www.event-esi.de](http://www.event-esi.de) bzw. [www.event-iec.de](http://www.event-iec.de)

## HELFERINNEN//FREITAG, 30. APRIL 2010

**Ute Rabing/Dörverden//10.00 – 18.30 Uhr**  
Prophylaxe in der Implantologie – auf die richtige Strategie kommt es an | Qualitätsmanagement in der Implantologie – Welche Rolle spielt die Assistenz | Kommunikationseminar – Kommunikation, Marketing, die Rolle der Mitarbeiterin in einem erfolgreichen Dienstleistungsunternehmen

**Veranstaltungsort/Hotelunterkunft**  
 Hilton Hotel Düsseldorf  
Georg-Glock-Straße 20  
40474 Düsseldorf  
Tel.: 02 11/43 77-0  
Fax: 02 11/43 77-25 19  
[www.hilton.de](http://www.hilton.de)

**Zimmerpreise**  
EZ 129,- € exkl. Frühstück    DZ 149,- € exkl. Frühstück  
Aufpreis: Deluxe 15,- €, Executive 70,- €  
Frühstück: 25,- € pro Person

## ORGANISATORISCHES

**Kongressgebühren**  
Zahnarzt 195,- € zzgl. MwSt.  
Helferin/Zahntechniker/ 95,- € zzgl. MwSt.  
Assistenten (mit Nachweis)  
Studenten mit Nachweis nur Tagungspauschale  
**Teampreise**  
ZA, ZT oder ZAH (2 Personen) 250,- € zzgl. MwSt.  
ZA, ZT, ZAH (3 Personen) 350,- € zzgl. MwSt.  
Tagungspauschale  
Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten. 95,- € zzgl. MwSt.  
(umfasst Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Mittagessen)

**Veranstalter**  
OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08  
[event@oemus-media.de](mailto:event@oemus-media.de)  
[www.oemus.com](http://www.oemus.com)

**Wissenschaftliche Leitung**  
IMPLANTOLOGY START UP 2010//  
Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz  
11. EXPERTENSYMPOSIUM//  
Prof. Dr. Jürgen Becker

## HELFERINNEN//SAMSTAG, 1. MAI 2010

**SEMINAR ZUR HYGIENEBEAUFTRAGTEN**  
Erfolgreiche Umsetzung der Empfehlungen des RKI in der Praxis

09.00 – 16.00 Uhr (inkl. Pausen 10.45 – 11.15 Uhr und 13.00 – 14.00 Uhr)

**Referenten: Dr. Regina Becker/Düsseldorf**  
**ZFA Silja Grabitzki/Düsseldorf**

■ Kurs + Praktische Demonstrationen

Ziel des Kurses ist die Vermittlung von aktuellen Entwicklungen auf dem Gebiet der Aufbereitung von Medizinprodukten.

Nähere Informationen zu den Kursinhalten und praktischen Demonstrationen zum Seminar der Hygienebeauftragten finden Sie unter [www.event-iec.de](http://www.event-iec.de) bzw. [www.event-esi.de](http://www.event-esi.de)

**IMPLANTOLOGY START UP  
11. EXPERTENSYMPOSIUM**

Anmeldeformular per Fax an  
**03 41/4 84 74-2 90**  
oder per Post an

**OEMUS MEDIA AG**  
**Holbeinstraße 29**  
**04229 Leipzig**

ZT 3/10

Für den **IMPLANTOLOGY START UP** bzw. dem **11. EXPERTENSYMPOSIUM** am 30. April/1. Mai 2010 in Düsseldorf melde ich folgende Personen verbindlich an:

	<input type="checkbox"/> IMPL START UP	WORKSHOPS	
	<input type="checkbox"/> EXPERTENSYM.	1. Staffel _____	<input type="checkbox"/> Helferinnen FR
		2. Staffel _____	<input type="checkbox"/> Helferinnen SA
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit		(Bitte Nummer eintragen bzw. ankreuzen)	
	<input type="checkbox"/> IMPL START UP	WORKSHOPS	
	<input type="checkbox"/> EXPERTENSYM.	1. Staffel _____	<input type="checkbox"/> Helferinnen FR
		2. Staffel _____	<input type="checkbox"/> Helferinnen SA
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit		(Bitte Nummer eintragen bzw. ankreuzen)	
Praxisstempel/Laborstempel		Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den <b>IMPLANTOLOGY START UP</b> bzw. dem <b>11. EXPERTENSYMPOSIUM</b> erkenne ich an.	
E-Mail		Datum/Unterschrift	

## Der Unterschied zwischen Spritzen und Pressen

Vor über zwanzig Jahren erschien eine Arbeit über das Spritzgussverfahren mit dem Titel „Prothesen aus Thermoplast – Spritzgussverfahren im Kartuschensystem“. Man könnte annehmen, dass seitdem die Terminologie bezüglich verschiedener Herstellungsverfahren klar gewesen wäre. Weil dem nicht so ist, stellt Autor Ralf Gerschütz einen ausführlichen Vergleich verschiedener Prothesen-Kunststoffe und Herstellungsverfahren auf.

### Inakzeptable Bezeichnungen

Nach wie vor findet man in allen einschlägigen Lexika Einträge wie diese: „Die in einem Massezylinder durch Erwärmen plastifizierte Formmasse (Kunststoffe oder Metall) wird unter Druck durch eine Düse in die Hohlform eingespritzt. Spritzgießen wird hauptsächlich bei nicht härtbaren Formmassen und Spritzpressen vor allem bei härtbaren Formmassen angewandt.“ Dass es sich bei Spritzgießen um Spritzguss handelt, ist verständlich. Was bei härtbaren Formmassen aber das Spritzpressen sein soll, ist nicht erklärbar, bestenfalls eine Fehlinterpretation. Selbst namhafte Forscher sahen es als wenig sinnvoll an, von Spritzpressen zu sprechen, da ein solches Verfahren weder damals noch heute zur Herstellung von Prothesen angewandt wird. Noch weniger akzeptabel für Druckpressgeräte ist die Bezeichnung Injektionsverfahren, weil damit etwas völlig anderes und falsches ausgesagt wäre.

Um so mehr erstaunt es, wenn das Bayerische Zahnärzteblatt (BZB) 2003 in einem Beitrag (Heft 07-08, S. 27-29) von Spritzpressverfahren spricht. Die verwirrenden Bezeichnungen scheinen heute noch nicht geklärt zu sein. Daher lohnt der Versuch, Ordnung in die verschiedenen Prothesenherstellungsverfahren zu bringen.

Die Druckpressverfahren von bekannten Firmen stellen nicht das momentane Optimum an Prothesen dar. Alle Druckpressgeräte haben nur mit Chemoplasten (heiß oder kalt) zu tun und unterliegen damit den Folgen der chemoplastischen Prothesen in Bezug auf Veränderungen.

Die Qualität des Spritzgusses – gemeint ist hier das originale Polyapress-Spritzgussverfahren – steht bei herausnehmbarem und bei feststehendem Zahnersatz an der Spitze. Und dies nicht nur in chemischer und physikalischer Hinsicht (Formbeständigkeit der Prothese sowie belagabweisende Oberfläche). Dieses Spritzgussverfahren bietet dem Allergiepazienten absolute Verträglichkeit – ein Qualitätsmerkmal, das selbst für den „Normal“-Prothesenträger attraktiv ist. Von ihrer Wertigkeit her stehen die verschiedenen Herstellungsverfahren daher in folgender Reihenfolge: Spritzguss, Fließpressen, Druckpressen, Pulver-Flüssigkeit.

### Grundlegendes zum Spritzguss

Die Definition des Spritzgusses im Lexikon der Zahnmedizin trifft nur für den Bereich der Industrie zu. Dort hatte man sich erheblich früher die besseren Eigenschaften des Spritzgussmaterials zunutze gemacht, das die Möglichkeit bot, genormte Massenartikel serienweise in einem Massezylindergerät herzustellen.

ANZEIGE



Solche und ähnliche Spritzgusskunststoffe wollte man wegen ihrer besseren chemischen und physikalischen Eigenschaften in der Zahntechnik nutzbar machen. Dies scheiterte zunächst daran, dass es sich in der Zahntechnik nur um individuelle Einzelstücke handelt und vorgeschriebene Hohlformen hier nicht zum Erfolg führen konnten. In der Zahntechnik suchte man bereits in den Sechzigerjahren des 20. Jahrhunderts andere Wege, weil die Industriegießmaschinen – außer der Möglichkeit, Spritzkunststoffe in der Zahntechnik zu verwenden – zu viele Nachteile hatten. Das Material wurde in



Abb. 1: Fertige Wachsmodellation eingebettet bereit zum Spritzen.



Abb. 2 und 3: Wachsmodellation eingebettet mit kleinem Vorwall.



Abb. 4: Fertige Arbeit auf dem Modell.



Abb. 5: Die eingesetzte Arbeit im Patienten.

einem Zylinder aufbewahrt, der, wenn er nicht ständig gesäubert wurde, altes Material enthält. Wurde dieses des Öfteren aufgeheizt, baute es schließlich so ab, dass die Vorteile des Spritzgusses ins Gegenteil umschlugen. Das Material hatte seine Werte verloren und das Endprodukt, die Prothese, konnte nicht mehr mit anderen Kunststoffarten konkurrieren.

### Kartuschensystem für die Zahntechnik

Ebenso störend wirkte sich die Düse selbst aus, weil hier altes Material meistens überhitzt wurde und man genötigt war, das überhitzte Material auszustoßen, um mit dem noch im Zylinder befindlichen, nicht überhitzten Material die Prothese zu spritzen. Hier den richtigen Übergang zu finden, war äußerst schwierig.

Es galt also nicht nur den Massezylinder der bekannten Spritzgussgeräte zu ersetzen, sondern der Zahntechnik ein vollkommeneres System anzubieten, damit der Spritzkunststoff richtig und fehlerfrei verarbeitet werden konnte.

Das bereits Anfang der 60er-Jahre entwickelte Kartuschensystem im Polyapress-Spritzgussverfahren brachte hier eine Lösung. Es hat sich über die Jahre erwiesen, dass die Arbeitsmethode im Kartuschensystem fehlerfreie Spritzergebnisse bringt, was um so wichtiger ist, als der Spritzvorgang in der Zahntechnik nicht beliebig wiederholt werden kann. Eine nicht vollkommene oder nur teilweise gelungene Spritzung stellt den ganzen Ablauf der Prothesenherstellung infrage.

Durch das Kartuschensystem wurde es möglich, Prothesen wahlweise aus verschiedenartigen Kunststoffen ohne Fehlergebnisse und Materialverlust herzustellen. Die Kartusche – eine allseitig geschlossene Alu-Hülse – schützt gleichzeitig den Zylinder vor dem Material, sodass eine Reinigung entfällt und auch die Materialverschmutzung verhindert wird. Fehlerhafte Materialmischungsverhältnisse sind durch die fertige Kunststofflieferung in der Kartusche ausgeschlossen. Wenn man so will, stellt die Kartusche einen eigenen, kleinen Massezylinder dar, der so ausgerichtet ist, dass für jede Prothese eine eigene Kartusche zu benutzen ist.

So ausgerüstet war das Polyapress-Verfahren nicht nur in der Lage, die besseren chemischen und physikalischen Eigenschaften der Spritzkunststoffe für die Zahntechnik nutzbar zu machen. Darüber hinaus konnten neue Kunststoffe entwickelt werden, die in ihrer Substanz noch höher viskos waren und deshalb auch zu einer höheren Dauerbiegefestigkeit führten – Materialien, die im industriellen Spritzguss nicht vorhanden waren.

Im Spritzguss ist das Gerät eine notwendige Voraussetzung, thermoplastische Kunststoffe für die Zahnheilkunde beziehungsweise Zahntechnik nutzbar zu machen. Hierzu gehören auch die wenigen Zubehörteile, die neben dem Gerät erforderlich sind; vor allem die verschleißbaren Küvetten zur Fertigstellung der Prothesen.

In den 70er-Jahren brachte die Bayer AG einen nicht korrekt funktionierenden Nachbau im Spritzgussverfahren auf den Markt, was dem Spritzguss in der Zahntechnik sehr geschadet hat. Die weitere Verbreitung von Spritzgussgeräten war vorerst gestoppt, die Hersteller von Druckpressgeräten nutzten die entstandene Marktlücke. Und das, obwohl kein anderes Prothesenmaterial den (Polyapress)-Spritzgussprothesen in Passgenauigkeit, Formbeständigkeit, anhaltender Saugfähigkeit, belagabweisender Oberfläche und Kaufunktion gleichzusetzen war und ist.

### Das Fließpressen

Das Fließpressen stellt eine Kombination dar, die speziell für Luxene-Prothesen erdacht wurde, wobei das Material kein reines Polymer, sondern eine gelartige Vinylchlorid-Methylmetacrylat (MMA)-Masse ist, die durch Luftdruck und Wärme in die Hohlform gebracht wird. Die Entwickler dieser Methode hatten sich ursprünglich stark an den Extrudergedanken angelehnt, was zum Zeitpunkt der Erfindung im Vergleich zu den auf dem Markt befindlichen anderen Kunststoffen eine wesentliche Verbesserung der Homogenität des Materials bedeutete. Der Arbeits- und Zeitaufwand scheint aber heute durch neue Technologien überholt, so dass höchstens das Material selbst noch einen Vorteil gegenüber anderen Kunststoffen bringen könnte.

### Das Druckpressen

Eine neuartige Form der Prothesenherstellung stellt seit den 70er-Jahren das Druckpressen dar. Dabei wird mit einem Druckgerät eine angerührte Masse von Pulver und Flüssigkeit unter Druck in eine Küvette gepresst. Das Material bleibt weiter unter Druck, während es in der Küvette heiß oder kalt polymerisiert wird. Es handelt sich dabei um Geräte und Material zum Beispiel von Ivoclar Vivadent, Heraeus Kulzer, Exactomat und anderen.

Das Druckpressen ist ein Pulver-Flüssigkeits-Verfahren, bei dem lediglich ein Vorteil des Spritzgusses, nämlich die Druckkomponente, übernommen werden soll, um eine höhere Verdichtung des Materials zu erreichen. Durch die Polymerisation in der Küvette und ihre Leitfähigkeit ergeben sich aber Bedenken, inwieweit hier die Druckkomponente tatsächlich zum



Abb. 6: Eine weitere eingesetzte Arbeit verdeutlicht, dass auch sehr große Arbeiten möglich sind.



Abb. 7: Das neue Polyapress Einkammerspritzgussystem.

Zuge kommt. Die Schrumpfung des Materials – eines Chemoplasts, keines Thermoplasts – liegt bei rund fünf Prozent. Langs Aussage im erwähnten Artikel des BZB auf Seite 28 ist nicht korrekt, sogar irreführend, weil eine optimale Versorgung des Patienten im Druckpressverfahren nicht erreicht werden kann. Die Passgenauigkeit solcher Prothesen entspricht nicht nur der normalen Pulver-Flüssigkeits-Prothese, sondern teilt auch das gleiche Schicksal dieser in Veränderung durch „Nachpolymerisation“.

### Das Pulver-Flüssigkeits-Verfahren

Das Pulver-Flüssigkeits-Verfahren ist seit den 20er-Jahren die herkömmliche Methode. Pulver und Flüssigkeit werden zu einem Teig gemischt, worauf der eingepresste Teig unter Erhitzung – trocken oder nass – polymerisiert wird. Es handelt sich dabei um die „klassische Methode“ für den Einsatz von Chemoplasten im dentalen Bereich. Dieses Verfahren ist so bekannt, dass es nicht weiter erläutert werden muss. Allerdings wird immer wieder die Gesundheitsgefährdung durch Methacrylatflüssigkeiten diskutiert.

Der Vollständigkeit halber sollte auch das Gießverfahren erwähnt werden, das so schnell vom Markt verschwand, wie es sich vor wenigen Jahren breit machte. Neben dem hohen Anteil von Methacrylflüssigkeit brachte es vor allem den Effekt der Bisserniedrigung mit sich – ein Ergebnis, das auch kein noch so einfaches System rechtfertigen kann (dental-labor, Heft 8/1973).

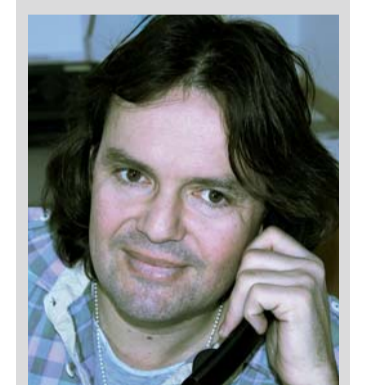
### Hoffnungen nicht erfüllt

Das von Dentsply De Trey angebotene Material Microbase kann man nicht unerwähnt lassen, wenn auch in der Wissenschaft die Verbundfes-

tigkeit umstritten ist. Seinerzeit hatte die Herstellerfirma mit dem Slogan „Kein MMA-Kunststoff“ große Hoffnungen geweckt, die allerdings so nicht erfüllt werden konnten. Aus meiner Sicht sind keine Vorteile gegenüber den bisher bekannten chemoplastischen Kunststoffen (MMA) zu erkennen. Es gibt Hinweise darauf, dass Prothesen aus Microbase ein doppelt so hohes Pilzwachstum haben wie normale Chemoplast-Prothesen.

Die irreführende Bezeichnung „injection“ wurde auch bei Microbase genannt, was viele Behandler glauben ließ, es handle sich um ein Spritzgussverfahren. Davon ist dieses Verfahren aber weit entfernt, erst recht vom Endprodukt der Prothese im Vergleich zum Thermoplasten Polyapress-Polyan. **ZT**

### ZT Kurzvita



Ralf Gerschütz

- Mai 1993 Meisterprüfung zum Zahntechnikermeister in München
- September 1993 Gründung des Zahntechnischen Labors Gerschütz & Schönsteiner GmbH
- seit 2003 Geschäftsführung Polyapress GmbH
- 2004–2007 Zahntechnikermeister bei der Privatpraxis Dr. Evers & Dr. Fahrenholz in Wien

### ZT Adresse

Polyapress GmbH  
Hauptstr. 9a  
82054 Sauerlach  
Tel.: 0 81 04/62 92-3  
Fax: 0 81 04/62 92-44  
E-Mail: info@polyapress-gmbh.com  
www.polyapress-gmbh.com

# Gerüsterstellung abseits des Mainstream

Wenn es um die qualitativ hochwertige und gleichzeitig preisgünstige Fertigung von metallfreien Keramikgerüsten geht, denken viele Anwender heutzutage schnell an das Fräsen von Zirkoniumdioxid. Dass dieser Gedanke auch vorschnell sein kann, zeigt ZTM Andrea Seemann.

Als Zahntechnikermeisterin mit Hang zur perfekten Passung und Ästhetik bin ich von Haus aus kritisch gegenüber neuen und mir unbekanntem Werkstoffen und Technologien. So war es zunächst auch bei der Aluminiumoxid-Keramik von Turkom Cera™ – bis ich es in unserem Labor ausprobiert habe. Seitdem ist es als Gerüstmaterial für Vollkeramikarbeiten für mich nicht mehr wegzudenken. Ich möchte sogar so weit gehen, Aluminiumoxid-Keramik als die Entdeckung in meiner langjährigen Laufbahn als Zahntechnikermeisterin zu bezeichnen. In Workshops wie anlässlich der diesjährigen „Digitalen Dentalen Technologien“ in Hagen versuche ich, meine Begeisterung an Kollegen weiterzuleiten.

## Eine metallfreie Alternative

Denn seine Wertschätzung beruht nicht nur auf den werkstofflichen Aspekten des Materials. Wie vielen Kollegen stellte sich auch mir irgendwann die Frage, ob ich in eine eigene CAD/CAM-Ausstattung investieren sollte oder lieber nicht? Viele Laborinhaber, die metallfreie Gerüste fremd fräsen lassen, kennen sicher diesen Gedankengang. Wer die Wertschöpfung metallfreier Versorgung im eigenen Labor halten und zugleich seine Investitionen überschaubar gestalten möchte, für den könnte das hier vorgestellte Aluminiumoxid-Keramik-System

eine interessante Alternative zu CAD/CAM und Co. sein.

## Handarbeit auf höchstem Niveau

Kaum ein Zahntechniker kann sich vorstellen, wie schnell und wirtschaftlich metallfreie Kronen- und Brückengerüste, Inlays, Onlays, Veneers, Primärteleskope, Abutments und Suprakonstruktionen gefertigt werden können. Das patentierte System Turkom Cera™ tritt den Beweis dafür an, dass man Gerüste auch mit klassischer Handarbeit wirtschaftlich herstellen kann. Das Gerüstmaterial ist reparabel, was sich gegenüber gefrästen Gerüsten schnell als ein deutlicher Kosten- und Zeitvorteil erweist. Für die Fertigung sind keine teuren Zusatzinvestitionen nötig. Neben dem Turkom Cera™-Keramiksystem wird nur der bereits vorhandene Keramikofen benötigt. Andere Materialien wie beispielsweise Einbettmasse, Wachs, Lot oder Vorwärmofen sind überflüssig.

## Wichtige Zeit und Kosten sparen

Das zügige Herstellungsverfahren sorgt für eine Zeiterparnis von bis zu 50 Prozent bei der Gerüsterstellung im Vergleich zu Metallgerüsten. Aufgrund des Applizierens direkt auf dem Sägestumpf erreicht man mit Aluminiumoxid eine sehr hohe Passgenauigkeit. Die Keramik

## ZT Kurzvita



### ZTM Andrea Seemann

1985 – 1988 Ausbildung zur Zahnärztin, Zahnärztin, Gemeinschaftspraxis Dres. Schwandt  
1988 – 1992 Ausbildung zur Zahntechnikerin, Hartmut Manke Zahntechnische Werkstatt, Marbach  
1992 – 1994 Zahntechnikerin, ZKI Implantattechnik GmbH, Dr. Kurt Zweigart,

Dr. Hans Joachim Buss, Bietigheim-Bissingen  
1994 – 1996 Zahntechnikerin, Praxis Dr. Arpad Burany, Steinheim  
1996 – 2002 Laborleitung im Praxislabor, Gemeinschaftspraxis Dr. Walter Pfäffle und Dr. Birgit Pfäffle, Köln  
1998 – 2000 Ausbildung zur Zahntechnikermeisterin, Köln  
2002 Gründung des Dentallabors New Smile GmbH, Schwäbisch Hall  
1988 – 2002 fachspezifische Schulungen bei Referenten wie: Michael Hein Polz, D. Schulz, Peter Lerch, Horst Gründer, Klaus Mütterthies, M. Person, Klaus Dittmar, Shigeo Kataoka, Asami Tanaka, Oliver Brix, Volker Brosch usw.  
2007 Gründung der Turkom Cera-Vertriebs GmbH, Schwäbisch Hall  
2007 bis heute Referentin für Schulungen im eigenen Dentallabor

unterliegt keiner Schrumpfung, weist eine Härte von 762 MPa auf und wird in der individuellen Zahnfarbe eingefärbt. Sollten sich bei der Anprobe des fertigen Gerüsts ungewollte Abweichungen zeigen, lassen sich die entsprechenden Korrekturen auf dem gleichen Werkstück im Labor ausführen. Der Zahnarzt kann wie gewohnt präparieren und je nach Vorlieben adhäsiv oder non-adhäsiv eingliedern. Der entscheidende Vorteil gegenüber anderen Vollkeramiksystemen liegt allerdings in der Reparierbarkeit von Turkom Cera™. Ein Umstand, der sich nicht zuletzt günstig auf den Materialpreis auswirkt und dazu führt, dass für eine Einheit durchschnittlich nur 7,50 Euro zu Buche

schlagen. Zusätzlich überzeugt die nicht toxische Keramik mit ihrer Unbedenklichkeit gegenüber Allergien. **ZT**

## ZT Adresse

Dentallabor New Smile GmbH  
ZTM Andrea Seemann  
Mauerstraße 17  
74523 Schwäbisch Hall  
Tel.: 07 91/65 10  
Fax: 07 91/85 58 23  
E-Mail: info@newsmilegmbh.de  
www.newsmilegmbh.de



Abb. 1: Bei der Gerüstanprobe wurden Differenzen festgestellt. Der Behandler hat die Brücke getrennt und einen Überabdruck angefertigt. So kommt die Brücke zurück ins Labor.



Abb. 2 und 3: Für die getrennte Brücke wird ein neues Modell hergestellt. Die zu verbindenden Stellen werden mit dem Sandstrahler 110 µ Aluoxid vorbereitet. Nun wird das Aluminiumoxid-Gel mit dem Pinsel auf die zu verbindenden Flächen eingebracht.



Abb. 4: Nach kurzer Abtrocknung wird das Gerüst im konventionellen Keramikofen 5 Min. bei 1.150 °C gesintert.



Abb. 5: Nach dem Sinterungsprozess wird zur Wiederherstellung der Farbe und Härte erneut gezielt glasfiltriert. Dazu wird ebenfalls der Glashärter mit dem Pinsel aufgetragen. Das Gerüst kommt erneut bei 1.160 °C für 30 Min. zurück in den Keramikofen.



Abb. 6: Nach dem Abkühlen muss das überschüssige Glas entfernt werden. Dies kann wieder mit dem Sandstrahler oder wie hier dargestellt, mit dem Schleifkörper geschehen.



Abb. 7 und 8: Nach Bedarf kann das Gerüst erneut zur Anprobe in die Praxis. Dieser Reparaturprozess ist beliebig oft wiederholbar, es gibt keine Einschränkungen. Ist das Resultat letztendlich in Ordnung, wird das Gerüst mit einer Aluminiumoxid-Keramik mit einem WAK-Wert 6,5–7,2 verblendet.



Abb. 9: Mit dem Komplettsatz des Turkom-Cera™ Materials lassen sich rund 800 Einheiten herstellen.

13. Jahrgang • März 2010 1  
**ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT-LABOR**  
ISSN 1617-5085 • F 47376 • www.zwl.de • Preis: € 5,- inkl. MwSt.  
Außerdem in diesem Heft:  
Marktübersicht CAD/CAM-Systeme ab Seite 25  
wirtschaft I Nebenkostenabrechnung: Wer zu spät kommt ...? ab Seite 14  
technik I Innovationen nutzen und Wertschöpfung steigern ab Seite 22

# Probeabo – Testen Sie jetzt!

Die erfolgreiche Schwesterzeitschrift der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis ist seit über 12 Jahren die bevorzugte Informationsquelle des zahntechnischen Laborinhabers und Ratgeber für Praxislabore zu allen fachlichen und wirtschaftlichen Aspekten der modernen Laborführung. In Leserumfragen steht ZWL Zahntechnik Wirtschaftslabor durch seine praxisnahen Fallberichte und zeitgemäßen Laborkonzepte vor zahlreichen „Schöngestirnen“ der Branche, die den goldenen Zeiten nachtrauern. Nicht jammern, sondern handeln ist die Devise, und so greift die Redaktion nüchterne Unternehmertemen auf und bietet praktikable Lösungen. Von Kollege zu Kollege. Was vor Jahren als Supplement begann, hat sich heute mit sechs Ausgaben jährlich zu einer starken Marke in der zahntechnischen Medienlandschaft entwickelt.

## Jetzt ausfüllen!

**Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.**  
Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die ZWL im Jahresabonnement zum Preis von 25 EUR/Jahr beziehen (zzgl. Versand und MwSt.). Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

**Antwort** per Fax 03 41/4 84 74-2 90 an OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an [grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)

Name, Vorname

Firma

Straße

PLZ/Ort

E-Mail  Unterschrift

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-0, Fax: 03 41/4 84 74-2 90  
E-Mail: [grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)



## Die neue Generation

Eine neue Laserstrategie und optimierte Rakel-Taktung sorgen für eine verbesserte Qualität bei dem Lasersintersystem von Hint-ELs®.

Rapid Manufacturing lautet das Stichwort für hohe Produktivität bei computergestützter Herstellung von Zahnersatz. Diesen Bereich be-

für Lasersintererntechnik. Nun kündigt das Unternehmen mit der Hint-ELs® rapidPro 250 die nächste Generation der Lasersintererntechnik an.

den. Neben einer verbesserten Oberflächenqualität ermöglicht Hint-ELs® rapidPro 250 die Fertigung von 100 Einheiten in nur vier Stunden. Erzielt wurde dies durch den Einsatz eines leistungsstarken Lasersystems, die Entwicklung einer neuen Laserstrategie und eine optimierte Rakel-Taktung für die Verteilung des Materialpulvers. Verarbeitet werden können die für das Lasersintern üblichen Materialien wie Chrom-Cobalt und Titan. **ZT**

### ZT Adresse

Hint-ELs® GmbH  
Rübgrund 21  
64347 Griesheim  
Tel.: 0 61 55/89 98-0  
Fax: 0 61 55/89 98-11  
E-Mail: info@hintel.com  
www.hintel.com



Mit der neuen Lasersinterernteinheit Hint-ELs® rapid Pro 250 können bis zu 100 Einheiten in nur vier Stunden produziert werden.

dient der Griesheimer CAD/CAM-Spezialist Hint-ELs® mit einem umfassenden Angebot an Fertigungseinheiten u.a.

Auf einer Bauplattform können Dutzende metallene Gerüsteinheiten in nur einem Arbeitsprozess gefertigt wer-

## Der Mensch im Mittelpunkt

Einfache Handhabung, ergonomisches Design und technische Innovationen sind das Konzept der Laborgerätereihe Perfecta von W&H.

Das All-in-One-Konzept der Perfecta 900 ermöglicht den parallelen Anschluss von Schnellläuferhandstück und Technikhandstück. Das benötigte Instrument wird mittels Knopfdruck am Bedienelement ausgewählt. Das starke Schnellläuferhandstück, als Alternative zur Laborturbine, ist jedem Material gewachsen.

Perfecta 300/600 ist geeignet für die Bearbeitung aller gängigen Materialien und bietet eine variable Leistungsbandbreite. Die aktuelle Drehzahl hat man über das Display des Bedienelements im Blick. Die Ausblasfunktion befindet sich direkt im Handstück und ersetzt eine separate Luftpistole. Die Handstücke der Perfecta 600 und 900 haben jeweils drei Ausblasöffnungen integriert.

Alle drei Varianten der Perfecta besitzen technische und konzeptionelle Neuheiten, die mo-



Mit den Geräten von W&H ist alles im Blick.

dular aufgebaut sind: Handstück, Steuergerät, separat platzierbares Bedienelement. Am Bedienelement werden alle Einstellungen vorgenommen, das Display ermöglicht ständige Kontrolle über Funktionen und Betriebszustände. Automatikprogramme erleichtern zum Beispiel das Wiedererreichen einer vorher gewählten Drehzahl. Der Tempomat-Betrieb der 600er und 900er ge-

währleistet das automatische Einhalten der geregelten Drehzahl.

Bei großer Hitzeentwicklung ist Kühlung notwendig. Das Kühlspray (900) hilft gegen Materialrisse. Gespeist wird der Spray über einen direkten Wasseranschluss oder einen in die Steuereinheit integrierten Wassertank. Perfecta gibt es in verschiedenen Ausführungen als Tisch-, Knie- oder Fußgerät. **ZT**

### ZT Adresse

W&H Deutschland GmbH  
Raiffeisenstraße 4  
83410 Laufen/Obb.  
Tel.: 0 86 82/89 67-0  
Fax: 0 86 82/89 67-11  
E-Mail: office.de@wh.com  
www.wh.com

**ZWP online** Weitere Informationen finden Sie auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

ANZEIGE



## Bequemes Ausbetten

Durch das Einbettmassen-Konzept Wilavest Quick können Anwender effektiv arbeiten.

Die Arbeit vereinfachen, Lagerraum und Kosten sparen und dazu verbesserte Qualität. Diese Kriterien liegen dem Wilavest Quick Einbettmassen-Konzept von Wieland Dental + Technik zugrunde. Nur ein Pulver und zwei dazu passende Flüssigkeiten, eine für Edelmetall-, die zweite für NEM-Legierungen, sind das Ergebnis der Entwicklung. Um ein Verwechseln der Flüssigkeiten auszuschließen, wurde auf eine klare Farbcodierung geachtet – gelb für Goldlegierungen – blau für NEM-Legierungen. Bisher war das Ausbetten von NEM-Legierungen eine ungeliebte und besonders zeitraubende Angelegenheit. Die Einbettmasse war sehr hart und nur mit massiven Mitteln zu entfernen. Nun sind sogar die Muffeln, die im Speedverfahren aufgeheizt werden, schnell und einfach auszubetten. Diese neuen Eigenschaften verbunden mit der hervorragenden Passung, der Zeichnungsgenauigkeit und



Eine Einbettmasse und zwei Flüssigkeiten, die durch Farbcodierung klar unterschieden werden können.

der Oberflächenbeschaffenheit, die Wilavest-Quick-Anwender bereits kennen, setzen für das effektive Arbeiten im Labor einen neuen Standard. **ZT**

### ZT Adresse

WIELAND  
Dental + Technik GmbH & Co. KG  
Schwenninger Straße 13  
75179 Pforzheim  
Tel.: 0 72 31/37 05-0  
Fax: 0 72 31/35 79 59  
E-Mail: info@wieland-dental.de  
www.wieland-dental.de

**ZWP online** Weitere Informationen finden Sie auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

## Verbesserte Rezeptur

Die Zahnfleischmaske dento-mask 21 wird zur präzisen Erfassung des Zahnfleischverlaufs verwendet.

Diese naturgetreue Zahnfleischmaske auf A-Silikon-Basis liefert durch die besonderen Fließeigenschaften alle Informationen für die exakte Gestaltung von präzisen Implantaten und metallkeramischen Gerüsten. dento-mask 21 ist hervorragend beschleif- und schneidbar, reißfest (75 Shore A), elastisch und problemlos reponierbar.

dento-mask 21 basiert auf einer für die CAD/CAM-Technik optimierten Formulierung, was das Scannen ohne Scanspray ermöglicht. Dies erlaubt die computergestützte Gestaltung des Emergenzprofils Ihrer ImplantatArbeit! dento-mask 21 ist Bestandteil der Serie 21 der dentona AG für die CAD/CAM-Technologie. **ZT**



Diese Zahnfleischmaske überzeugt durch gute Fließ- und Scaneigenschaften.

### ZT Adresse

dentona AG  
Otto-Hahn-Straße 27  
44227 Dortmund  
Tel.: 02 31/55 56-0  
Fax: 02 31/55 56-30  
E-Mail: mailbox@dentona.de  
www.dentona.com

## Kurse? Dentaurum.

Kieferorthopädie · Zahntechnik · Implantologie

Informationen unter: Telefon: 0 72 31/803-470



ausgezeichnet mit dem Siegel für **hohe Kundenorientierung**



Turnstraße 31 · 75228 Ispringen · Germany · Telefon +49 72 31/803-0 · Fax +49 72 31/803-295  
www.dentaurum.de · E-Mail: info@dentaurum.de

# ZWP online

Das Nachrichten- und Fachportal  
für die gesamte Dentalbranche



Ihr Eintrag auf  
ZWP online –  
und der Zahnarzt  
findet Sie!

Auch als Mobile-  
Version unter  
[m.zwp-online.info](http://m.zwp-online.info)



Erweitern Sie jetzt kostenlos Ihren Labor-Grundeintrag! [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

## Komfortable bürstenlose Mikromotoren

Der hohe Drehzahlbereich bei geringerem Gewicht und einer enormen Laufruhe des ergonomischen Handstücks: Das ist die neue ULTIMATE XL Serie von NSK.

Die ULTIMATE XL-Motoren laufen jetzt noch sanfter und mit noch mehr Kraft. Das 180°-Vektor-Kontrollsystem sorgt für ein sanftes Anlaufen und Stoppen und ist Garant für effizientes und stressfreies Arbeiten. Das neu entwickelte Handstück wurde mit größter Sorgfalt unter vorrangiger Berücksichtigung ergonomischer und funktionaler Aspekte konzipiert. Der leichte und kompakte Körper reduziert bei verbesserter Leistung die Ermüdung der Hand erheblich, sodass die Arbeit selbst an den schwierigsten Arbeiten über einen längeren Zeitraum merklich erleichtert wird. Der einzigartige Staubschutzmechanismus des vibrations-



Die ULTIMATE-Motoren garantieren durch ihre Sanftheit und Stärke eine effiziente und stressfreie Arbeit.

und geräuscharm laufenden Handstücks sorgt für Langlebigkeit und komfortables Arbeiten. Die um etwa 30 Prozent erhöhte Spannzangenkraft ermöglicht das Ar-

beiten an einer größeren Bandbreite von Materialien. Bei der neuen ULTIMATE XL Serie kann der Zahntechniker zwischen vier verschiedenen Steuergeräten – dem Tischsystem, dem Tischgerät Turmsystem, dem Kniesteuersystem und dem Fußsteuersystem – wählen. Die Steuergeräte überzeugen mit einem Drehzahlbereich von 1.000 – 50.000/min. Sämtliche Funktionen des Steuergerätes im benutzerfreundlichen Design werden präzise durch den NSK-Mikromotor gesteuert. Wichtige Features sind die Laufruhe, die Auto-Cruise-Funktion, eine akustische Funktionskontrolle, ein leicht zu bedienendes Display mit einer digitalen Drehzahlanzeige und ein Fehlercode-Display. Der einstellbare Wartungsmodus erleichtert die Labororga-

nisation. Drei Steuergeräte verfügen über die Möglichkeit eines Anschlusses an einen Luftturbinen-Adapter. Dies ermöglicht ein schnelles Umschalten des Antriebes zwischen Luftturbinenhandstück und elektrischem Mikromotor. Beide Handstücke lassen sich dann mit einem einzigen Fuß- oder Knieschalter bedienen. Die Handstücke sind in der Ausführung Torque und Compact erhältlich. **ZT**

### ZT Adresse

NSK Deutschland GmbH  
Elly-Beinhorn-Str. 8  
65760 Eschborn  
Tel.: 0 61 96/7 76 06-0  
Fax: 0 61 96/7 76 06-29  
E-Mail: info@nsk-europe.de  
www.nsk-europe.de  
**ZWP online** Weitere Informationen finden Sie auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

## CAD/CAM-Bissregistrator

Dreve perfektioniert StoneBite scan+.



Dreve Dentamid GmbH · [www.dreve.com](http://www.dreve.com) · Tel. 02303 88070

Das bewährte Bissregistrierungsmaterial StoneBite scan+ für die Anwendung in der CAD/CAM-Technik wurde weiterentwickelt.

Das scanbare Bissregistrierungsmaterial StoneBite scan+ auf A-Silikon-Basis mit sehr hoher Endhärte ist besonders für die Anwendung in der CAD/CAM-Technik, speziell für das an CEREC AC mit Bluecam-Technologie geeignet. Mit der Markteinführung der CEREC® AC hat Sirona, Bensheim, einen wesentlichen Beitrag zur Steigerung des Bedienungskomforts der Aufnahmeinheit geleistet. Passend dazu stimmte Dreve den Topseller StoneBite scan für die scanbare Bissregistrierung ab. Das neue Premiumprodukt heißt nun StoneBite scan+ und ist platin-katalysiert. Aufgrund vinyl-funktionaler QM-Harze erreicht es enorme 32 ShoreD. Neuentwickelte Füllstoffe vereinfachen die digitale Auf-

nahme entscheidend. Unabhängig von der Betrachtungsrichtung erscheint die Oberfläche jetzt aus jeder Richtung gleich hell. Zusätzliche, neuartige Additive erzielen mit der Bluecam-Technologie perfekten Kontrast. Die Parameter für Zirkonoxid werden übertroffen. Sirona: „StoneBite scan+ wird von Sirona zur Verwendung mit CEREC® AC empfohlen.“ **ZT**

### ZT Adresse

Dreve Dentamid GmbH  
Max-Planck-Str. 31  
59423 Unna  
Tel.: 0 23 03/88 07-0  
Fax: 0 23 03/88 07-55  
E-Mail: info@dreve.de  
www.dreve.com  
**ZWP online** Weitere Informationen finden Sie auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

ANZEIGE

## Gut ist nicht gut genug

Perfecta Laborgeräte – perfekte Resultate

PEOPLE HAVE PRIORITY



All-In-One – schonende Bearbeitung sämtlicher Materialien, von Wachs bis Zirkonoxid, 2 Handstücke auf nur einem Gerät. Integrierte Ausblasfunktion – ständiges Wechseln zwischen Handstück und Luftpistole entfällt. Optimale Kühlung – eine 3-fach Spraykühlung vermeidet Mikrorisse bei Hochleistungskeramiken.

W&H Deutschland, t 08682/8967-0 oder unter [wh.com](http://wh.com)

perfecta 900

It's a perfecta world

## Bringt Farbe ins Labor

Der Programat P500 der zweiten Generation von Ivoclar Vivadent besitzt einen optimierten Display und viele neue Funktionen.

Der Programat P500/G2 präsentiert sich mit einem neuen Farb-Touch-Display und mehreren neuen Features, die die Qualität der Brennergebnisse positiv beeinflussen. Diese zweite Generation des Ofens baut auf den Eigenschaften des Vorgängermodells auf. Ivoclar Vivadent hat die zweite Generation des Keramikbrennofens Programat P500 mit einem Farb-Touch-Display entwickelt. Die Benutzeroberfläche des Displays zeichnet sich durch übersichtliche Icons aus. Diese Oberfläche ermöglicht es, Daten einfach und bequem einzugeben und relevante Parameter schnell abzulesen. Dabei informiert die farbige Brennkurve bzw. die große Restzeitanzeige mit dem farbigen Fortschrittsbalken den Anwender über den aktuellen Prozess-Status.

### Zahlreiche neue Features

Zu den weiteren Produktvorteilen zählen die „Cooling Shock Protection“ (CSP), die durch einen speziellen Öffnungsprozess Restspannungen in der Keramik reduziert. Die „Thermo Shock Protection“ (TSP) verhindert dagegen einen thermischen Schock der Keramik, wenn der Ofenkopf bei zu heißer Temperatur geschlossen wird. Die moderne Stromspar-Technologie (Power Saving Technology) reduziert den Energieverbrauch im Standby-Modus um bis zu

40 Prozent. Das wirkt sich positiv auf die Energiekosten aus und schont die Umwelt.

### Baut auf Bewährtem auf

Neben all diesen Neuerungen besticht der Programat P500 weiterhin durch seine bewährten Produktmerkmale. Dazu zählen die Quarzrohr-



Der neue Programat P500 besitzt einen Farb-Touch-Display.

Heizmuffel-Technologie, die automatische Doppelbereichskalibration, USB-Anschlüsse sowie die Kombination von Folientastatur und Touch Display. Der Programat P500 der zweiten Generation ist ab März 2010 erhältlich. **ZT**

### ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH  
Postfach 11 52  
73471 Ellwangen, Jagst  
Tel.: 0 79 61/8 89-0  
E-Mail: info@ivoclarvivadent.de  
www.ivoclarvivadent.de  
**ZWP online** Weitere Informationen finden Sie auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)



## Diese Elf spielt alle schwindlig

Dreht dynamisch, zieht kraftvoll durch und schießt zielsicher ab – die Diamantscheiben-Sonderserie zur Fußball WM 2010.

„Ke Nako“ bedeutet „Es ist Zeit“. Und tatsächlich, nur noch wenige Wochen sind es, dann ist es soweit: Vom 11. Juni bis zum 11. Juli 2010 findet die Fußball-WM in Südafrika statt! Dann werden Hunderttausende Fans mit ohrenbetäubendem Lärm ihrer Vuvuzela-Trompeten begeistert ihre Mannschaften feiern. Natürlich erwarten wir von den deutschen Spielern, dass sie unter den Augen des Leoparden-Maskottchens Zakumi dynamisch auftreten, flexibel reagieren, kraftvoll durchziehen und zielsicher abschießen.



Diamantscheiben gibt es zur WM zum Aktionspreis.

Ganz so wie die Labor-Elf von Komet: Die elf flexiblen Diamantscheiben zum Vorseparieren und Konturieren drehen dynamisch, ziehen kraftvoll durch und sind scharf wie

die Zähne von Zakumi. Und für den echten Fan gibt's dazu gratis das Fan-Paket mit Fanschminke und zwei Magnet-Flaggen für's Auto. Holen Sie sich die Sonderserie zur Fußball WM 2010 – „Ke Nako“!

### ZT Adresse

GEBR. BRASSELER GmbH & Co. KG  
Trophagener Weg 25  
32657 Lemgo  
Tel.: 0 52 61/7 01-7 00  
Fax: 0 52 61/7 01-2 89  
E-Mail: info@brasseler.de  
www.kometdental.de

ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

## Stell dir vor, du kommst ins Labor und Rechnung schreiben geht ganz einfach.

Überlegen Sie mal, wie viel Zeit Sie sparen können durch eine einfache Abrechnungssoftware. Mit den Abrechnungslösungen der Firma B.S.D. geht das tägliche Erfassen von Aufträgen und schreiben von Rechnungen einfach und schnell!

Mehr Informationen unter:  
[www.bsd-freiburg.de](http://www.bsd-freiburg.de)  
Telefon: 07665-92260



## VITA erweitert Produktportfolio

Mit den neuen VITA Discs aus verschiedenen Materialien erweitert das Unternehmen seine Produktpalette.

Ab sofort bietet VITA mit den neuen VITA Discs Laboratorien mit einem offenen CAD/CAM-System die Möglichkeit, ihre CAD/CAM-Arbeiten in gewohnter VITA-Qualität anfertigen zu können. Die aus den VITA In-Ceram® YZ Disc (mit einem Durchmesser von 98 mm inkl. umlaufender Nut) hergestellten Zirkondioxidgerüste werden anschließend im Hochtemperaturofen (VITA ZYrcomat) bei 1.530°C dichtgesintert. VITA In-Ceram YZ dient

zur Herstellung von hochfesten Vollkeramik-Kronen- und vielgliedrigen Brückengerüsten sowie von Primärkronen für die Teleskop-Technik. Die Gerüste werden mit der Feinstruktur-Keramik VITAVM9 verblendet. Die VITA CAD-Temp® monoColor Discs aus Hochleistungspolymer, zur Herstellung von Langzeitprovisorien, bestehen aus einem faserfreien, homogenen, hochmolekularen und vernetzten Acrylatpolymer

mit Microfüllstoff. Die CAD-Temp monoColor DISC dient



Die neuen VITA Discs kommen in den Materialien VITA In-Ceram YZ, VITA CAD-Temp und VITA CAD-Waxx auf den Markt.

zur Herstellung von mehrgliedrigen voll- oder teilanatomischen Langzeitprovisorien.

Die Restaurationen können mit dem lichthärtenden Verblendkomposit VITAVM LC farblich individualisiert bzw. aufgebaut werden.

Die aus einem fräsabaren füllstofffreien Acrylpolymer bestehenden VITA CAD-Waxx DISCs verbrennen rückstandsfrei und werden an Stelle von Modellierwachs verwendet. CAD-Waxx dient

der Herstellung von einbettbaren Guss- bzw. Pressobjekten sowie von Bohrschablonen.

Bei VITA CAD-Waxx handelt es sich um ein Medizinprodukt, das heißt, die VITA CAD-Waxx Konstruktionen können im Patientenmund auf ihre Passgenauigkeit überprüft werden, bevor die Restaurationen aus dem definitiven Material hergestellt werden. VITA CAD-Waxx DISCs können ebenfalls in allen offenen CAD/CAM-Systemen verarbeitet werden. Die Scheiben haben einen Durchmesser von 98 mm (inkl. umlaufender Nut).

### ZT Adresse

VITA Zahnfabrik  
H. Rauter GmbH & Co. KG  
Spitalgasse 3  
79713 Bad Säckingen  
Tel.: 0 77 61/5 62-2 99  
Fax: 0 77 61/5 62-5 10  
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com  
www.vita-zahnfabrik.com

microtec  
...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

## TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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

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

**platzieren**

**modellieren**

**aktivieren**

Höhe 2,9 mm  
Breite 2,7 mm

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 €\*\*.  
\*\* Nur einmal pro Labor/Praxis. / zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei

Stempel

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

## Zahnersatz ist Vertrauenssache

Zahnersatz steht im Mund unter extremer Belastung und muss individuellen Anforderungen gerecht werden. Die dafür notwendige gute Qualität kann laut Kuratorium perfekter Zahnersatz durch eine enge Zusammenarbeit von Patient, Zahnarzt und Zahntechniker gelingen.



Vertrauen erreicht man durch Qualität und Kooperation.

Ob Implantat oder Krone, ob Gold oder Keramik: Patienten können ihren Zahnersatz heute aus einer Vielzahl unterschiedlicher Versorgungen und Materialien wählen. „Doch nicht für jeden Patienten ist auch jede Lösung geeignet“, erklärt Professor Dr. Hans-Christoph Lauer, wis-

senschaftlicher Leiter des Kuratoriums perfekter Zahnersatz. Im Vorfeld einer Versorgung mit Zahnersatz ist daher das persönliche Beratungsgespräch mit dem Zahnarzt unerlässlich. Dieser kann die individuelle Situation des Patienten am besten beurteilen. Die Wahl des richtigen Zahn-

ersatzes hängt außerdem entscheidend davon ab, welche Anforderungen und Wünsche der Patient an den zukünftigen Zahnersatz hat. Ist eine Lösung gewählt, sind bis zur fertigen Versorgung noch einige weitere Schritte notwendig, denn jeder Zahnersatz ist ein Einzelstück und individuell auf den Patienten abgestimmt. Während der Herstellung stehen Zahnmediziner und Dentallabor daher in engem Kontakt – schnelle Abstimmungsprozesse, flexible Fertigungen und kurze Wartezeiten für den Patienten sind so garantiert. Entscheidend für die Qualität sind außerdem die verwendeten Materialien – deutsche Meisterlabore verwenden ausschließlich geprüfte und zertifizierte Dentalwerkstoffe – wie auch deren sachgerechte Verarbeitung. „Ich als Zahnarzt kann in den Zahnersatz nicht hineinschauen. Da ist es mir wichtig, dass ich mich hundertprozentig auf den Zahntechnikermeister verlassen kann“, erklärt Professor Lauer.

Als Dritter im Bunde muss schließlich auch der Patient mitspielen – nur er weiß, wie sich der fertige Zahnersatz im Mund anfühlt. Die Dentalexperthen sind darauf angewiesen, dass der Patient seine Eindrücke und Empfindungen zum neuen Zahnersatz an sie weitergibt. Auch nach der Versorgung mit Zahnersatz ist das Engagement des Patienten gefragt: Genau wie

die „echten“ Zähne benötigt auch Zahnersatz konsequente Pflege. „Für die allgemeine Mundgesundheit und eine lange Lebensdauer des Zahnersatzes sollte der Zahnersatz zweimal am Tag ordentlich geputzt werden“, so Lauer. Darüber hinaus rät der Experte zur regelmäßigen professionellen Zahnreinigung beim Zahnarzt. „Hier kann dann auch gleich die Funktion des Zahnersatzes überprüft werden“, erklärt er. Fazit: Eine umfassende Beratung, die Auswahl der richtigen Versorgung, hochwertige Dentalmaterialien, die sachkundig verarbeitet werden, das optimale Einsetzen und die konsequente Pflege sind wesentlich Erfolgsfaktoren: „Perfekter Zahnersatz kann nur entstehen, wenn Patient, Zahnarzt und Zahntechniker effektiv zusammenarbeiten“, fasst Prof. Dr. Hans-Christoph Lauer zusammen. „Wenn Zahnersatz hervorragend passt, optimal funktioniert und sich harmonisch in das Gesamtbild einfügt, gewinnt der Patient deutlich an Lebensqualität.“

### ZT Adresse

Kuratorium perfekter Zahnersatz  
Alfred-Wegener-Str. 6  
35039 Marburg  
Tel.: 0 64 21/4 07 95-40  
Fax: 0 64 21/4 07 95-79  
E-Mail: pressestelle@kuratorium-perfekter-zahnersatz.de  
www.zahnersatz-spezial.de

## Bio-Zertifikat

Patienten fragen nach bioverträglichen und geprüften Materialien für ihren Zahnersatz.

ANZEIGE



In einer bundesweiten Aktion machen von der Internationalen Gesellschaft für Ganzheitliche Zahnmedizin e.V. (GZM) zertifizierte Dentallabore unter dem Motto „Labor sucht Zahnarzt für Patienten“ Zahnärzte auf sich aufmerksam. Labore, die ihren Zahnersatz nach den Richtlinien der GZM herstellen, werden sich und ihr Spezialwissen in den nächsten Monaten der Öffentlichkeit präsentieren. Viele Mediziner wissen nicht um die besondere Ausbildung der GZM-geprüften Dentallabore. Diese haben sich unter anderem in einem Curriculum mit speziellen Ausbildungsmodulen zum GZM-Fachlabor für Umwelt-Zahntechnik ausbilden und zertifizieren lassen. Ihre Spezialisierung garantiert einen besonders verantwortungsbewussten Umgang in der Auswahl und Verarbeitung von Zahnersatzmaterialien sowie ein herausragendes Know-how in der sorgfältigen Herstellung von körperverträglichem Zahnersatz. Damit sind

die Zahntechniker kompetente Ansprechpartner für ganzheitlich interessierte Zahnarztpraxen.

„Es gibt viele Gründe für den Patientenwunsch nach Bio-Zahnersatz“, sagt Dr. Wolfgang H. Koch, 2. Vorsitzender der GZM. Das können gesundheitliche Probleme durch Materialunverträglichkeit sein ebenso wie die Motivation, sich etwas besonders Gutes tun zu wollen. „Fakt ist, der Trend zu Bio-Zahnersatz nimmt immer stärker zu“, so Koch.

Damit Zahnärzte kompetent auf die Wünsche ihrer Patienten eingehen und die wachsende Nachfrage nach Bio-Zahnersatz bedienen können, empfiehlt Koch eine enge Kooperation mit den dafür ausgebildeten GZM-Laboren. Zudem könnten Zahnmediziner sich selbst auf dem Gebiet der Umweltmedizin fortbilden: „Die Nachfrage nach hoher Qualität und Bio-Zahnersatz wird weiter steigen. Wer auch in Zukunft erfolgreich sein möchte, sollte Trends beobachten und ihnen Rechnung tragen“, resümiert der 2. Vorsitzende der GZM.

### ZT Adresse

Internationale Gesellschaft für Ganzheitliche Zahnmedizin e.V.  
Kloppenheimer Str. 10  
68239 Mannheim  
Tel.: 06 21/48 24 30-0  
Fax: 06 21/47 39 49  
E-Mail: gzm@gzm.org  
www.gzm.org

Expertentipp



## Schlüssel zum Erfolg

Kommunikationsprofi Errol Akin stellt in der ZT Strategien vor, die Praxistüren öffnen.

Dentallabore müssen mehr denn je aktiv etwas tun, um Zahnärzte für eine Zusammenarbeit zu gewinnen. In Verkaufspraxis und Kommunikationstrainer Errol Akin, Inhaber des Dillenburger Dentalmarketingunternehmens dieberatungsakademie, hat die ZT ihren Experten gefunden, der ab nächster Ausgabe sein Erfolgskonzept in Sachen Akquise für Dentallaboratorien vorstellt und mit wertvollen Tipps nicht spart.



Errol Akin berät seit 13 Jahren in der Dentalbranche.

Errol Akin (37) hat 13 Jahre Erfahrung im Dentalmarketing. In dieser Zeit hat er 450 Dentallaboratorien betreut und 4.600 Zahnarztpraxen coacht. Ein Profi also, wenn es um Umsatzsteigerung und das Erreichen gestreckter Ziele geht. Akin setzt auf ein treffsicheres System für die Zusammenarbeit von Labor und Praxis. Sein Ansatz: „Laboratorien müssen umdenken, wenn sie sich von Mitbewerbern positiv abgrenzen wollen, denn der Markt hat sich in den letzten Jahren stark verändert.“ Zahntechnische Leistungen sind heute allgemein auf hohem Niveau und für Zahnärzte kein Alleinstellungsmerkmal eines Labors mehr. Vielmehr muss ein Labor Zahnärzten ein Konzept liefern, mit dem trotz verschärften Wettbewerbs zunehmend hoch-

wertige Praxisleistungen umgesetzt werden. Nach der Anglerregel „Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler“ ist Akins Konzept aufgebaut, mit dem er ab der nächsten Ausgabe Dentallaboratorien zeigt, wo Praxisinteressen wirklich liegen und wie Labore zum eigenen Nutzen am besten darauf eingehen. Laborinhaber, die ihr Labor auch künftig optimal am Markt positionieren möchten, sollten keine der weiteren Aufgaben verpassen.

### ZT Adresse

dieberatungsakademie  
Walramstraße 5  
35683 Dillenburg  
Tel.: 0 27 71/2 64 83-00  
Fax: 0 27 71/2 64 83-29  
E-Mail:  
info@dieberatungsakademie.de  
www.dieberatungsakademie.de

## Nobel Biocare unterzeichnet Partnerschaft mit VITA

Nobel Biocare gab im Februar die Unterzeichnung einer Kooperationsvereinbarung mit der deutschen VITA Zahnfabrik bekannt, einem der weltweit führenden Unternehmen im Bereich restaurativer und prothetischer Materialien für Zahnärzte und Dentaltechniker.

Nach Ivoclar Vivadent ist VITA somit bereits die zweite Partnerin im Rahmen des neu lancierten „Preferred Partner Program“ von Nobel Biocare. Die Zusammenarbeit kombiniert Nobel Biocare's führende Position im Bereich CAD/CAM-basierter Zahnmedizin mit VITA's marktführender Kenntnisse über keramische Dentalmaterialien sowie der Expertise im Bereich künstlicher Zähne, Verblendtechnik und Materialien für Gerüststrukturen. Die Partnerschaft beinhaltet zudem die Entwicklung neuer Materialien, gemeinsame Ausbildungs- und Schulungsprogramme sowie eine Zusammenarbeit bei kommerziellen Aktivitäten.

### Bereiche der Zusammenarbeit

#### Verblendungslosungen

VITA ist Marktführerin im Bereich Zahnverblendlösungen mit einem großen Kundennetzwerk. VITA bietet zudem ein Portfolio an Zahnverblendlösungen im Markt, das auch Verblendlösungen für Alumina, Zirconia, Titanium und Cobalt-Chromgerüste umfasst. VITA's Verblendlösungen sind vollständig kompatibel mit dem Nobel-Procera Produkte- und Material-Portfolio und bieten somit die ideale Kombination für

qualitativ hochwertige Zahnrestauration.

#### Materialentwicklung

Nobel Biocare und VITA werden in der Entwicklung und Fertigung neuester, besonders leistungsfähiger Zahnmaterialien kooperieren. Die Kombination von Nobel Biocare's führenden Kenntnissen über restaurative CAD/CAM-basierte Zahnlösungen und deren



industriellen Fertigung mit der Materialexpertise von VITA wird Zahnfachleuten und Patienten weitere Verbesserungen im Bereich prothetischer Qualität und Behandlungsprozesse bringen.

#### CAD/CAM in der Zahnheilkunde

Für Zahnrestaurationslösungen werden heute zunehmend computergestützte Planungsinstrumente (CAD) und computerbasierte Fertigungsanlagen (CAM) eingesetzt. Moderne Zahnprothesen wie Kronen

und Brücken werden am Computer geplant (CAD) und anschließend auf computergesteuerten Anlagen (CAM) aus Metall oder Keramik gefertigt. Die herkömmlichen, arbeitsintensiven Verfahren – Gießen, Schichten und Brennen – werden durch diese erheblich effizientere Fertigungsweise mehr und mehr ersetzt. CAD/CAM-basierte Verfahren kommen auch bei der Herstellung von

sierte Zahnheilkunde ist eines der am schnellsten wachsenden Marktsegmente der Branche. Nobel Biocare ist Marktführer im Bereich der externen Fertigungszentren für diese vollkeramischen Zahnersatzlösungen. Unter dem Markennamen NobelProcera bietet Nobel Biocare die am besten dokumentierte, marktführende Lösung an. In 54 Ländern wurden inzwischen rund 5.000 dieser Systeme verkauft und bis heute für mehr als acht Millionen Restaurationen eingesetzt.

### ZT Adresse

Nobel Biocare Deutschland GmbH  
Stolberger Straße 200  
50933 Köln  
Tel.: 02 21/5 00 85-0  
Fax: 02 21/5 00 85-333  
E-Mail:  
info.germany@nobelbiocare.com  
www.nobelbiocare.de

### ZT Adresse

VITA Zahnfabrik  
H. Rauter GmbH & Co. KG  
Spitalgasse 3  
79713 Bad Säckingen  
Tel.: 0 77 61/5 62-2 69  
Fax: 0 77 61/5 62-2 99  
E-Mail:  
a.schwer@vita-zahnfabrik.com  
www.vita-zahnfabrik.com

# NEU!

## **DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN**

*Handbuch*

# '10



**49€**

### » **Fach- und Übersichtsartikel, Anwendungsbeispiele**

- » Digitalisierung in Praxis und Labor
- » Digitale Volumentomografie
- » CAD/CAM u.v.m.

### » **Marktübersichten**

- » Marktübersicht Navigationssystem und DVT
- » Marktübersicht Mundscanner und digitale Zahnfarbbestimmung
- » Marktübersichten CAD/CAM-Systeme, Software und Scanner u.v.m.

### » **Produktvorstellungen**

- » Präsentation bereits eingeführter Produkte sowie Neuentwicklungen

Faxsendung an

**03 41/4 84 74-2 90**

Bitte senden Sie mir das aktuelle Handbuch Digitale Dentale Technologien '10 zum Preis von 49,00 €. Preis versteht sich zzgl. MwSt. und Versandkosten.

Praxisstempel

# Jetzt bestellen!

Name:

Vorname:

Straße:

PLZ/Ort:

Telefon/Fax:

E-Mail:

Unterschrift:



**OEMUS MEDIA AG**  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-0  
Fax: 03 41/4 84 74-2 90

ZT 3/10

## Die dentale Welt im Internet

In der Praxis oder im Labor kann mithilfe des Internets der Alltag vereinfacht werden. Die Dentaforum-Gruppe bietet zu diesem Thema einen Kurs an, der Möglichkeiten aufzeigt, wie das Internet optimal genutzt werden kann.

Sowohl die Vorteile des Internets in der Kommunikation und Informationsbereitstellung (Praxis-Homepage) als auch in der Bestellabwicklung sind ausschlaggebende Merkmale für eine effiziente Organisation in Zahnarztpraxen oder Laboren. Vielfältige, online zur Verfügung gestellte, kostenlose Zusatzfunktionen im Internet erleichtern den Arbeitsalltag für Zahnarzt und zahnmedizinisches Fachpersonal.

Die Teilnehmer erfahren Wissenswertes über die Möglichkeiten der zahnmedizinischen Informationsbeschaffung im Internet und das Angebot an Online-Fortbildungen. Ebenso werden Inhalte zur effizienten Abwicklung von Bestellungen

im Online-Shop und zur Gestaltung einer optimalen Praxis-Homepage vermittelt. Das Thema Sicherheit im Internet und Empfehlungen zum Datenschutz der Zahn-



Wie Sie das Internet erfolgreich nutzen können, erfahren Sie beim Seminar der Dentaforum-Gruppe.

arztpraxis werden bei dieser Fortbildung ebenfalls angesprochen.

An diesem Kurstag erhalten die Teilnehmer hilfreiche, sofort umsetzbare Tipps, wie

das Internet erfolgreich eingesetzt werden kann. Die Referenten Frank Toth und Hans-Ulrich Winter kennen das Internetangebot der Dentalwelt sehr gut und geben mit vielen Praxisbeispielen und Übungen einen interessanten Überblick. Die Resonanz der bisherigen Kursteilnehmer war sehr positiv. Insbesondere die zahlreichen Beispiele und praktischen Übungen kamen sehr gut an. Damit jeder Teilnehmer auch nach dem Kurs das Gelernte

vertiefen kann, enthält das Kursskript eine umfangreiche Linksammlung für die Dentalbranche.

Der Kurs ist geeignet für Zahnärzte, Kieferorthopäden,

Zahnmedizinische Fachangestellte und Zahntechniker. Er findet im Fortbildungszentrum der Dentaforum-Gruppe im Centrum Dentale Kommunikation in Ispringen am 23. April und am 15. Oktober dieses Jahres jeweils von 9 bis 17 Uhr statt. Auf der Homepage der Dentaforum-Gruppe kann man sich hierzu direkt unter [www.dentaforum.de/Internet](http://www.dentaforum.de/Internet) anmelden. **ZT**

### ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG  
Centrum Dentale Kommunikation  
Turnstr. 31  
75228 Ispringen  
Tel.: 0 72 31/8 03-4 70  
Fax: 0800/4 14 24 34  
(gebührenfrei in Deutschland)  
E-Mail: [kurse@dentaforum.de](mailto:kurse@dentaforum.de)  
[www.dentaforum.de](http://www.dentaforum.de)

## Neuer SHERA-Katalog

Mit ihrem neuen Produktkatalog lädt die Lemförder SHERA Werkstoff-Technologie zum Puzzeln ein.

Wie ein roter Faden zieht sich das Thema „Puzzle“ durch den neuen SHERA-Katalog und verbindet die Produktlinien für viele Bereiche in der Dentaltechnik von A wie Abformmaterial bis hin zu Z wie Zahnfleischmaske. Dabei stellt das niedersächsische Unternehmen 14 neue Produkte vor, darunter als Herzstück neue SHERA-Gipse. „Gute Puzzle zeichnen sich durch klare Farben und Konturen aus. Bei einem Puzzle muss sich ein Teil genau ans

den, sich aus den fast 90 Seiten umfassenden Katalog die für das eigene Labor passenden Puzzleteile zusammenzustellen. Auch das Stöbern darin macht dank der ästhetisch dargestellten SHERA-Produkte viel Spaß. SHERA-Mitarbeiterin Irina Zielke hat beim Fotografieren dieser Produkte ein gutes Auge bewiesen. Der Katalog ist bei der SHERA Werkstoff-Technologie unter Telefon 01805/04 94 48 oder online [www.shera.de](http://www.shera.de) zu bestellen. **ZT**



Im neuen Katalog sind die Produktlinien wie Puzzleteile aufeinander abgestimmt.

nächste anschließen, um ein stimmiges Bild zu schaffen. Und das gilt auch für die SHERA-Produkte, die exakt zueinander passen und für perfekte Ergebnisse in der Dentaltechnik stehen“, erklärt SHERA-Geschäftsführer Jens Grill zum Konzept des neuen Katalogs. Der Hersteller ermuntert seine Kundinnen und Kun-

### ZT Adresse

SHERA  
Werkstoff-Technologie GmbH  
& Co. KG  
Espohlststraße 53  
49448 Lemförde  
Tel.: 0 54 43/99 33-0  
Fax: 0 54 43/99 33-100  
E-Mail: [info@shera.de](mailto:info@shera.de)  
[www.shera.de](http://www.shera.de)

## Offene CAD-Lösungen

Der Vertrieb von offenen CAD-Lösungen von Dental Wings erfolgt in Deutschland ab sofort über das Unternehmen Digital Dental Solutions.

Dental Wings ist ein kanadisches Unternehmen mit Hauptsitz in Montreal und führender Anbieter von CAD/CAM-Komponenten für dentale Anwendungen. Das Unternehmen hat sich auf die Entwicklung von 3-D-Scannern und CAD-Software spezialisiert. DWOS, die von Dental Wings entwickelte, modular aufgebaute Software, vereinfacht CAD-Prozesse und die Produktion von Zahnersatz mit unterschiedlichen Herstellungsprozessen.

Das Produktsortiment umfasst unter anderem den optischen 3Series Scanner mit integriertem Quad-Core-PC, dessen Funktionsweise auf der Lasertriangulation basiert. Seine drei Achsen sorgen für eine optimale Vermessung des Objekts, das Scanvolumen umfasst 90 x 90 x 90 mm. Mit der Multi-Die-Funktion sind sechs Stümpfe in nur einem Scanvorgang erfassbar. Der 5Series Scanner arbeitet nach demselben Prinzip wie sein kleiner Bruder, ermöglicht jedoch dank fünf Achsen auch das Scannen von Abformungen. Das Scanvolumen beträgt 140 x 140 x 140 mm und 16 Stümpfe sind innerhalb eines Scanprozesses digitalisierbar. Gleichzeitig kann bereits mit der virtuellen Konstruktion begonnen werden. In die Software DWOS können Daten von Intraoral sowie von Modell- und Abdruckscannern mit offener Schnittstelle importiert werden. DWOS zeichnet sich durch eine Benutzerfreund-

lichkeit aus und umfasst u.a. Module für Konstruktion von Kronen und Brücken sowie Abutments. Die Konstruktionsdaten können auf die Fertigung mit Fräs-, Rapid Prototyping- und Lasersinter-einheiten abgestimmt werden. Möglich ist auch eine Aufbereitung von Scandaten für die computergestützte Herstellung entsprechender Modelle. Workshops mit Systemvorstellung finden am 19.03. und 26.03.2010 in Alling bei München statt, Anmeldung unter [digital-dental-solutions.com/Aktuelles](http://digital-dental-solutions.com/Aktuelles). **ZT**



Mit dem 3Series können sechs Stümpfe innerhalb eines Scanprozesses digitalisiert werden.

### ZT Adresse

Digital Dental Solutions GmbH  
Hubertusstraße 48  
82031 Grünwald  
Tel.: 0 89/15 00 11 99-0  
Fax: 0 89/15 00 11 99-9  
E-Mail:  
[info@digital-dental-solutions.com](mailto:info@digital-dental-solutions.com)  
[www.digital-dental-solutions.com](http://www.digital-dental-solutions.com)

ANZEIGE

## Erfolg im Dialog

dental  
bauer



## Das unverwechselbare Dentaldepot!

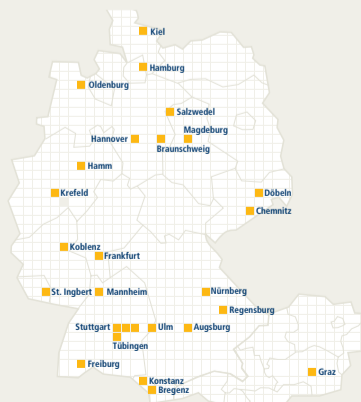
Alles unter einem Dach:  
dental bauer-gruppe – Ein Logo für viel Individualität  
und volle Leistung

Die Unternehmen der dental bauer-gruppe überzeugen in Kliniken, zahnärztlichen Praxen und Laboratorien durch erstklassige Dienstleistungen.

Ein einziges Logo steht als Symbol für individuelle Vor-Ort-Betreuung, Leistung, höchste Qualität und Service.

Sie lesen einen Namen und wissen überall in Deutschland und Österreich, was Sie erwarten dürfen.

- Kundennähe hat oberste Priorität
- Kompetenz und Service als Basis für gute Partnerschaft
- Unser Weg führt in die Zukunft



## Eine starke Gruppe

[www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)

ANZEIGE

## Achtung nicht lesen...

... wenn sie keine neuen Zahnärzte als Kunden gewinnen möchten.



Wir bringen Ihnen neue Kunden und das Beste, Sie zahlen nur, wenn Sie zufrieden sind! Bauen sie auf unsere 13-jährige Erfahrung in der Labor-Praxis-Kommunikation.

Wir laden Sie zu einem kostenlosen und unverbindlichen Beratungsgespräch ein. Schicken Sie diese Anzeige einfach zurück oder rufen Sie uns an. Unser Team ist gerne für Sie da!



dieberatungsakademie  
Errol Akin  
Walramstr. 5, 35683 Dillenburg  
fon: 0 27 71/2 64 83-00  
fax: 0 27 71/2 64 83-29  
info@dieberatungsakademie.de  
www.dieberatungsakademie.de

Ihr

*Errol Akin*

Errol Akin



## Edel seit 25 Jahren

Ahlden Edelmetalle feiern ihr 25-jähriges Marktjubiläum.

Das Unternehmen ist schon älter, aber Manfred Ahlden lenkt es bereits seit 25 Jahren unter der Firmierung Ahlden Edelmetalle. „Fast jeder weiß, dass wir hier etwas mit Gold und anderen Edelmetallen und Dentallegierungen zu tun haben“, erklärt Firmenchef Manfred Ahlden. In den 25 Jahren hat sich das Unter-

nehmen in regelmäßigen Abständen Sonderkonditionen bei ausgewählten Artikeln, Angebote und spezielle Aktionen für unsere Kunden. Unser Außendienst steht unseren Kunden gerne für weitere Informationen und/oder Terminabsprachen zur Verfügung. Wir möchten die Flexibilität und



Bei Ahlden werden auch Dentallegierungen geschaffen.

nehmen Ahlden Edelmetalle zweifellos einen hervorragenden Ruf als Partner von Zahnärzten und Dental-laboren erworben, denn in Walsrode wurden und werden natürlich auch heute Dentallegierungen für den Gesundheitsbereich geschaffen. In hochsensiblen Prozessen werden die richtigen Legierungen für die dafür vorgesehenen Zwecke hergestellt. Mit zehn Mitarbeitern hat Manfred Ahlden ein fachlich versiertes Team um sich, das nicht nur das Kerngeschäft abwickelt – der Service ist jetzt noch offener und damit kundenfreundlicher geworden.

Beispielsweise können bei Ahlden Edelmetalle alle Goldlegierungen verkauft werden, die von den Besitzern nicht mehr gebraucht werden. Die Zusammensetzungen werden auf ihre Güte geprüft und in aller Regel gehen die Kunden zufrieden nach Hause. Der faire

Preis nimmt bei Ahlden Edelmetalle eine herausragende Stellung ein: „Das gilt auch bei den Dentallegierungen sowohl für die Ahlden-Legierungen als auch für Fremdlegierungen, mit denen wir natürlich auch handeln“, resümiert Manfred Ahlden. „In Zukunft wollen wir noch näher bei unseren Kun-

den sein und bieten in regelmäßigen Abständen Sonderkonditionen bei ausgewählten Artikeln, Angebote und spezielle Aktionen für unsere Kunden. Unser Außendienst steht unseren Kunden gerne für weitere Informationen und/oder Terminabsprachen zur Verfügung. Wir möchten die Flexibilität und

Schnelligkeit unseres Unternehmens auch in Zukunft beweisen. Besonders bei den Lieferungen und Abrechnungen überzeugen wir immer wieder mit unserer Schnelligkeit.“ Bedingt durch das tägliche Geschäft mit den Edelmetallen wird von Manfred Ahlden auch das

Anlagegeschäft betrieben. Interessenten können bei ihm Barren und auch Münzen wie beispielsweise den bekannten Krügerrand erwerben. Auf dem Schmucksektor liegen die geschäftlichen Geschicke in den Händen von Daniela Ahrens. Sie unterbreitet den Kunden nicht nur faire Preise für gebrauchten Schmuck, der angekauft wird, sie bietet auch hochwertigen Schmuck aus eigener Fertigung an. Beispielsweise ist die Schmucklinie Diapago durch Hochwertigkeit und Kreativität gekennzeichnet. Schmuck wird nicht nur im Geschäft bei Ahlden Edelmetalle vorgehalten, er kann auch auf Wunsch bei den Interessenten vor Ort präsentiert werden. **ZT**



### ZT Adresse

Ahlden Edelmetalle  
Hanns-Hoerbiger-Str. 11  
29664 Walsrode  
Tel.: 0 51 61/98 58-0  
Fax: 0 51 61/98 58-59  
E-Mail:  
kontakt@ahlden-edelmetalle.de  
www.ahlden-edelmetalle.de

## Expansion bei ZAHNWERK

Seit Oktober 2006 ist die ZAHNWERK Frästechnik GmbH als unabhängiges Fräszentrum im Dentalmarkt tätig.

Kunden für die Gerüste aus Zirkon, NEM, Titan, Composite und PMMA sind sowohl Dentallabore als auch Zahnarzt-Praxislabore im In- und europäischen Ausland. Von Kunden mit eigenem Scanner werden Datensätze lediglich gefräst und weiterverarbeitet. Kunden ohne Scan-System senden ihre Sägestumpf-Modelle. Hier übernehmen die fach-



Die ZAHNWERK-Vollzirkonkrone ist eine Alternative zur NEM-Krone.



Hinsichtlich der verwendeten Materialien ist ZAHNWERK stets aktuell. Gerüste aus transluzentem Zirkonoxid gehören inzwischen zum Standard. Neu bei ZAHNWERK ist die „ZAHNWERK-Krone“, eine Vollkeramik-Krone aus Zirkonoxid in den Farben A/B 1, A/B 2 und A/B 3 für die Standardversorgung im hinteren Zahnbereich als ästhetische Alternative

zur NEM-Vollgusskrone. **ZT**

auf dem Zeno®-Tech-System mit mehreren Fräsmaschinen (4820, 3020) und unterschiedlichen Scan-Systemen. ZAHNWERK kann alle Standard-stl.-Datenätze verarbeiten, bitte anfragen! Seit Januar 2010 ergänzt ein Sirona®-System die technische Ausstattung und bietet somit auch Kunden mit In-Eos Scannern oder den neuen

Oral-Scannern weitere Möglichkeiten des Fräsen und der Materialauswahl. Natürlich steht dieses System auch allen „Modell“-Kunden offen. Selbstverständlich arbeitet ZAHNWERK auch mit der zentralen Internetplattform Cerec Connect, somit empfiehlt sich ZAHNWERK als Partner für Zahnarztpraxen und Dentallabore.

### ZT Adresse

ZAHNWERK Frästechnik GmbH  
Lindgesfeld 29 a  
42653 Solingen  
Tel.: 02 12/2 26 41 43  
Fax: 02 12/2 26 41 44  
E-Mail: info@zahnwerk.eu  
www.zahnwerk.eu

ANZEIGE

e-max<sup>®</sup>  
IPS

„DIE ZUKUNFT  
IST HEUTE. MIT  
LITHIUM-DISILIKAT.“

Oliver Brix, Zahntechniker, Frankfurt.

Seien Sie ein Visionär: Denken Sie an Morgen, aber handeln Sie im Heute. Mit IPS e.max Lithium-Disilikat fertigen Sie wirtschaftlich und flexibel Restaurationen – und müssen nicht auf Ästhetik verzichten.

all ceramic  
all you need

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH  
Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | D-73479 Ellwangen, Jagst | Tel.: +49 (0) 79 61 / 8 89-0 | Fax: +49 (0) 79 61 / 63 26

ivoclar  
vivadent  
passion vision innovation

## CAD-Systeme im Vergleich

Die Digital\_Dental.News bieten im Oktober dieses Jahres Zahntechnikern eine Überblicksveranstaltung über unterschiedliche CAD-Systeme an.

Bei der Entscheidung für ein CAD-System müssen neben den Anschaffungskosten zahllose Kriterien berücksichtigt werden – von der Scangenauigkeit und -zeit über die Benutzerfreundlichkeit der Konstruktionssoftware und dem realisierbaren Indikationsspektrum bis hin zur Kompatibilität zu CAM-

Systemen und der Materialauswahl. Durch die Vielzahl aktuell angebotener Produkte wird die Wahl zusätzlich erschwert. Die neue Veranstaltung „Digital\_Dental.News presents: CAD-Systeme im Vergleich“ bietet interessierten Zahntechnikern deshalb am 1. Oktober 2010 in Düsseldorf und am 29. Oktober 2010

in Stuttgart an einem Tag auf einen Blick einen umfangreichen und gleichzeitig kompakten Marktüberblick.

In insgesamt acht Sessions werden die CAD-Systeme unterschiedlichster Hersteller vorgestellt. Jede Session umfasst einen Industrie-Vortrag mit Backgroundinformationen wie technischen Daten etc., einen Anwender-Vortrag mit Erfahrungswerten aus dem Praxisalltag und eine Diskussionsrunde. Zusätzlich können die präsentierten Angebote sowie viele weitere CAD-Systeme im Rahmen der Industrieausstellung der Leistungsschau gleich vor Ort verglichen und individuelle Fragestellungen im direkten Kontakt mit den Beraterteams geklärt werden. So wird die perfekte Grundlage für Investitionsentscheidungen geschaffen.

Die Anmeldung für den Marktüberblick „CAD-Systeme im Vergleich“ ist ab sofort unter [www.ddn-online.net](http://www.ddn-online.net) möglich. Die Teilnahmegebühr beträgt pro Person 249,- Euro zzgl. MwSt. inkl. Snacks und Getränke sowie Abonnement der Digital\_Dental.News (10 Ausgaben). Im Frühjahr 2011 wird die Veranstaltungsreihe mit dem Thema „CAM-Systeme und -Materialien im Vergleich“ fortgeführt. **ZT**

### ZT Adresse

DIGITAL\_DENTAL.NEWS  
Lindemannstraße 90  
40237 Düsseldorf  
Tel.: 02 11/44 03 74-0  
Fax: 02 11/44 03 74-15  
E-Mail: [info@ddn-online.net](mailto:info@ddn-online.net)  
[www.ddn-online.net](http://www.ddn-online.net)



Im Oktober können Zahntechniker einen Überblick über die verschiedenen CAD-Systeme erhalten.

ANZEIGE

Materialien, Zähne, Laborausstattung.

# Der Versand.

Preiswert, praktisch, prima: Alles, was das Labor täglich braucht.

1

## finden

Sie finden in unserem umfassenden Sortiment an Labormaterialien alles, was Sie brauchen.

2

## bestellen

Sie faxen Ihre Bestellung kostenlos: 0800-4973279 oder rufen zum Ortstarif an: 0180-4973279.

3

## haben

Wir liefern bundesweit, in der Regel am 1. Werktag nach Ihrer Bestellung.

Lohrmann Dental  
Jetzt bundesweiter  
Versand!

So einfach ist das.

Lohrmann Dental GmbH, Brückenstr. 33, D-71554 Weissach  
Tel. +49 (0) 7191-4953930, Fax +49 (0) 7191-4953959  
[info@lohrmann-dental.de](mailto:info@lohrmann-dental.de), [www.lohrmann-dental.de](http://www.lohrmann-dental.de)

## Laborumsatz steigern

Unter diesem Aspekt fand am 24. Februar der 1. Münchner Stammtisch 2010 der Wieland Dental + Technik im Dentallabor Wiesmaier-Wittmann statt.

ANZEIGE



Das Thema der 1. Münchner Stammtischrunde 2010 könnte kurz lauten – der künftige Erfolg des Dentallabors liegt nicht im Outsourcing. Um die Wertschöpfung im Labor zu halten, entwickelte Wieland Dental + Technik das Zenotec Titanbasen-System als Anwendungserweiterung der CAD/CAM-Technik. Die Zenotec Titanbasen gibt es passend zu vielen führenden Implantatsystemen, um individuelle Aufbauten aus Zirkonoxid mit gingivagerechten Austrittsprofilen herzustellen. Es sind nur maximal vier verschiedene Scanaufbauten notwendig, zudem im System enthalten sind die Laborschraube und die Halteschraube für die Insertion am Patienten. Die Grundkonstruktion der Titanbasis ist dabei so ausgefeilt, dass die Krafthelwirkung nicht auf das Zirkonoxid wirkt. Das bestätigt auch das Fraunhofer-Institut für Werkstoffmechanik, welches das Titanbasensystem in den Kategorien Kraftwirkung und Beständigkeit uneingeschränkt positiv bewertet. Anschaulich führten Alexander Schröck, Produktmanager CAM-Software der Wieland Dental + Technik, und der externe Referent ZTM

Hans Eisenmann, Laborbesitzer, seit 1983 und in seiner täglichen Arbeit auf Implantologie und CAD/CAM-Anwendungen spezialisiert, in das Thema „Implantataufbauten intelligent und effizient herstellen“, ein.

In seinem sehr praxisnahen Vortrag erklärt er, wie mit dem Zenotec Titanbasen-System das Problem des fehlenden Emergenzprofils bei Implantatarbeiten rationell und ästhetisch zufriedenstellend gelöst wird. Anhand seiner PowerPoint-Präsentation erklärt er das praktische Vorgehen. Der Modellsan wird live durchgeführt, damit die Zuschauer die virtuelle Planung verfolgen können. Als Laborbesitzer sind für Hans Eisenmann auch die wirtschaftlichen Blickpunkte einer Arbeit wichtig. Für die

Anwender bleibt, mit geringen Kosten verbunden, die Wertschöpfung der individuell gefrästen Zirkonabutments im Labor. Wichtig wäre ihm zudem, dass die Labore in Deutschland enger zusammenrücken, zusammenarbeiten und sich gegenseitig unterstützen. Für ihn findet dieses Net-



Nur vier verschiedene Scanaufbauten sind nötig.

working der Labore untereinander bisher viel zu wenig statt. **ZT**

### ZT Adresse

WIELAND  
Dental + Technik GmbH & Co. KG  
Schwenninger Straße 13  
75179 Pforzheim  
Tel.: 0 72 31/37 05-0  
Fax: 0 72 31/35 79 59  
E-Mail: [info@wieland-dental.de](mailto:info@wieland-dental.de)  
[www.wieland-dental.de](http://www.wieland-dental.de)

**ZWP online** Weitere Informationen finden Sie auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

## Gesundes Arbeiten

Die Firma BioPlaster will sich mit dem neuen Internetportal [www.gesundezahntechnik.de](http://www.gesundezahntechnik.de) weiter absetzen.

BioPlaster gründete Anfang des Jahres ein neues Internetportal, welches ausgewählte und gesunde Produkte für das zahntechnische Arbeiten vorstellt und auf die Gefahrenstoffe in der Zahntechnik hinweist.

Das Portal bietet für jeden Zahntechniker, der gesund arbeiten möchte, Informationen über eine Vielzahl an Arbeitsbereichen und Materialien – vom Gips über verschiedene Silikone bis hin zum Sekundenkleber. So gibt das Portal einfache Tipps zum gesünderen und praktischeren Arbeiten.

Damit stets eine aktuelle und informative Plattform gewährleistet werden kann, freut sich die Firma BioPlaster über Anregungen und Informationen aus Ihrem Arbeitsalltag, die Sie zur Internetseite beisteuern wollen. Senden Sie hierzu einfach Ihre Tipps und Tricks zum gesunden Arbeiten per E-Mail und man wird sich

umgehend mit Ihnen in Verbindung setzen. **ZT**



Die Internetseite [www.gesundezahntechnik.de](http://www.gesundezahntechnik.de) gibt Tipps zum Thema gesundes Arbeiten in der Zahntechnik.

### ZT Adresse

BioPlaster  
Inh. David C. Briegel  
Hauptstr. 9a  
82054 Sauerlach  
Tel.: 0 81 04/88 96 90  
Fax: 0 81 04/62 92 44  
E-Mail: [info@bio-plaster.de](mailto:info@bio-plaster.de)  
[www.bioplaster.com](http://www.bioplaster.com)

## Jubiläum und Führungswechsel

Das Freiburger Softwarehaus B.S.D. GmbH, Experten für EDV-Service im Dentalbereich, startet mit Clemens Winter an der Spitze ins Jubiläumsjahr. Der bisherige Geschäftsführer Eberhard Jobst geht in den Ruhestand.

Seit 25 Jahren bietet die B.S.D. GmbH verschiedene Abrechnungslösungen speziell für Dentallabore an. Der bisherige Geschäftsführer Eberhard Jobst blickt auf eine erfolgreiche Zeit zurück, denn er hat es geschafft, das Unternehmen zu einem der führenden Systemhäuser zu etablieren: „Wir haben von Anfang an großen Wert darauf gelegt, solide und zugleich innovative Produkte zu schaffen. Sie sollen den Anforderungen der Kunden jederzeit gerecht werden und sich am neuesten Stand der Technik orientieren“, resümiert er. So war B.S.D. der erste Anbieter für Dental-labor-Software unter dem Betriebssystem Microsoft® Windows® und überzeugt aktuell mit der Verwendung der berührungslosen RFID-Technik zur Prozessoptimierung.

Anforderungen der Kunden kennt er gut: „Eine Software für Zahntechniker muss einfach, schnell zu bedienen sein



Seit Januar 2010 ist Clemens Winter der neue Geschäftsführer des Softwarehauses B.S.D.

raten werden“, berichtet er stolz. Das 25-jährige Bestehen seines Unternehmens sieht Winter daher auch als verdienten Ergebnis der exzellenten Dienstleistung und Serviceorientierung: „In der schnelllebigen EDV-Branche ist ein ‚silbernes‘ Betriebsjubiläum schon eher die Ausnahme. Dass wir seit 25 Jahren speziell Software für Dentallabore anbieten, zeugt von guten Produkten und dem Vertrauen, das die Kunden in unser Team setzen.“ Als Dank für ihr Vertrauen bietet B.S.D. seinen Kunden im Jubiläumsjahr besonders attraktive Aktionen und Angebote: „Damit möchten wir unsere Kunden auch weiterhin begeistern und von den Leistungen und innovativen Produkten unseres Softwarehauses überzeugen“, so Winter. **ZT**

### ZT Adresse

B.S.D. GmbH  
Högstr. 10  
79108 Freiburg im Breisgau  
Tel.: 0 76 65/92 26-0  
Fax: 0 76 65/92 26-16  
E-Mail: info@bsd-freiburg.de  
www.bsd-freiburg.de

und außerdem sicher funktionieren“, weiß Winter. „Wir sind zwar im Vergleich der Anbieter für Dentallabor-Software nicht die Nummer eins wenn man die Anzahl der installierten Versionen anschaut – unsere Kunden schätzen es aber sehr, dass sie sich auf uns verlassen können und immer kompetent und umfassend betreut und be-

## Neue Mitarbeiterin

Außendienst-Team der Michael Flussfisch GmbH wird vergrößert.

Das bislang fünfköpfige Außendienst-Team der Michael Flussfisch GmbH in Hamburg erhält Verstärkung. Cornelia Groß (Foto) berät seit Mitte Februar Flussfisch-Kunden insbesondere zu Dentallegerungen und -keramiken, AGC® Galvanotechnik sowie zu CAD/CAM-Lösungen wie dem innovativen Lasersinter-Verfahren, mit dem Flussfisch seit einiger Zeit auf dem Markt ist. Die gelernte Zahn-technikerin verfügt über langjährige Erfahrung und



Cornelia Groß ist die neue Außendienstmitarbeiterin der Michael Flussfisch GmbH.

hervorragende Fachkenntnisse: Nach ihrer Ausbildung in Schleswig-Holstein arbeitete sie in verschiedenen Dentallaboren bundesweit und ging 1995 in die Dentalindustrie, wo sie 14 Jahre als technische Beraterin tätig war. „Der direkte Kontakt zum Kunden ist mir sehr wichtig“, so die neue Außendienstlerin. „Es bereitet mir immer viel Freude, mit den Kunden ohne Umwege zusammenzuarbeiten.“ Die Michael Flussfisch GmbH bietet bundesweit die

Herstellung von NEM-Einheiten im DMLS-Verfahren an (Direktes Metall-Lasersinter-Verfahren). Als inhabergeführte Traditionsfirma mit langjähriger Erfahrung und CAD/CAM-Know-how steht Flussfisch insbesondere für individuelle Betreuung, kurze Wege und Flexibilität. **ZT**

### ZT Adresse

MICHAEL FLUSSFISCH GMBH  
Friesenweg 7  
22763 Hamburg  
Tel.: 0 40/86 07 66  
Fax: 0 40/86 12 71  
E-Mail: info@flussfisch-dental.de  
www.flussfisch-dental.de

## ZT Veranstaltungen März/April 2010

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
26.03.2010	Alling (bei München)	Vorstellung Dental Wings-System Referent: ZTM Jörg Bies	Digital Dental Solutions Tel.: 0 89/15 00 11 99-0 www.digital-dental-solutions.de/Aktuelles
14.04.2010	Dortmund	Modellherstellung mit dem opti-base Modellsystem Referent: ZTM Martin Kuske	dentona Tel.: 02 31/55 56-1 01 www.dentona.de
23.04.2010	Gieboldehausen	Modellherstellung: „Das perfekte Implantatmodell u.d. individuelle Abformlöffel“ Referenten: ZTM T. Weiler und J. Glaeske	picodent Tel.: 0 22 67/65 80-0 www.picodent.de
24.04.2010	Volkach	Implantatprothetik für Zahntechniker – durch Backward Planning zum Teamerfolg, Referenten: Dr. Michael Bialas, ZTM Felix Goebel und Volker Hofmann	CAMLOG Tel.: 0 70 44/94 45-6 07 www.camlog.de
30.04.2010	Starnberg	Oberflächenbearbeitung in Vollendung Referent: Bertrand Thiévent	3M ESPE/Corona Tel.: 0 81 51/55 53 88 www.lavazentrum.com
14./15.04.2010	Bremen	CAD/CAM-Technologie: Ästhetische Überpresskeramik, Intensivkursus zum Überpressen von Metallgerüsten Referent: N.N.	BEGO Tel.: 04 21/2 02 83 72 www.bego.com
23./24.04.2010	Eckental	Einstückguss – einfach und sicher Referenten: ZT Roland Kiefer, ZTM Carsten Haake	DENTAURUM Tel.: 0 72 31/80 34 70 www.dentaurum.de



## Starke Argumente

[ Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen ]

Immer mehr Dentallabore ergänzen ihr Angebot bereits professionell mit hochwertigem Zahnersatz von dentaltrade und schaffen sich so einen Wettbewerbsvorteil.

- Fertigung im eigenen TÜV-zertifizierten Meisterlabor
- Keine Vertragsbindung
- Voller Kundenschutz
- Bundesweite Lieferung

Nutzen Sie unsere CAM-Technik zu Spitzenpreisen!



## Wechsel in der Geschäftsleitung

Christin Schack ist neue Vorstandssprecherin der 3M ESPE AG.

Seit Januar 2010 hat Christin Schack zusätzlich zu ihrer europäischen Businessverantwortung die lokale Funktion – Sprecherin des Vorstandes – beim internationalen tätigen Dentalhersteller 3M ESPE AG in Seefeld übernommen. Sie folgt auf Thomas Böckenkamp, der zum Jahreswechsel in die Geschäftsführung der neu gegründeten 3M Services GmbH in Hannover eingetreten ist.

Mit Christin Schack (39) steht zum ersten Mal eine Frau an der Spitze des über 60-jährigen Dentalunternehmens. Nach ihrem Studium der Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Internationales Management begann sie 1995 ihre berufliche Laufbahn bei der damaligen ESPE AG als Trainee im Bereich Marketing. Nach Stationen im Controlling und diversen Supportfunktionen arbeitete sie sich als Vertriebsmitarbeiterin in den anspruchsvollen Dentalmarkt ein. Anschließend übernahm sie als Junior Product Manager erste Produktverantwortung. 1999 wechselte sie als internationaler Produktmanager zu ESPE America und stand nach dem Zusammenschluss der ESPE AG mit dem amerikanischen Multitechnologiekonzern 3M in der überregionalen Businessverantwortung für die südamerikanischen Absatzmärkte. 2003 kehrte Christin Schack nach Seefeld in das

europäische Marketing zurück. Seit 2008 ist sie Mitglied des Vorstandes und verantwortlich für das Business Development in Europa, Middle East und Afrika (EMEA). Ihre persönliche Motivation und die Freude an der täglichen Arbeit resultieren für die Vor-



Christin Schack: Neue Vorstandssprecherin der 3M ESPE AG.

standssprecherin insbesondere aus dem sehr angenehmen Arbeitsklima sowie dem positiven Miteinander der hoch motivierten Kollegen/-innen in Seefeld, das sie zu den entscheidenden Stärken des Unternehmens zählt. Das Vorstandsteam komplettieren Frank Scheffler, der Marketing und Vertrieb in Deutschland verantwortet, sowie Dr. Rainer Guggenberger, der für Forschung & Entwicklung, Qualität und Sicherheit zuständig ist und als Corporate Scientist auch eine

Schlüsselrolle im konzernweiten Technologienetzwerk spielt. Dr. Guggenberger ist zudem Ansprechpartner für „lokale Themen“ rund um den Standort Seefeld bzw. im Landkreis Starnberg. Christin Schack sieht das Unternehmen für die Zukunft sehr gut aufgestellt. „Durch kontinuierliche Investitionen in Forschung und Entwicklung, den weiteren Ausbau der digitalen Dentaltechnik und den Einstieg in den Wachstumsmarkt der Implantologie sind wir in Deutschland sowie auf den internationalen Märkten bestens positioniert.“ Eine besonders reizvolle Herausforderung liegt in der Weiterentwicklung der digitalen dentalen Prozesse, bei denen 3M ESPE mit wegweisenden Systemlösungen den Anspruch als Technologieführer weiter untermauern wird. Durch die gleichzeitige Stärke in der nicht digitalen Zahnmedizin kann 3M ESPE ihren Kunden umfangreiche Lösungen und Expertise aus allen relevanten Bereichen bieten. **ZT**

### ZT Adresse

3M ESPE AG  
ESPE Platz  
82229 Seefeld  
Tel.: 0 81 52/7 00-0  
Fax: 0 81 52/7 00-13 66  
E-Mail: info@3mespe.com  
www.3mespe.de

## ZT Kleinanzeigen

www.zirkon-forum.de

informativ News aktuell Infos  
Forum kommunikativ Umfragen  
Wettbewerbe aktiv Veranstaltungen  
Technologien/Materialien visionär  
Plattform für Zahntechniker

Mieten Sie sich Ihren Arbeitsplatz bei ZAM, das Zahntechniknetzwerk München.

Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.zahntechnik-netzwerk.de](http://www.zahntechnik-netzwerk.de) oder rufen Sie uns einfach an. Tel.: 0 89/540 70 700

Zahntechnikzentrum München  
Das Zahntechnik-Netzwerk

ZT

Fakten auf den Punkt gebracht

muffelforum.de  
Die Community der Zahntechniker.de

Jetzt mit einzigartigem Anzeigenmarkt – effektiv und individuell

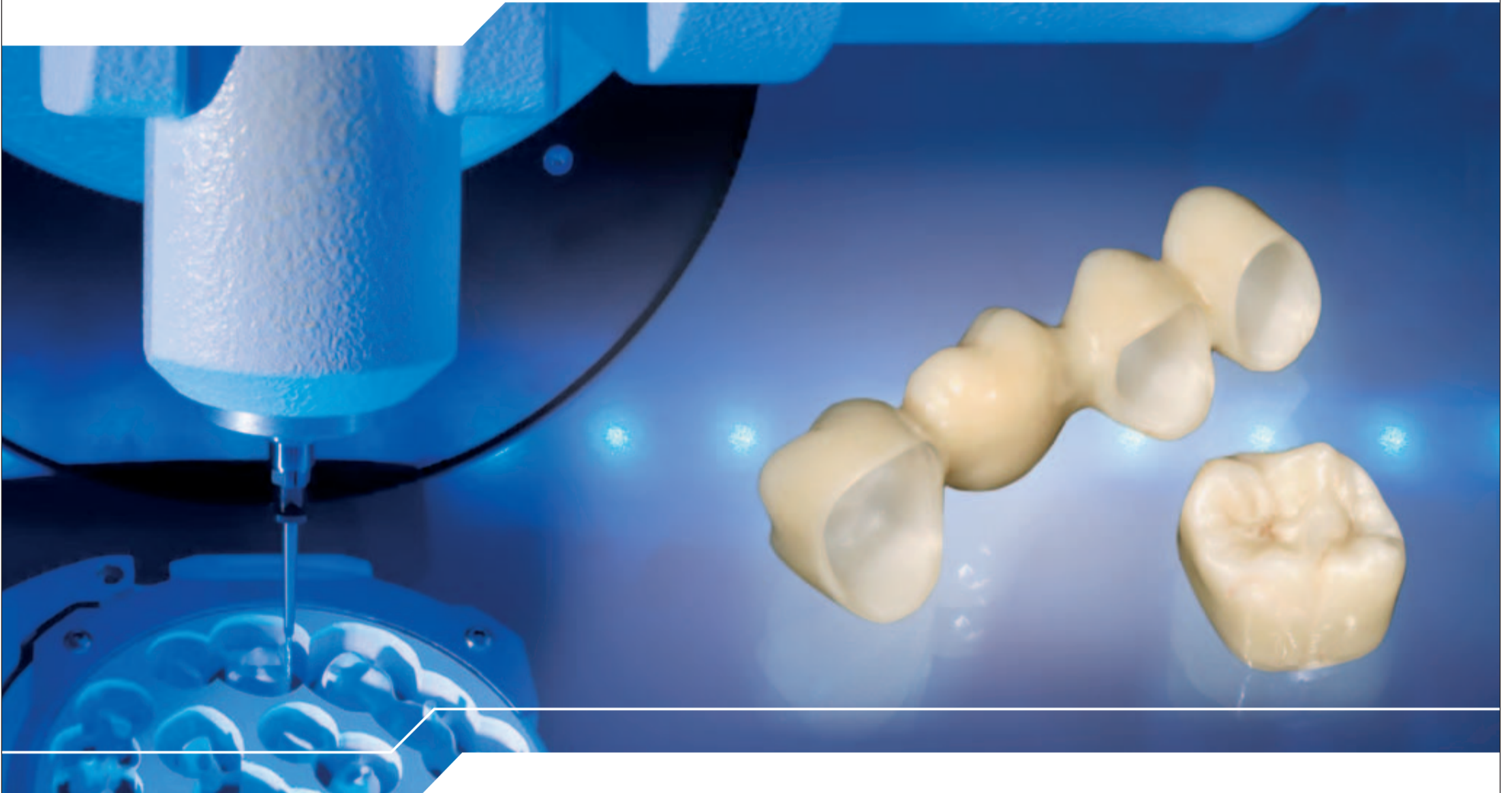
- Benachrichtigung per E-Mail über neue Anzeigen aus Ihrem PLZ Bereich
- Immer informiert mit Ihrem individuell eingestellten RSS-Feed
- Inserieren und sofort online stellen
- eigene Anzeigen selbst administrieren

<http://www.muffel-forum.de> info@muffel-forum.de

muffel-forum.de ist ein Projekt der T&B ServiceLine  
Am Schlangenhorst 27  
14656 Brieselang  
<http://www.tb-serviceline.de>  
Geschäftsführer Thorsten Tobl

fon (033232) 350090  
fax (033232) 350091  
mail info@tb-serviceline.de

# WIELAND



**ZENOTECH**<sup>®</sup>

## ZENOSTAR – Vollanatomisch. Vollautomatisch.

Besser: Vollkommen vollkeramisch, die treffende Beschreibung für die neuen ZENOSTAR Zirkonoxid-Kronen und -Brücken. Was klingt wie aus der Zukunft, ist in der perfekt automatisierten Kombination von ZENOTECH T1 und dem Werkstoff ZENOTECH Zr transluzent schon heute die Alternative zu NEM-Versorgungen. In perfekter Anatomie, wirtschaftlich rund um die Uhr.

- Vollkeramische Kronen und Brücken
- Vollautomatisch konstruiert und gefertigt
- Gefräst aus neu entwickeltem transluzentem Zirkonoxid mit feinsten Werkzeugen auf 5 Achsen simultan
- Mit Pinseltechnik individuell einfärbbar in 16 Zahnfarben
- In Ästhetik und Qualität besser als NEM

Die Zukunft kann kommen – wenn Sie es Ihnen so einfach macht wie ZENOTECH. Freuen Sie sich drauf! EXPECT THE DIFFERENCE! BY WIELAND.

> [www.wieland-dental.de](http://www.wieland-dental.de)

**Pole Position**  
2010

vollanatomisch  
vollautomatisch  
vollkeramisch

WIELAND FORUM 30.4. – 1.5.2010  
PORSCHE MUSEUM Zuffenhausen