



ZAHNTECHNIK ZEITUNG

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

Nr. 5 | Mai 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:	TOP-KONDITION 2:
EOS NEM-Einheit	Zirkon-Einheit (gefräst) System: Wieland Zeno
15,99 €*	39,99 €*

Wegen großer Nachfrage verlängert! Angebot gilt bis zum 30.06.2010. Es zählt das Auftragsdatum der Praxis.

freecall: (0800) 247 147-1
www.dentaltrade.de

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

Ausbildung in CAD/CAM-Technologien

Zukunftweisender Ausbildungskonsens zwischen Vertretern der Innungen und Berufskollegs Nordrhein-Westfalen fixiert.

Als Zeitrechnung beim technischen Fortschritt im Zahntechniker-Handwerk trifft wohl das Hundejahr die Wahrheit besser als das Menschenjahr. Erstmals überregional trafen sich jetzt die für die betriebliche und schulische Ausbildung in Nordrhein-Westfalen zuständigen Vertreter der Innungen und Berufskollegs in NRW zu einem übergreifenden Informationsaustausch und zur Koordination von Zukunftsmaßnahmen. Die Zusammenarbeit wird forciert, um den weiteren Wandel des Berufsbildes aktiv zu begleiten. Die Beratungsergebnisse wurden als Ausbildungskonsens des nordrhein-westfälischen Zahntechniker-Handwerks wie folgt fixiert: Das Berufsbild des Zahntechnikers wandelt sich. CAD- und CAM-Technologien bestimmen zunehmend den Alltag der zahntechnischen Meisterbetriebe mit. Sowohl Computer Aided Design als auch Computer Aided Manufacturing gehören zum Kernbereich des Zahntechniker-Handwerks. Bei der computergestützten Herstellung zahntechnischer Gerüste und Kappchen gibt es keine Standardisierung der

Produktion. Alles ist und bleibt „Sonderanfertigung“ im Sinne des MPG. Es steht die handwerkliche Fertigkeit des Bearbeiters, nicht die sachgerechte Bedienung einer Maschine im Vordergrund. Das entscheidende Kriterium dafür, dass die computergestützte Herstellung zahntechnischer Gerüste und Kappchen nicht industriell erfolgt oder

Kenntnisse und Erfahrungen des Zahntechnikermeisters erreicht werden kann. Diese Kenntnisse und Fertigkeiten können nicht durch eine verhältnismäßig kurze Unterweisung vermittelt werden. Es bedarf vielmehr einer Anlage der erforderlichen Kenntnisse und Fertigkeiten sowohl im theoretischen als auch im praktischen Bereich bereits



Ein zukunftsweisender Ausbildungskonsens für CAD/CAM-Technologien wurde in NRW erzielt.

erfolgen kann, liegt in dem Umstand, dass der zur Vermeidung von Gefahren für die körperliche Unversehrtheit und Gesundheit des Patienten erforderliche Produktstandard der Unikate nicht ohne Anwendung der umfassenden

in der Berufsausbildung zur Zahntechnikerin/zum Zahntechniker. Die Vertreter der Berufskollegs und der Zahntechniker-Innungen in NRW stellen hierzu

» Seite 2

ZT Aktuell

Kunden gewinnen

Eine Reise durch die vertrieblichen Notwendigkeiten im Dentallabor.

Wirtschaft
» Seite 6

Keine Gefahr im Verzug

ZT Joachim Mosch berichtet über eine sichere und einfache Herstellungstechnik von Brückenmodellationen.

Technik
» Seite 10

Poleposition für Zirkonoxid

WIELAND veranstaltet Zukunftsforum im Porsche Museum Stuttgart-Zuffenhausen.

Event
» Seite 16

Gefahrstoffkennzeichnung

Anwender von Gefahrstoffen werden sich auf neue Warn-Piktogramme einstellen müssen.

Service
» Seite 17

Rechtsstreit

Einzelverträge zwischen der AOK Niedersachsen mit Handelsgesellschaften für Zahnersatz sind scheinbar unzulässig. Entscheidung ist bisher nicht rechtskräftig.

Wie die Niedersächsische Zahntechniker-Innung (NZI) in einer Pressemitteilung am Montag, dem 26. April, bekannt gab, hat das Sozialgericht Hannover am Freitag, dem 21. April 2010, bei der mündlichen Verhandlung festgestellt, dass die Beklagte nicht befugt war, mit verschiedenen Handelsgesellschaften die Vereinbarung zur Umsetzung des Informationsrechtes über preisgünstigere Versorgungsmöglichkeiten gem. § 88 Abs. 2 Satz 3 SGBV vom 21. August 2008 abzuschließen.

Die AOK Niedersachsen hat mit mehreren Anbietern, welche u. a. Zahnersatz aus dem Ausland importieren, Vereinbarungen geschlossen, die den Versicherten der AOK Zahnersatz zu Niedrigpreisen anbietet. Die NZI sah hierin einerseits einen Rechtsverstoß gegen das Sozialgesetzbuch und andererseits einen Wettbewerbsnachteil für die ihr angeschlossenen Dentallabore, die deutsche Herstellungsqualität liefern. Aus diesem Grund hatte die NZI zusammen mit zwei betroffenen Dentallaboren aus Niedersachsen vor dem Sozialgericht Klage eingereicht. Für die NZI stehe mit diesem Urteil fest, dass Vereinbarungen zwischen einer gesetzlichen Krankenkasse und einzelnen Dentallaboren oder Handelsgesellschaften über



esthetic-base® B.C. Der high-tech Stumpfjäger – optimiert für Kameras und Scanner mit kurzweiligem blauen Licht www.dentona.de

die Lieferung von Zahnersatz unzulässig seien. Das Urteil zeige auch, so die NZI, dass sich die AOK Niedersachsen durch einen Abschluss solcher Vereinbarungen rechtswidrig verhalten habe und dass sie ihre Marktmacht missbrauche.

dentaltrade wehrt sich

Allerdings widersprach die dentaltrade GmbH & Co. KG als eine der betroffenen Geschäftspartner in einer der ZT vorliegenden Pressemitteilung der Auffassung der NZI. Darin heißt es: „Die AOK Niedersachsen wird ihre Versicherten auch weiterhin über kostengünstige Bezugsquellen für Zahnersatz informieren und mit ihrem Vertragspartner dentaltrade zusammenarbeiten. Darauf weisen beide Unter-

» Seite 2

Bundesverdienstkreuz

Rheinland-pfälzischer Wirtschaftsminister Hendrik Hering zeichnet Zahntechniker Manfred Heckens für ehrenamtliches Engagement aus.

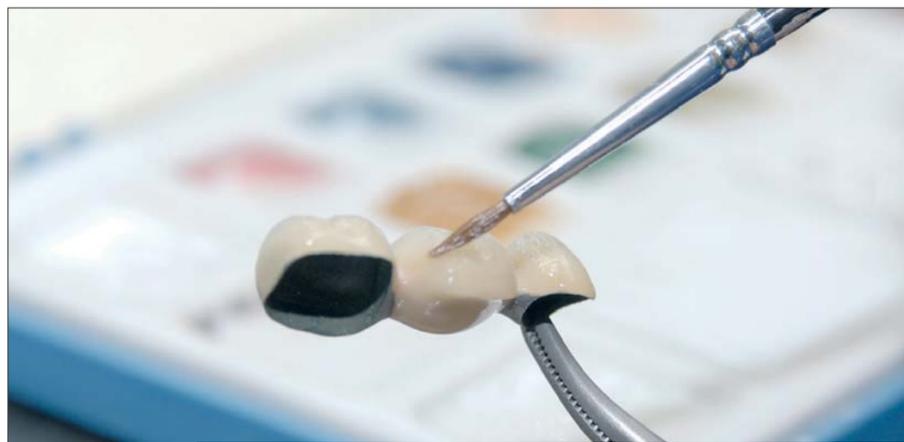
Wie das rheinland-pfälzische Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau in einer Pressemitteilung bekannt gab, hat der zuständige Wirtschaftsminister Hendrik Hering den Zahntechniker

Manfred Heckens aus Mainz mit dem Verdienstkreuz am Bande des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland ausgezeichnet. „Sie haben sich diese hohe Auszeichnung redlich verdient“, betonte der Minister.

Mit dem Bundesverdienstkreuz am Bande werden Persönlichkeiten gewürdigt, deren Einsatz für unser Gemeinwesen vorbildlich ist. „Sie, Herr Heckens, erfüllen

» 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 | WWW.Q-AMZ.DE | TEL.: 069-665586-0

Bundesverdienstkreuz

ZT Fortsetzung von Seite 1

diese Voraussetzungen in ganz besonderem Maße.“ Nach dem Bestehen der Meisterprüfung im Jahre 1980 habe sich Manfred Heckens nicht nur im eigenen Betrieb erfolgreich engagiert, sondern sein Wissen darüber hinaus auch in eine Vielzahl wichtiger Ehrenämter eingebracht, auch im politischen Bereich, so das Ministerium. Von 1984 bis 1989 war Heckens Vorstandsmitglied der Zahntechniker-Innung Rhein-Main, gleichzeitig übernahm er von 1986 bis 1989 als Vorstandsmitglied im Bundesverband der Zahntechniker-Innungen die Verantwortung



Manfred Heckens (li.) erhält vom rheinland-pfälzischen Wirtschaftsminister Hendrik Hering das Verdienstkreuz am Bande.

für den Bereich Öffentlichkeitsarbeit sowie den Vorstandsvorsitz des „Kuratoriums Perfekter Zahnersatz“. Von 1994 bis 1997 war He-

ckens als Vorstandsmitglied des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen erneut für die Öffentlichkeitsarbeit des Bundesverbandes zuständig. Seit 1990 ist er aktiv im Vorstand der Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz und seit 1995 Obermeister dieser Landesinnung – nur um einige Stationen zu nennen. Manfred Heckens' Engagement in beruflichen Belangen beschränkt sich nicht nur auf den Bereich des Zahn-techniker-Handwerks. Er engagiert sich zudem seit 1999 in der Vollversammlung der Handwerkskammer Rheinhessen, dessen Vorstandsmitglied er seit 2004 ist, für die Belange des gesamten Handwerks. Des Weiteren vertritt er die Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz seit 1995 als Delegierter in der Kreishandwerkerschaft Mainz-Bingen. **ZT**

Ausbildung in CAD/CAM-Technologien

ZT Fortsetzung von Seite 1

fest, dass sowohl der Ausbildungsrahmenplan als auch die Lehrpläne die notwendige Flexibilität in Bezug auf die CAD/CAM-Technologien bieten. Die vorhandenen Gestaltungsspielräume werden schon heute von allen Schulstandorten in NRW genutzt, um notwendige Kompetenzen zu vermitteln. Anforderungen und Umsetzung unterliegen auch einer permanenten Überplanung bei regelmäßigem Austausch des Lehrerkollegiums auch im Rahmen der Pädagogischen Arbeitsgemeinschaft, die sich seit geraumer Zeit auch mit diesem Thema beschäftigt. Vorhandene Ressourcen sind so möglich und sinnvoll koope-

rativ zu nutzen. Der Aspekt der System- und Technologieoffenheit sollte angesichts der Dynamik nicht vernachlässigt werden. Es bedarf einer permanenten Fortbildungsbereitschaft aller Beteiligten. Die Innungen rufen die Betriebe auf, sich den Herausforderungen des technologischen Wandels auch in der betrieblichen Ausbildung weiterhin aktiv und innovativ zu stellen. Die anwesenden Vertreter halten es überdies für zwingend erforderlich, relevante Ausbildungsinhalte im Bereich der CAD/CAM-Technologien auch bei der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung zu berücksichtigen.

Bei Fragen der Betriebe stellen sich die anwesenden Vertreter gern als über die Innungsgeschäftsstellen zu erreichende Ansprechpartner zur Verfügung. Die Vertreter der Innungen und Berufskollegs vereinbaren einen weiterhin engen Informationsaustausch, der auch andere Bereiche der Berufsbildänderungen einbezieht. **ZT**

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 · www.dreve.com

ANZEIGE

picodent
Ihr Partner für hochwertige Modellherstellung!

Tel.: 022 67 - 65 80 - 0 · www.picodent.de

Rechtsstreit

ZT Fortsetzung von Seite 1

nehmen nach [diesem Urteil] hin, das der AOK den Abschluss entsprechender Einzelvereinbarungen untersagt hat. Eine Veröffentlichung der Niedersächsischen Zahntechniker-Innung erweckte fälschlicherweise den Eindruck, die Geschäftspartner AOK und dentaltrade – nur auf diese bezieht sich das Urteil – seien bereits an die richterliche Entscheidung gebunden. Das Urteil hat je-

doch noch keine Rechtskraft erlangt. Sobald die schriftliche Begründung vorliegt, wird die AOK Niedersachsen gemeinsam mit ihren Kooperationspartnern das weitere Vorgehen einschließlich der Einlegung von Rechtsmitteln prüfen. Die AOK Niedersachsen ermöglicht ihren Versicherten, etwa über das Bremer Unternehmen dentaltrade, kostengünstigen Zahnersatz in Anspruch zu nehmen. Ein nicht unerheblicher Anteil der Versicherten entscheidet sich nämlich aus Kostengründen nachträglich gegen die Eingliederung des Zahnersatzes.

dentaltrade verfügt über ein eigenes Meisterlabor in China unter Leitung deutscher Zahn-technikermeister und nutzt die dort günstigeren Produktionsbedingungen zum Vorteil deutscher Kunden. Dieses Meisterlabor sowie alle weiteren dentaltrade-Labore sind vom deutschen TÜV-SÜD nach EN ISO 9001:2008 sowie 13485:2007 zertifiziert. Alle Produkte durchlaufen strenge Kontrollen durch deutsche Zahn-techniker und Zahn-technikermeister.“ **ZT**

VDZI-Stellungnahme auf Seite 4 **ZT**

ZT Der aktuelle Kommentar

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

das Zahn-techniker-Handwerk steckt mitten im größten Strukturwandel in seiner Geschichte. Unter dem Einfluss von neuen Technologien und Werkstoffen sowie neuer Produktionsmethoden und Globalisierung müssen die Betriebsinhaber eine Lösung zum Überleben ihrer Betriebe finden. Eine Herausforderung, die viel Mut, Geld und Entscheidungskraft verlangt und mit Sicherheit sehr viel Risiko in sich birgt. Für diese Entscheidungen braucht man Mitarbeiter, die dem Wandel positiv gegenüberstehen und mit neuen Technologien sicher umgehen können. Dazu bietet der Ausbildungskonsens in NRW eine wichtige Grundlage und hat Vorbildcharakter für andere Innungsbezirke. Gerade der Aufruf zu mehr

Kooperation ist nachhaltig zu unterstützen. Auch wenn – oder gerade weil Rahmenlehrpläne nur sehr schwerfällig und schwierig zu ändern sind, müssen die vorhandenen Möglichkeiten der Innungen ergriffen werden, um die Auszubildenden fit für die dentale Zukunft zu machen. Man hat in NRW richtig erkannt, dass das Thema CAD/CAM-Technologie eine wichtige Rolle in der überbetrieblichen Lehrunterweisung einnehmen muss. Dabei darf sich die Ausbildung nicht nur auf das Design (CAD) beschränken. Es muss auch vermittelt werden, wie industrielle Fräsanlagen funktionieren und was hinter dieser Technologie steckt. Eine Überschneidung mit dem Fachwissen, welches Zerspanungsmechaniker erlernen, wird in Zukunft unvermeidbar, ja sogar notwendig sein. Bei dem Thema Berufsausbildung habe ich ein ganz persönliches Anliegen: Liebe

Betriebsinhaber, bilden Sie weiter aus! Nur wenn Sie weiterhin jungen Menschen die Chance geben, den Beruf des Zahn-technikers zu erlernen, wird der Beruf in



Betriebswirt d. H. Roman Dotzauer, Fachredakteur der ZT Zahn-technik Zeitung und Laborinhaber in Chemnitz.

Deutschland eine Zukunft haben. Hierbei muss der Beruf des Zahn-technikers als Hightech-Beruf mit Zukunft dargestellt werden. Denn eines ist klar: Neben der Ausbildungszurückhaltung der

Unternehmen entscheiden sich immer weniger Schulabgänger diesen Beruf zu erlernen. Das ist ein Zeichen dafür, dass der Beruf in der Öffentlichkeit als nicht mehr sonderlich attraktiv erscheint. Schuld daran sind die vielen Eingriffe der Gesetzgeber und die damit verbundene Unsicherheit und natürlich die schlechte Vergütung bereits in der Lehrausbildung. Und genau das ist es, was man in seiner beruflichen Zukunft nicht möchte – die Unsicherheit, durch eine Laune oder durch eine unüberlegte Handlung eines Politikers seinen Job zu verlieren und mit dem monatlichen Lohn nicht leben zu können. Die neuen Technologien dürfen nicht als Gefahr, die bekämpft werden muss, gesehen werden, sondern als Chance. Das müssen auch unsere Lehrlinge spüren. **ZT**

Ihr Roman Dotzauer

ANZEIGE

astron CLEARsplint® Der perfekte Schutz!

! astron CLEARsplint® ist die erste Wahl für die Herstellung funktionstherapeutischer Aufbisschienen, denn die Schiene...

- ist extrem bruchsicher und schützt den Zahnbestand,
- besitzt eine einzigartige Flexibilität und bietet damit einen hohen, angenehmen Tragekomfort,
- ist hypoallergen, da MMA-frei (Restmonomergehalt an MMA = 0)
- ist mit ihrem Memoryeffekt selbstadjustierend
- bleibt unsichtbar transparent – kein Vergilben
- ist die beste Lösung für Knirscher (Bruxismus) und zum Schutz von Implantatversorgungen
- lässt sich mit normaler Laborausstattung verarbeiten

Situationsmodell mit passgenauem Aufbisschutz

Kein Vergilben, da frei von Aminen

KENTZLER-KASCHNER DENTAL GMBH · Mühlgraben 36 · 73479 Ellwangen/Jagst
Tel.: +49(0)7961-91 26-0 · Fax +49(0)7961-91 26-4026 · info@kkt-topdent.de · www.kkt-topdent.de

ZT IMPRESSUM

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Verlag
Oemus Media AG
Holbeinstr. 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
E-Mail: 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
(Anzeigen-disposition/-verwaltung)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 27
Fax: 03 41/4 84 74-1 90
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

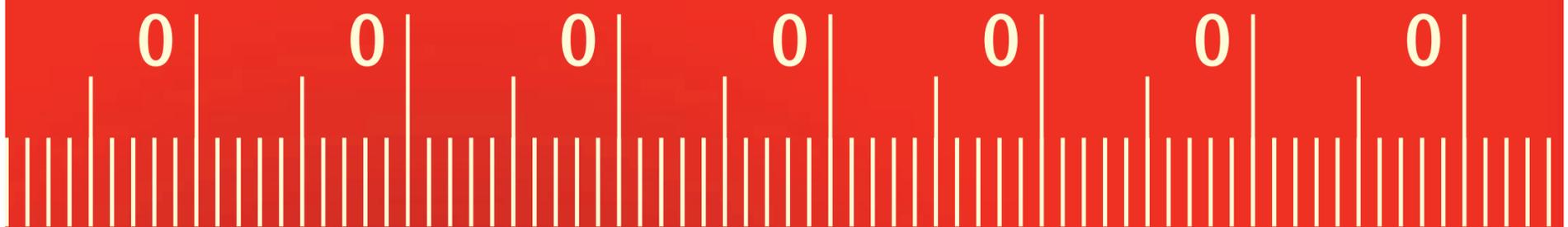
Druck
Dierichs Druck + Media GmbH
Frankfurter Straße 168
34121 Kassel

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



ZERO

socket



% expansion

Zahnersatz kein risikoloses handelbares Produkt

Zahnarzt und Meisterlabor vor Ort stehen für zahntechnische Spitzenleistungen zum Wohle der Patienten. VDZI erneuert anlässlich des Rapex-Reports der EU über gesundheitsgefährdende Produkte seine Warnung, Zahnersatz als risikoloses handelbares Produkt darzustellen.

Die Europäische Union (EU) hat ihren jährlichen Rapex-Report veröffentlicht. Dieser listet gesundheitsgefährdende Waren, die innerhalb der EU gemeldet werden. Danach ist die Zahl gesundheitsgefährdender Produkte, darunter ein Großteil aus China, deutlich gestiegen. Dies zeigt aus Sicht des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI), dass eine intensive Beobachtung der Qualität und Sicherheit der Produkte, die im nichteuropäischen Ausland produziert und weltweit exportiert werden, wichtig ist. Vor diesem Hintergrund warnt der VDZI erneut davon, das in Sonderanfertigung

hergestellte Medizinprodukt Zahnersatz gegenüber Patienten als praktisch risikolos



handelbares Produkt darzustellen. Zahnprothesen sind individuelle, einzeln angefertigte Medizinprodukte, die ohne medizinische Folgerisiken jahrzehntelang im Munde des Patienten funktionieren müssen. Sie bestehen aus komplexen Metall-

legierungen, Keramiken und Kunststoffen und Kombinationen davon, die in unterschiedlichen chemischen und physikalischen Verfahren beim Zahnersatz verwendet werden.

Nach Ansicht des VDZI ist beim Zahnersatz die Transparenz hinsichtlich der Materialien und des Herkunftsortes eine wichtige Voraussetzung zur Gewährleistung der Patientensicherheit.

Eine oberflächliche Einsparungsdiskussion bei zahntechnischen Leistungen ist daher nicht angebracht: „Geiz ist geil“ verträgt sich nicht mit der Verpflichtung bei medizinischen Leistungen, jedes Risiko für die Patienten zu vermeiden.

Hierzu sagt VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg: „Gut ausgebildete und motivierte Fachkräfte in Deutschland, kontrollierbare Regeln für hohen Arbeits- und Gesundheitsschutz, berufliche und rechtliche Zuweisung der konkreten Haftungsverantwortung und die direkte persönliche unternehmerische Verantwortung für die Herstellungsprozesse im Handwerk sind dauerhaft hohe Qualitätsstandards. Sie sorgen für ein hohes Sicherheitsniveau des Zahnersatzes. Zahnarzt und Meisterlabor vor Ort garantieren in Deutschland die zeitnahe Versorgung von der Krone bis zur eiligen Wiederherstellung. Im Sinne der komplementären Partnerschaft zwischen Zahnarzt und Meisterlabor – und zum Wohle der Patienten.“

Mittelstand bricht weg

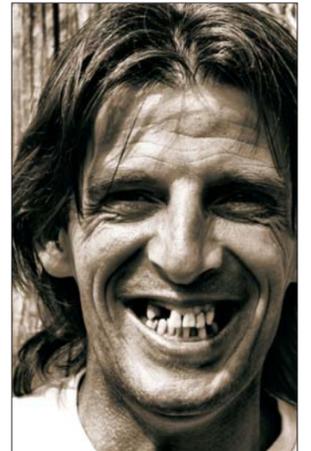
Einer Umfrage zufolge wird die Wirtschaftskrise 2010 chronisch, mit sichtbaren Folgen im Mund.

ANZEIGE



Die Auswirkungen der Wirtschaftskrise wird man auch im Mund sehen, berichten Zahnärztinnen und Zahnärzte laut einer Umfrage von dent-trend. Die Patienten zeigten zunehmend „Mut zur Zahnücke“. Die Gründe dafür: Der Mittelstand bricht weg. Nicht zuletzt bedingt durch zunehmende Arbeitslosigkeit, insuffiziente Vorrheinstandmodelle und breitflächige Kurzarbeit wurden und werden bereits geplante Zahnersatz-Behandlungen verschoben und teils auch wieder verworfen. Besonders besorgniserregend: Kinder und Jugendliche gehen mit zum Teil desolaten Gebissen ins Leben. dent-trend zeigt die Zukunft der Zahnmedizin. !dent-trend

vereint Zahlen, Trends und Expertisen mit Marketing, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Rund um die Zahnmedizin in Wissenschaft, Praxis, Forschung und Entwicklung. Einmal im Quartal erhebt dent-trend ein Stimmungsbild zu den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Zahnarztpraxen in Deutschland. Wenn Sie an den Umfrage-Ergebnissen interessiert sind oder selbst an den Umfragen teilnehmen möchten, finden Sie weitere Informationen auf der Webseite www.dent-trend.de



Dieser Herr hat „Mut zur Lücke“.

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⁻¹
- Sanftes Anlaufen mit dem 180°-Vektor-Kontrollsystem
- Drehmoment: 6 bis 8,7 Ncm (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 Komplettset 1.490,- €*

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

PRESTO AQUA LUX LED

Präzision und Hochleistung

Schmierstofffreie Luftturbine mit Wasserspraykühlung und LED

- Geschwindigkeit: 320.000 min⁻¹ • Individuelle Wasserspray-Optionen
- Minimale Geräusch- und Vibrationsentwicklung • Schmierstofffrei
- Einzigartiger Staubschutzmechanismus
- Nutzung des Wassers aus dem Tank sowie der Festwasserleitung möglich
- Einfaches Befüllen des Wassertanks

PRESTO AQUA LUX mit LED Komplettset 1.895,- € Aktionspreis 1.695,- €*	PRESTO AQUA II Komplettset 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

Powerful Partners®

VDZI-Stellungnahme

Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen begrüßt Urteil des Sozialgerichts Hannover.

Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) begrüßt das Urteil des Sozialgerichts Hannover vom 23. April 2010, wonach der Einzelvertrag der AOK-Niedersachsen mit der dentaltrade GmbH & Co. KG über die Lieferung von Billigzahnersatz aus dem Ausland unzulässig ist. Die Niedersächsische Zahntechniker-Innung (NZI) hatte darin einen Rechtsverstoß gegen das Sozialgesetzbuch und einen Wettbewerbsnachteil für die ihr angeschlossenen Dentallabore gesehen und zusammen mit zwei betroffenen Laboren aus Niedersachsen vor dem Sozialgericht Klage eingereicht. Der VDZI hat die Kläger in dieser Angelegenheit unterstützt.

Das Sozialgericht Hannover stellte am Ende der mündlichen Verhandlung fest, „dass die Beklagte nicht befugt war mit der dentaltrade GmbH & Co. KG die Vereinbarung zur Umsetzung des Informationsrechtes über preisgünstigere Versorgungsmöglichkeiten gem. § 88 Abs. 2 Satz 3 SGBV vom 21.08.2008 abzuschließen“. Das Urteil ist noch nicht rechtskräftig.

Hierzu nimmt VDZI-Vorstandsmitglied Guido Braun Stellung: „Damit ist ein klares Signal gegen die Versuche der Krankenkassen gesetzt, im Wettbewerb um die Versicherten direkte Einzelverträge beim Zahnersatz mit Zahnersatz-Anbietern zu schließen, die angeblich diagnostische und therapeutische Vorteile für die Versicherten bringen sollen.“

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 6082 23
www.flussfisch-dental.de

FLUSSFISCH

Das Gesetz sieht solche Verträge an keiner Stelle vor und die Krankenkassen als Körperschaften des öffentlichen Rechts dürfen solche Verträge daher nicht schließen. Für den Versicherten ist der Nutzen des einzelnen Vertrages, an den auch er sich binden soll, oftmals gar nicht erkennbar; er ist zu meist auch gar nicht vorhanden. Das Urteil hilft, gesetzeskonforme und klare Vertragsstrukturen in der Zahnersatzversorgung wiederherzustellen und ist ein guter Beitrag, die rechtswidrige Ausnutzung der einseitigen Informations- und Marktmacht der Krankenkassen einzudämmen.“





CAD/CAM Technik im neuen Licht.

Cercon® brain expert – Technologie neuester Generation.

Präzision, Schnelligkeit, Wirtschaftlichkeit.

Diese Merkmale beschreiben das Cercon brain expert - die nächste Generation des weltweit erfolgreichen Cercon brain - optimal.

Die gewohnt einfache Bedienung wird ergänzt durch reibungslos gelagerte Linearmotoren. Diese steuern präzise und schnell die mit einer hohen Umdrehungszahl arbeitende Frässpindel.

Scheibenförmige Rohlinge in verschiedenen Werkstoffen und deren "Multi-Milling" Möglichkeit ermöglichen darüber hinaus eine äußerst effiziente und wirtschaftliche Werkstoffnutzung.



www.cercon-smart-ceramics.de
Hotline: 0180 23 24 555
(6 Cent/Anruf aus dem Festnetz der Deutschen Telekom)

DeguDent
A Dentsply International Company

Kunden gewinnen, ausbauen und halten

Eine Reise durch die vertrieblichen Notwendigkeiten im Dentallabor.

I. Umsatzanalyse

Wie sicher ist Ihnen eigentlich Ihr Umsatz? Haben Sie sich diese Frage schon einmal beantwortet? Haben Sie Ihren Umsatz schon einmal unter dieser Prämisse angeschaut?

ANZEIGE

picodent
qualifiziert, professionell, innovativ

pico-rock® 280

Neu: 15 kg Gips mit Griff
Jetzt wird das Tragen leichter!

Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

Wissen Sie, wie viel Mehrumsatz Sie für dieses Jahr benötigen, um mindestens den Umsatz aus dem letzten Jahr zu erhalten? Wissen Sie, woher dieser Umsatz kommen soll und wie Sie diesen auch tatsächlich realisieren können?

Damit unternehmerisches Handeln nicht einer Autofahrt mit schlechter Sicht gleicht, bei der man ständig Sorge hat, dass etwas Unvorhersehbares geschieht, steht zu Beginn jedweder sinnvollen Aktivität ein Planungs- und Analyseprozess. Die Analyse betrachtet das was war und sucht nach Erklärungen für die Entwicklungen, um daraus zu lernen. Im Rahmen der Planung werden die aus der Analyse gezogenen Erkenntnisse in die Zukunft gerichtet und für neue Zielsetzungen und deren Erreichung genutzt.

Für die Ableitung vertrieblicher Notwendigkeiten im Dentallabor ist eine Analyse des Umsatzes und die Ableitung des für die nächsten Jahre benötigten Umsatzes der erste Schritt. Diese sieht wie folgt aus:

Alle Kunden und die von diesen erbrachten Umsätze im vergangenen Jahr werden einzeln auf ihre Tragfähigkeit im nächsten Jahr überprüft. Dabei finden insbesondere die folgenden Risiken Berücksichtigung:

- Schlechtzahler/potenzielle Insolvenzen
- Potenzielle Ruheständler
- Murphys Law (einer geht immer)

Kunden, die sich bereits im laufenden Jahr als schleppende Zahler gezeigt haben oder Kunden, deren Zahlungsmoral in der letzten Zeit rapide abgenommen hat, müssen in der Umsatzplanung für das zu planende Jahr mit einem Abzug berücksichtigt werden. Hierzu wird die Wahrscheinlichkeit geschätzt, mit der tatsächliche „Worst Case“, die Insol-

venz eintritt. Mit dieser (z.B. 50 %) wird der Umsatz dieses Kunden multipliziert und das sich daraus ergebende Produkt vom Gesamtumsatz des Dentallabors abgezogen. Danach werden die Kunden hinsichtlich ihrer Umsatztragfähigkeit im Hinblick auf ihr Alter bewertet.

Legt man zugrunde, dass die meisten Behandler bis ca. 65 Jahre arbeiten und ein A-Kunde nicht von Heute auf Morgen ersetzt werden kann, die Wahrscheinlichkeit, dass eine Zahnarztpraxis einen Nachfolger findet, auch nicht zu 100% gegeben ist, so macht es Sinn, sich ab dem 60. Lebensjahr eines Kunden Schritt für Schritt um Ersatz zu kümmern. Für die Ableitung des zusätzlichen Umsatzbedarfes bedeutet dies, dass ein 60-jähriger Kunde in jedem Jahr mit einem Fünftel seines Umsatzes in Abzug gebracht wird. Unter Murphys Law werden nunmehr alle unglücklichen Zufälle zusammengefasst, die ein Unternehmen im Hinblick auf seine Kunden und deren Umsätze treffen kann. Zum Beispiel zieht ein Kunde um oder er wandert aus. Bei einem anderen Kunden laufen einige Arbeiten schief und dies nutzt der Wettbewerb, um Ihnen den Kunden erfolgreich abzuwerben. Um die Höhe des Abzuges zu ermitteln, berechnen Sie den Durchschnittswert aller Umsatzverluste der letzten fünf Jahre, die auf solche oder ähnliche Aspekte zurückzuführen sind.

Für die Ermittlung des zukünftigen Umsatzbedarfes fehlt nunmehr nur noch die angestrebte Wachstumsquote. Die Abbildung 1 zeigt beispielhaft, wie eine solche Umsatzanalyse aussehen könnte.

Legen wir einen Jahresgesamtumsatz von einer Million Euro zugrunde, so ergibt sich aus der Umsatzanalyse ein Umsatzbedarf für den Planungszeitraum in Höhe von 10,4 Prozent bzw. absolut ein zusätzlicher Umsatzbedarf in Höhe von 104.000 Euro.

Dieser zusätzliche Umsatzbedarf muss durch Aktivitäten in der Neukundenakquise sowie durch den Umsatzausbau mit Bestandskunden gedeckt werden. Aus diesem zusätzlichen Umsatzbedarf ergeben sich die vertrieblichen Notwendigkeiten eines Dentallabors. Insbesondere der zeitlich notwendige Umfang lässt sich anhand der Umsatzanalyse ableiten. Ein Vollzeit-Praxisbetreuer, der vierzig Stunden pro Woche damit beschäftigt ist, neue Kunden für seinen Arbeitgeber zu gewinnen und Bestandskunden im Umsatz auszubauen, hat in der Regel einen Zielumsatz von 70 bis 100 Tsd. Euro, den er pro Jahr zusätzlich generieren muss. Für unsere Beispielrechnung bedeutet der Umsatzbedarf in Höhe von 104 Tsd. Euro, dass zum Schließen dieser Umsatzlücke mindestens 40 Stunden Einsatz pro Woche notwendig sein werden.

Da ja bekanntlich viele Wege nach Rom führen, muss diese Umsatzlücke für unser Er-

spiellabor nicht zwingend die Einstellung eines Praxisbetreuers bedeuten. Diese Aufgabe kann auch von einer oder mehreren anderen Personen in Joballianz ausgeübt werden. Wichtig ist, dass in Summe ca. 40 Stunden pro Woche in die Umsatzgenerierung investiert werden müssen.

Damit jedoch diese 40 Stunden möglichst effektiv und effizient (siehe Abbildung 2) investiert werden, benötigt unser Beispiellabor nicht nur das Wissen über die Umsatzlücke, sondern auch das Wissen über das „Wie“ zum Schließen dieser Lücke.

II. Neukundenakquise

Eine erfolgreiche Neukundenakquise gründet sich im Wesentlichen auf drei Faktoren:

- Konsequenz im Sinne von Konstanz
- die eigene Einstellung
- ein erfolgreiches Konzept

Umsatzanalyse				
Name	Umsatz	Grund	Wahrscheinlichkeit	Abzug
Müller	100.000 Euro	Alter	20 %	20.000 Euro
Maier	80.000 Euro	Insolvenz	30 %	24.000 Euro
Murphys Law				10.000 Euro
Umsatzwachstum	1.000.000 Euro		5 %	50.000 Euro
Summe				104.000 Euro

Abb. 1

Effizienz versus Effektivität

Definition Effizienz:
Die Dinge richtig tun

Definition Effektivität:
Die richtigen Dinge tun.

Abb. 2

A. Konsequenz in der Neukundengewinnung, was heißt das?

Nur wer konsequent einen zeitlich festgelegten Umfang in die Neukundenakquisition für sein Labor investiert, hat eine Chance auf neue Kunden. Erfolgreich neue Kunden zu gewinnen, erfolgreich zu wachsen, bedeutet konsequent, unabhängig vom Arbeitsanfall im Labor einen bestimmten Anteil seiner Zeit in die Gewinnung neuer Kunden zu investieren. Sowohl in Umsatz-Hochzeiten als auch in Umsatz-Niedrigzeiten.

B. Die richtige Einstellung

Neben der Zeit, die wir in die Neukundenakquise investieren, entscheidet in hohem Maße auch unsere Einstellung zu diesem Thema über Erfolg und Misserfolg in diesem Bereich. Eine positive Einstellung wird unser Er-

gebnis ebenso positiv beeinflussen wie eine negative das Ergebnis negativ beeinflusst. Eine Einstellung „Neukundengewinnung ist schwierig“ wird im Extrem dazu führen, dass wir gar nicht erst losgehen.

C. Eine Erfolg versprechende Strategie

Zeit und die richtige Einstellung sind das Fundament für eine erfolgreiche Neukundengewinnung. Gepaart mit einer Erfolg versprechenden Strategie wird die Aufgabe nicht nur erfolgreich sein, sondern auch noch Spaß machen.

Zur Erstellung des eigenen Erfolgskonzepts sind einige gedankliche Vorarbeiten notwendig (siehe Abbildung 3).

1. Zieldefinition: Wohin wollen Sie?

Untersuchungen haben gezeigt, dass Unternehmen, die über klar formulierte Unternehmensziele verfügen, langfristig erfolgreicher sind als

- Anteil Privat- und Kassenumsatz der Praxis
- usw.

3. Soll-Ist-Vergleich

Auf der Basis Ihrer Zielgruppendefinition sollten Sie nunmehr alle im geografisch interessanten Umfeld befindlichen Zahnarztpraxen einem Soll-Ist-Vergleich unterziehen.

Stellen Sie sich zu jeder Praxis auf der Basis Ihrer Qualifikationskriterien die Frage: Welche Informationen habe ich zu dieser Praxis, welche fehlen mir? Wo bzw. wie könnte ich die fehlenden Informationen bekommen? Alle Praxen, die zu Ihren Qualifikationskriterien passen, sind potenzielle Kunden für Sie.

4. Akquiseablauf

Die häufigsten Enttäuschungen im Rahmen der Neukundengewinnungserfahren Dentallabore immer dann, wenn ihre Erwartungen an das Erreichbare zu groß sind. Teilen Sie Ihre Akquiseschritte in mehrere kleine, realistische Schritte ein. Das sorgt für Teilerfolge und damit für positive Rückmeldungen an Ihre Einstellung. Sinnvollerweise umfasst eine konsequente Neukundengewinnung die folgenden Schritte:

a) Vorkontakte erzeugen

Vorkontakte dienen dem Aufbau von Beziehung, der Schaffung eines positiven Images und bauen zukünftigen Ablehnungen vor. Als Vorkontakt eignet sich alles, was dazu führt, Ihren Namen nachhaltig positiv zu belegen.

b) Erstbesuch

Ziel des Erstbesuchs in einer Praxis ist es nicht einen neuen Kunden zu gewinnen, sondern einen Termin für eine Laborpräsentation zu verabreden.

Überlegen Sie sich: Warum sollte diese Praxis einen Termin für eine Präsentation mit Ihnen abstimmen? Wer auf die Frage nach dem „Warum“ keine Antwort hat, darf sich nicht wundern, wenn die Neukundengewinnung nicht erfolgreich verläuft.

c) Präsentationstermin

Bereiten Sie sich auf die Präsentation vor. Was ist anders an Ihnen und Ihrem Labor? Zeigen Sie das „Anders“ Ihrem Gegenüber im Gespräch. Hören Sie gut zu, Ihr Gegen-

ZT Information

Das **C&T Huhn**-Team betreut Dentallabore umfassend im Bereich Vertrieb und Unternehmensführung, entwickelt Schritt für Schritt die notwendigen Fähigkeiten und Kernkompetenzen eines Dentallabors in den Bereichen Neukundengewinnung, professionelle Bestandskundenbetreuung (CRM), Kommunikation und Unternehmensführung, um im Team fit für den Gesundheitsmarkt der Zukunft zu sein.

C&T Huhn stellt Handwerkszeug und Unterstützung für mehr Erfolg in Dentallaboren und Zahnarztpraxen zur Verfügung. Unsere Kunden haben die Nase vorn.

über wird Ihnen wichtige Informationen geben. Richten Sie Ihr Angebot nach den Wünschen (Antworten) Ihres Gegenübers aus.

d) Abschluss

Gehen Sie nicht davon aus, dass Sie mit einem ersten Präsentationstermin einen neuen Kunden gewonnen haben. Ein erfolgreicher Abschluss ist die Verabredung eines nächsten Schritts hin auf eine zukünftige Zusammenarbeit.

e) Kontaktmöglichkeiten

Nutzen Sie jede sich bietende Gelegenheit, um sich in der Praxis persönlich sehen zu lassen. Bringen Sie z.B. Unterlagen persönlich vorbei, laden Sie zu Veranstaltungen ein, bleiben Sie in positiver Erinnerung. Bauen Sie eine Beziehung auf, die einen Laborwechsel erleichtern. Es ist nicht ungewöhnlich, dass die Gewinnung einer Praxis vom Erstkontakt bis zur ersten Arbeit mehrere Monate intensiven Umworbens in Anspruch nimmt. Auch Ihr Wettbewerb schläft nicht und gibt sich große Mühe, die eigenen Kunden professionell zu betreuen.

f) Absprache der spezifischen Kundenwünsche

Jede Praxis hat ihre spezifischen Kundenwünsche, die maßgeblich die Beurteilung einer zahntechnischen Arbeit entscheidet. Die schriftliche Aufnahme der Kundenwünsche wertschätzt Ihren potenziellen Neukunden und stellt in hohem Maße sicher, dass die Probearbeit keine Probearbeit im herkömmlichen Sinne ist.

g) Erste Arbeit

Holen Sie die erste Arbeit nach Möglichkeit persönlich ab und bringen Sie diese auch wieder persönlich in die Praxis.

Das gibt Ihnen zwei weitere Kontaktmöglichkeiten und zusätzlich die Möglichkeit eines sofortigen Feedbacks.

III. Professionelle Bestandskundenbetreuung

Einen Bestandskunden im Umsatz auszubauen ist ca. 600% günstiger als einen neuen Kunden zu gewinnen. Grundlage einer professionellen

Fortsetzung auf Seite 8

ZT Angebot

Sie möchten Ihr Labor zukunftsorientiert positionieren und benötigen dazu professionelle Unterstützung? Gerne erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen vor Ort Ihre individuelle Laborpositionierung. Rufen Sie uns an, wir freuen uns auf Ihren Anruf.

C&T Huhn, Coaching und Training

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

primopattern LC

neuartiges, lichthärtendes Universalkomposit zum Modellieren

als Gel oder Paste

- gebrauchsfertig – einfachste Anwendung
- dimensionsstabil – passt perfekt
- verbrennt rückstandsfrei – beste Ergebnisse

Einfaches und spannungsfreies Abheben zum Gießen, Scannen, Kopierfräsen und Pressen.



Rationelles Modellieren leicht gemacht

Unverzichtbares lichthärtendes Material für alle Fälle – für jedes Labor!



Joachim Mosch e.K.
Tannenwaldallee 4
D-61348 Bad Homburg
Fon +49 (0) 6172 - 99 770 - 0
Fax +49 (0) 6172 - 99 770 - 99
www.primogroup.de
primotec@primogroup.de



ZT Fortsetzung von Seite 6

nellen Bestandskundenbetreuung ist eine aussagekräftige Kundenanalyse, die Ihnen Auskunft über Umsatzpotenziale Ihrer Kunden und Ihre Kundenstruktur gibt.

I. Kundenerwartungen

Im Rahmen eines Vortrags vor Zahnärzten fragte ich diese, wie für sie eine optimale Praxis-Labor-Beziehung aussehen würde, von welchen Faktoren wäre diese geprägt? Wie aus der Pistole geschossen nannten die anwesenden Zahnärzte ihre Wohlfühlfaktoren, die in Abbildung 4 ohne Wertung in willkürlicher Reihenfolge aufgelistet sind.

Betrachten wir die genannten Faktoren (die sicherlich keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben), so fällt auf, dass es sich bei den meisten Nennungen um sogenannte „weiche“ Faktoren handelt, die wenig bzw. gar nichts mit der zahntechnischen Kernkompetenz eines Dentallabors zu tun haben.

Vielmehr geht es im Wesentlichen um Service- und Dienstleistungsfaktoren, die den Zahnärzten die tägliche Arbeit erleichtern. Alle genannten Faktoren sind weder neu noch wirklich bahnbrechend. Warum äußern Zahnärzte dann solche Wünsche, wenn der Großteil für sie selbstverständlich ist, dass sie noch nicht einmal mehr darüber reden.

Was bedeutet das für Sie? Stellen Sie sich doch einmal folgende Fragen:

- Kennen alle Ihre Kunden Ihr Service- und Dienstleistungsangebot?
- Nutzen Ihre Kunden Ihr Service- und Dienstleistungsangebot?
- Wenn nein, könnte es daran liegen, dass dieses Angebot Ihren Kunden nicht bekannt bzw. bewusst ist?

Tragen Sie im Rahmen Ihrer Vertriebsaktivitäten Sorge dafür, dass Ihre Kunden Ihr

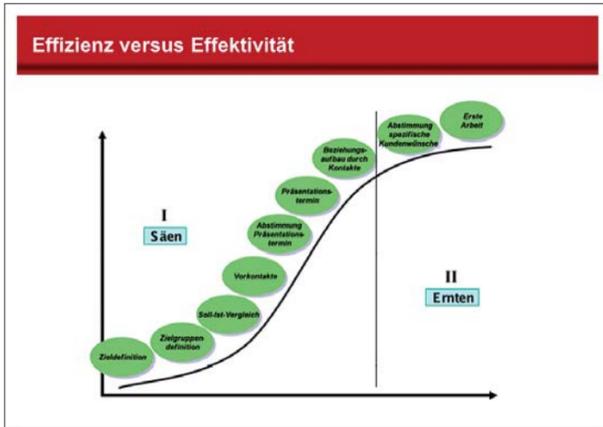


Abb. 3

- Kundenansprüche an ein Dentallabor**
- Erreichbarkeit
 - Flexibilität
 - Professionelles Auftreten
 - Preise
 - Kritikfähigkeit
 - Teamarbeit
 - Freundlichkeit
 - Vor-Ort-Service
 - Möglichkeit der Laborbesichtigung
 - Perfekte Arbeiten
 - Diskussionsbereitschaft
 - Pünktlichkeit
 - Kompetenz
 - Korrekte Abrechnung
 - Zahlungsziel

Abb. 4

- Checkliste „Professionelle Bestandskundenbetreuung“**
- Sind Ihre Service- und Dienstleistungen allen Ihren Kunden bekannt?
 - Kennen die Kunden den Nutzen, den sie vom Einsatz dieser Service- und Dienstleistungen für ihre Praxis erzielen können?
 - Sind Sie mindestens 1 x pro Quartal bei Ihren Kunden vor Ort, ohne das direkt technische Dinge abzuklären sind?
 - Was heißt in Ihrem Labor „Kundenservice“?
 - Warum sollte ein Kunde mit Ihnen zusammen arbeiten?
 - Warum sollte ein Kunde 100 % seines zahntechnischen Umsatzes bei Ihnen platzieren?

Abb. 5

Service- und Dienstleistungsangebot kennen. Ganz im Sinne von: „Tue Gutes und rede darüber!“

2. Individuelle Kundenbetreuung

Neben diesem Grundsatz gibt es weitere Aspekte, deren

Beachtung bei einer professionellen Bestandskundenbetreuung unerlässlich ist: Jeder Mensch ist anders und so ist auch jeder Kunde mit seinen Wünschen anders. Finden Sie diese heraus und sorgen Sie dafür, dass Sie und Ihr komplettes Team diese

Wünsche, wann immer es möglich ist, erfüllen.

Serviceleistungen: Service ist immer „etwas“, das um das eigentliche Produkt herum aufgebaut wird. Serviceleistungen sind z.B. die technische Betreuung, Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit, Termintreue, Fortbildung für Zahnärzte und Helferinnen, Sonderaktionen.

Serviceleistungen dienen dazu, sich von der Konkurrenz abzuheben. Serviceleistungen bedeuten, eine Extra-Meile für den Kunden zu gehen. Welche Extra-Meile könnten Sie für Ihre Kunden gehen?

Aufmerksamkeit/Wertschätzung:

Aufmerksamkeit und Wertschätzung sind mehr als nur Geschenke, die von Jahr zu Jahr etwas größer werden. Aufmerksamkeit und Wertschätzung gegenüber den Kunden bedeutet, sich für mehr als nur den Zahnarzt zu interessieren, vielmehr echtes Interesse am gesamten Gegenüber deutlich zu zeigen.

Präsent sein:

Präsent sein hat nichts damit zu tun, von Zeit zu Zeit mit einer Arbeit beim Kunden vorbeizuschauen, Präsenz bedeutet, ohne Grund mindestens einmal pro Quartal alle Kunden zu besuchen. Nur wenn Sie extra für Ihre Kunden, ohne diese Aktivität mit einer anderen (Botenfahrt, Farbnahme usw.) zu verbinden, den Weg machen, zeigen Sie wirkliche Wertschätzung. Nutzen Sie diese Besuche, um neue Service- und Dienstleistungsangebote zu präsentieren, die Wünsche der Kunden abzufragen, Verbesserungsvorschläge entgegenzunehmen und nicht zuletzt, nutzen Sie diese Besuche im Sinne des eigenen Face-Marketings.

Nutzenkommunikation:

Alle Produkte, Service und Dienstleistungen bringen nur dann das gewünschte Ergeb-

ANZEIGE

Auropent® MagiCCeram® System

MagiCCeram®
Aufbrennkeramik vom Feinsten

Auropent®
Legierungen ohne Kompromisse

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

nis, wenn der Kunde um den Nutzen dieses Angebotes weiß.

Jedes Angebot, dessen Nutzen nicht beim Kunden offensichtlich kommuniziert wurde, können Sie sich sparen. Denn: Ihr Kunde wird den Nutzen aus sich heraus häufig nicht erkennen.

IV. Vom C- zum B- zum A-Kunden (Umsatzausbau)

Häufig realisieren Sie mit einer Zahnarztpraxis nicht 100 % deren zahntechnischer Arbeiten. Die einfachste und effektivste Methode, mehr Umsatz mit den eigenen Kunden zu machen, ist sie zu fragen, was man dafür tun muss. Dr. Gutebrücke, ich möchte „intensiver mit Ihnen zusammenarbeiten. Was muss ich für Sie tun, damit die Intensität unserer Zusammenarbeit steigt?“ Lassen Sie Ihrem Gesprächspartner nach dieser Frage von Ihnen ausreichend Zeit zum Nachdenken. Wahrscheinlich wurde Ihrem Gegenüber diese Frage noch nie zuvor gestellt. Zählen Sie in aller Ruhe von 20 bis 25, danach können Sie weiterreden. Notieren Sie sich das Gesagte und nehmen Sie diese Hausaufgaben ohne Kommentar mit nach Hause. Wenn Sie diese realisiert haben, haben Sie eine gute Basis, um mehr Umsatz von diesem Kunden zu bekommen. „Dr. Gutebrücke, herzlichen Dank für Ihre Offenheit. Ich habe mir Ihre Wünsche und Anregungen notiert. Mal angenommen wir hätten all die genannten Punkte realisiert, wie würde sich das auf die Intensität unserer Zusammenarbeit auswirken?“

Abbildung 5 zeigt noch mal wichtige Aspekte, die Ihre Bestandskundenbetreuung erfolgreich gestalten können. Eine professionelle Bestandskundenbetreuung ist keine Hexerei. Sie benötigt allerdings strategische Basisarbeit und darauf aufbauend Zeit für die Umsetzung.

V. Fazit

Es gibt vertriebliche Notwendigkeiten in jedem Labor, die erledigt werden müssen. Selbst wenn die Umsatzanalyse keinen Umsatzbedarf ergeben würde, so müssen mindestens die bestehenden Kunden professionell betreut werden, um sie gegen den Wettbewerb zu immunisieren. Viel wahrscheinlicher ist es jedoch, dass die Umsatzanalyse zusätzlichen Umsatzbedarf aufgezeigt hat und damit entsteht sofort die Notwendigkeit eines ganzheitlichen Vertriebsansatzes. Dieser Ansatz benötigt Zeit, um den gestellten Aufgaben gerecht zu werden. Wenn Sie als Inhaber/Laborleiter diesen Aufgaben nicht nach-

kommen können, dann delegieren Sie diese an einen Mitarbeiter. Ein professionell ausgebildeter Außendienst kann Sie von diesen Aufgaben entlasten.

Wir begleiten Sie gerne auf Ihrem Weg zu einem ganzheitlichen Vertriebsansatz und bilden Sie oder einen entsprechenden Mitarbeiter, den wir zuvor mit Ihnen ausgewählt haben, professionell aus. Rufen Sie uns an, wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Ihr C&T Huhn-Team **ZT**

ZT Die Autorin



Claudia Huhn, Diplom-Kauffrau/Pädagogin

- Studium der Wirtschaftswissenschaften und des Lehramtes für Berufsschulen in Siegen
- seit 1999 Trainerin, Beraterin und Coach für Dentallabore und Zahnarztpraxen
- Gründung des Trainings- und Coachingunternehmens C&T Huhn im Jahr 2003
- seit 2004 zertifizierte H.D.I.-Trainerin (Herrmann-Dominanz-Instrument: Denkstilanalyse)
- Schwerpunkte im Bereich strategischer Vertriebsaufbau, Vertriebsplanung, Vertriebscoaching
- Entwicklung von erfolgreichen Vertriebs- und Positionierungsstrategien für Dentallabore
- Auswahl und Ausbildung von Außendienstmitarbeitern für Dentallabore (Training on the job)
- Durchführung von Vertriebsseminaren zu den Themen Neukundengewinnung, professionelle Bestandskundenbetreuung, Konflikt- und Beschwerdemanagement, Telefontraining, Rhetorik für Unternehmer
- Durchführung von H.D.I.-Seminaren zu den Themen Vertriebsstraining, Teamtraining
- Durchführung von Einzel- und Gruppencoachings zum Thema H.D.I.
- Durchführung von Praxisseminaren für Zahnärzte und Helferinnen (Erfolgsfaktor Zahnarztpraxis in der Zukunft; Ausbildung zur ZE-Beraterin für Zahnarzhelferinnen)
- Durchführung von „Train the Trainer“-Seminaren (Ausbildung zum Praxiscoach für Dentallabore)

ANZEIGE

CompetenzCenter für CAD-CAM Frästechnik

Wir bieten Ihnen:

1. individuell konstruierte Zirkonoxidgerüste in ZENO^{Bridge + Crown}
2. gefräste Langzeitprovisorien aus ZENO Pro^{Fix}
3. vollanatomisch individuell eingefärbte ZENOSTAR-Kronen

- kurze Fertigungszeiten
- direkte Kommunikation zwischen Ihnen und dem CAD-CAM Designer
- jeder Auftrag wird kundenorientiert hergestellt
- wir verwenden ausschließlich original ZENO^{Ter System} - Material der Wieland Dental+ Technik
- alle Bestellungen werden in unserem Leipziger Labor gefertigt

AVANTGARDE Dentaltechnik GmbH • Störherstraße 3b • 04347 Leipzig
 ☎ 0341 - 69 64 00 📠 0341 - 69 64 010 📧 info@avantgarde-dental.de

www.avantgarde-dental.de • www.fraeszentrum-leipzig.de

ZT Adresse

Diplom-Kauffrau Claudia Huhn
 c/o C&T Huhn
 Coaching und Training
 Gartenstraße 13
 82418 Seehausen am Staffelsee
 Tel.: 0 88 41/48 98 89
 Fax: 0 88 41/48 98 90
 E-Mail: claudia.huhn@ct-huhn.de
 www.ct-huhn.de

Wie funktioniert der Internet-Dienst WWW?

Das Medium Internet mit seinem Dienst World Wide Web (WWW) ist genau vor erst 17 Jahren der Weltöffentlichkeit vorgestellt worden. Bis heute hat sich diese Technologie in einem atemberaubenden Tempo weiterentwickelt. Wie funktioniert genau der Internet-Dienst WWW? Dieser Artikel gibt eine fundierte Einführung.

Das World Wide Web und seine Geschichte

Genau gesagt ist WWW ein Dienst des Medium Internet (globales Rechnernetz auf Basis der Kommunikationsprotokolle TCP/IP) und bildet das technische Rahmenwerk für den Zugriff auf verknüpfte Dokumente, die innerhalb der vernetzten Computersysteme des Internets verteilt sind. Andere bekannte Dienste sind z.B. der E-Mail-Dienst und der FTP-Dienst (FTP steht für File Transfer Protokoll). Die Dokumente können mit einer grafischen Benutzeroberfläche, dem sogenannten Web- bzw. Internet-Browser, abgerufen werden. Die Geschichte des WWW begann 1989 am CERN (europäisches Zentrum für Atomphysik) in Genf. Hier wünschten sich die an den hochkomplexen Forschungsversuchen beteiligten Wissenschaftler eine einfache und schnelle Möglichkeit des Dokumentenaustauschs, da die Wissenschaftler geografisch weit verstreut zusammen an den Projekten arbeiteten. Der erste konkrete Vorschlag kam 1989 von dem CERN-Physiker „Tim Bernes-Lee“ und konnte dann 18 Monate später als Prototyp in Betrieb genommen werden. Noch war die Technik zu 100 Prozent textorientiert, was aber damals völlig ausreichte. 1993 konnte schließlich die erste Version der Weltöffentlichkeit mit der ersten grafischen Benutzeroberfläche „Mosaic“ präsentiert werden. 1994 wurde dann das WWW-Consortium (www.w3.org) zur Weiterentwicklung des Web gegründet.

Wie funktioniert das WWW?

Technisch gesehen basiert das WWW auf einer „Client/Server-Technologie“, d.h. der Server stellt einen Dienst zur Verfügung (hier den WWW-Dienst), den ein Client anfordert. Im Wesentlichen sind drei Bausteine entscheidend und dienen auch der webbasierten Gestaltung verteilter Anwendungssysteme:

- das HTTP-Protokoll (Hyper Text Transfer Protocol) dient zum Übertragen von Informationen (Repräsentationen von Ressourcen in den Dokumenten). Da ein Web-Server mit diesem Protokoll kommuniziert, nennt man einen Web-Server auch HTTP-Server.
- ein Adressierungsschema (ist standardisiert) „URL“ (Uniform Resource Locator) als Spezialisierung von URI (Uniform Resource Identifier) für einen globalen Adress- und Namensraum.
- standardisierte Formate bzw. formale Auszeichnungssprachen (X)HTML (EXtensible Hypertext Markup Language) für die Repräsentation der Dokumente. HTML repräsentiert die Mensch-zu-Maschine-Kommunikation auf Basis von XML (EXtensible Markup Language), die die Maschine-zu-Maschine-Kommunikation repräsentiert. Einfach ausgedrückt: Die Webseiten werden mit der Beschreibungssprache (X)HTML beschrieben (später mehr dazu) (siehe Abb. 1).

Die Client-Seite

Aus der Sicht des Dienst-Nutzers besteht das Web aus einer mittlerweile gigantischen Sammlung von Dokumenten, die auch als Webseiten oder „Webpages“ bezeichnet werden. Jede Webseite kann „Links“ zu anderen Webseiten beinhalten, die wiederum andere verlinken können. Mit der Maus kann der Dienst-Nutzer den markierten Link anklicken und so auf die verlinkten Webseiten gelangen. Webseiten, die auf andere Webseiten verlinken, basieren auf dem sogenannten „Hypertext“.

Als Hypertext bezeichnet man Texte, die mithilfe einer netzartigen Struktur von Objekten Informationen durch Hyperlinks zwischen Knoten (Wissenseinheiten) verknüpfen. (Quelle: Wikipedia) Die Webseiten können mit einem „Web-Browser“ angezeigt werden. Der Web-Browser stellt den Client dar und

fordert eine Webseite vom Web-Server an, indem der Benutzer die Adresse der Webseite in das Adressfeld des Web-Browsers einträgt. Der Web-Server bekommt die Anfrage mitgeteilt und transferiert die gewünschte Webseite dann zum Web-Browser. Man kann unschwer erkennen, dass der WWW-Dienst im Hintergrund auf einem Nachrichten-Protokoll basiert, dem HTTP-Protokoll. Das HTTP-Protokoll überträgt also eine angeforderte Webseite vom Web-Server zum Web-Browser. Dabei wird die ganze Webseite in eine HTTP-Nachricht verpackt und dann entweder verschlüsselt oder unverschlüsselt zum Web-Browser übertragen. Da immer häufiger auch andere Medien wie z.B. Videoclips, Soundtracks und Grafiken in die Webseiten integriert werden, muss auch die Datenübertragungstechnik mit der Weiterentwicklung der Web-Technologie Schritt halten. Die Hypertext-Webseiten werden immer mehr zu „Hypermedia“-Webseiten ausgebaut und benötigen superschnelle Datentransferraten (z.B. VDSL-Technologie). Neben den klassischen Webseiten werden im Web immer häufiger sogenannte „Web-Anwendungen“ eingesetzt. Web-Anwendungen sind im Gegensatz zu reinen Webseiten ganze und teils sehr mächtige Programme wie z.B. Google-Docs (Office-Anwendung), die komplett im Web-Browser des Benutzers ablaufen. Der Benutzer benötigt hierfür keine eigene Software auf dem heimischen Computer. Die Web-Anwendung läuft auf einem Web-Server des Anbieters und wird auch automatisch immer auf die neueste Version gebracht. Der Vorteil liegt auf der Hand: Der Benutzer oder Benutzergruppen sparen sich Kosten und Zeit, da ja alles der Dienstanbieter übernimmt.

Web-Browser im Überblick

Folgende Auflistung gibt einen Überblick über die derzeit gängigen kostenfreien

Web-Browser mit den dazugehörigen Internetadressen:

- Mozilla Firefox**
http://www.mozilla-europe.org/de/firefox/
- MS Internet-Explorer**
http://www.microsoft.com/germany/windows/internet-explorer/
- Opera**
http://www.opera.com/
- Safari**
http://www.apple.com/safari/
- Google Chrome**
http://www.google.de/chrome
- Seamonkey**
http://www.seamonkey-project.org/
- Konquerer (nur Linux)**
http://www.konqueror.org/

Die Server-Seite

Wie bereits erwähnt, nimmt der Web- bzw. HTTP-Server Anfragen von den Web-Browsern (Clients) entgegen, um dann die Webseite an den Client mittels HTTP-Protokoll herunterzuladen. Das bedeutet, dass der Web-Server die Webseiten bzw. Webpages auf seiner Festplatte speichert. Jede Webseite muss mit der Auszeichnungssprache HTML programmiert werden. Eine Webseite ist prinzipiell eine Datei, die z.B. so heißen könnte: „name_der_seite.html“.

Wenn ein Unternehmen eine Internetpräsenz besitzt, so existieren in der Regel mehrere Webseiten, die alle auf einem Web-Server eines Providers gespeichert werden müssen. Alle Webseiten zusammen nennt man „Website“. Technisch gesehen hat jede Website einen Server-Prozess, der den TCP-Port mit der Nummer 80 auf ankommende Verbindungen von Clients (Web-Browser) abtastet. TCP bedeutet „Transmission Control Protocol“ und ist eine Vereinbarung (Protokoll) darüber, wie Daten zwischen Rechner-Systemen ausgetauscht werden. TCP in Verbindung mit IP (Internet Protocol) ist die Grundlage des Internets. Das IP-Protokoll ist für die Vermittlung, also „wie kommen die Daten zum Zielrechner“ zuständig. Jetzt stellt sich sofort die Frage, über welchen Mechanismus wird eine Webseite in einer extrem kurzen Zeit gefunden und im Web-Browser angezeigt? Genau dafür ist das Routing mit dem wichtigsten Internet-Dienst „DNS“ (Domain Name Service) zuständig. Im Vergleich zum Telefonieren ermittelt das DNS mit dem im Web-Browser vom Benutzer eingegebene Hostnamen bzw. Domainnamen (z.B. www.meinefirma.de) die dazugehörige weltweit einmalige IP-Adresse. Die IP-Adresse ist die Anschlussnummer im Internet und könnte so aussehen: „178.0.34.98“. Das DNS ist ein weltweit auf Tausende von Servern verteilter hierarchischer

```

<!-- ##### -->
<!-- # Datei: grundgeruest_htmldatei.html # -->
<!-- ##### -->

<html xmlns="http://www.w3.org/1999/xhtml">
<head>
<title>Das ist der Titel der Seite</title>
</head>

<body>
<!-- ##### -->
<!-- # Hier steht ein Beispiel-Inhalt # -->
<!-- ##### -->
<h1>Überschrift</h1>

<p>
  Hier steht der Text des ersten Abschnittes.
</p>

<p>
  Hier steht der Text des zweiten Abschnittes.
</p>
<!-- ##### -->
<!-- # Hier endet der Inhalt # -->
<!-- ##### -->
</body>
</html>
    
```

Abb. 2: Grundgerüst einer (X)HTML-Datei.

Verzeichnisdienst, der den Namensraum des Internets verwaltet. Das DNS ist also für die Umsetzung von Domainnamen in IP-Adressen zuständig. Im Folgenden sollen die Schritte vom Mausklick des Benutzers im Web-Browser bis zur Anzeige der Webseite im Web-Browser aufgezeigt werden. Der Benutzer trägt folgende Adresse bzw. URL in das Adressfeld des Web-Browsers ein: <http://www.meinefirma.de/produkt1.html>

Die URL besteht aus drei Teilen:

1. Name des Protokolls, „http“ steht für das HTTP-Protokoll
2. Name der Maschine, auf der sich die Webseite befindet, also „www.meinefirma.de“
3. Name der Datei, also „produkt1.html“

Nun die einzelnen Schritte:

1. Der Benutzer trägt im Adressfeld den Domainnamen ein: z.B. www.burgardsoft.de
2. Der Web-Browser ermittelt die URL und fragt DNS nach der entsprechenden IP-Adresse
3. Der DNS-Dienst gibt als Antwort z.B. „178.0.34.98“ an den Web-Browser zurück
4. Der Web-Browser baut eine TCP-Verbindung zum Port 80 des HTTP-Server-Prozesses des Web-Servers auf
5. Der Web-Browser sendet einen sogenannten „GET-Befehl“ /produkt1.html
6. Der Web-Server www.meinefirma.de sendet die Datei „produkt1.html“ zum Client
7. Die TCP-Verbindung wird nun wieder getrennt
8. Der Web-Browser zeigt nun das Dokument, also die Webseite mit dem gesamten Inhalt an.

Die Auszeichnungssprache (X)HTML

(X)HTML ist, wie bereits erwähnt, eine Auszeichnungs-

sprache, auch Markup-Sprache genannt, zur Beschreibung, wie die Dokumente formatiert sind. Durch das Einbetten der standardisierten Markup- bzw. HTML-Befehle in die HTML-Datei kann jeder Web-Browser jede Webseite korrekt lesen. Die HTML-Sprache ist einer ständigen Weiterentwicklung unterworfen und ist unglaublich komplex. Jede korrekt angelegte Webseite bzw. HTML-Seite besteht aus einem Head (<head> und </head>) und einem Body (<body und </body>) zwischen den HTML-Tags „<html>“ und „</html>“. Der HTML-Tag „</html>“ bedeutet hier das Ende der HTML-Datei. Jeder Beginn-Tag muss mit einem Ende-Tag abgeschlossen werden.

In Abbildung 2 soll das Grundgerüst einer (X)HTML-Datei namens „grundgeruest_htmldatei.html“ gezeigt werden. Eine umfangreiche Einführung in die HTML-Sprache bietet die Website <http://de.selfhtml.org/>

ZT Der Autor



Autor Thomas Burgard entwickelt Applikationssoftware und professionelle Internetauftritte für Unternehmen.

ZT Adresse

Thomas Burgard Softwareentwicklung & Webdesign
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

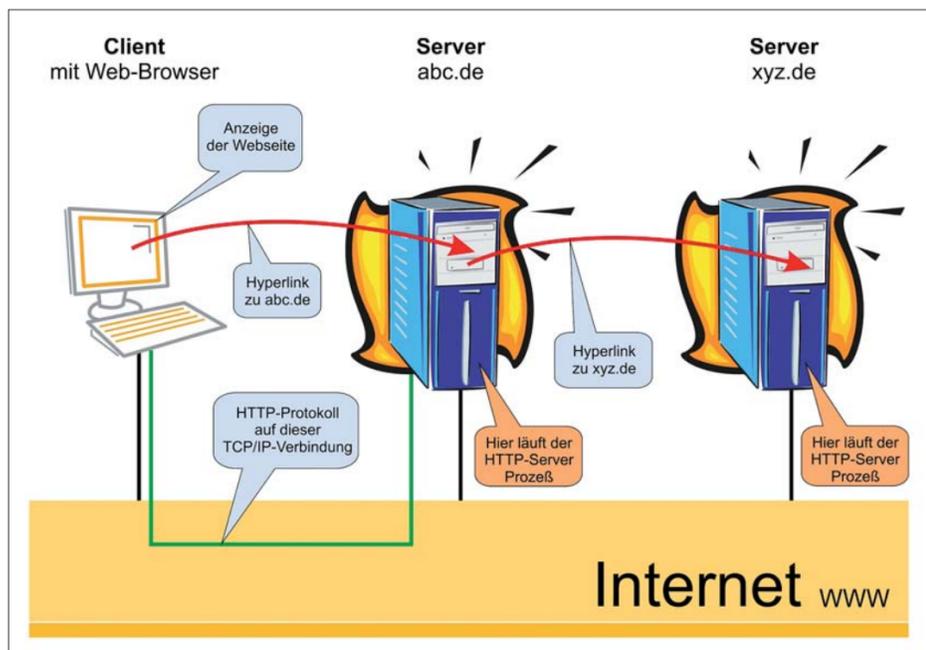


Abb. 1: web-architektur.jpg: Die Web-Architektur im Internet.

Keine Gefahr im Verzug

ZT Joachim Mosch berichtet über eine besonders sichere und einfache Technik zur Herstellung von Brückenmodellationen mithilfe eines neuen Hightech-Werkstoffs aus dem Hause primotec.

ANZEIGE

ZAHNWERK
Frästechnik GmbH

ist Ihr CAD-CAM Partner:
ZIRKON-CoCr-Titan-Kunststoff Composite

Infos & Preise:
www.zahnwerk.eu

Datensätze (stl) an:
zeno@zahnwerk.eu

Es sollte eigentlich nicht vorkommen, passiert aber doch immer wieder. Trotzdem die Brücke mit größter Sorgfalt modelliert, angestiftet, eingebettet, gegossen, abgestrahlt und ausgebettet wurde, schaukelt sie auf dem Modell. Die Gründe für diesen Fehlschlag sind mannigfaltig – auch beim Gießen, Ausbetten, Abstrahlen, etc. können sich Fehler einschleichen –, dennoch sind die Hauptursachen sicher beim unbeabsichtigten Verzug der Modellation durch den Techniker zu finden. Folglich erreicht man mehr Arbeits- bzw. Verfahrenssicherheit, wenn man mit einem Werkstoff modelliert, der polymerisationsneutral aushärtet und im gehärteten Zustand keinen Verzug mehr zulässt. Hier kommt man natürlich ganz schnell auf die lichterhärten Werkstoffe, von denen die meisten aber leider nicht rückstandsfrei verbrennen und damit für eine Modellation zum späteren Gießen nicht geeignet sind. Um dieses Problem zu lösen, d.h. einen einzigen Werkstoff zu schaffen, mit dem die Modellationen sowohl gegossen als auch geschnitten, kopierge-

fräst oder gepresst werden können, wurde primopattern LC (primotec/Bad Homburg) entwickelt. primopattern LC (Abb. 1) ist ein lichterhärtendes Universalkomposit zum Modellieren, das als Gel aus der Spritze und als Paste verfügbar ist. Als gebrauchsfertiges Ein-Komponenten-Material ist es auch für die Brückentechnik geradezu ideal geeignet. Wie das im Einzelnen vor sich geht, soll der folgende Fall einer einfachen Seitenzahnbrücke illustrieren.

Die Modellvorbereitung ist auch für eine primopattern Modellation nicht grundsätzlich anders als für die Arbeit mit Modellierwachs. Isoliert wird mit primosep (Abb. 2), dem Isoliermittel für das lichterhärtende primosplint (Aufbisschienenmaterial), das auch für primopattern sehr gut geeignet ist. primosep wird am besten mit einem Pinsel auf den feuchten Gips aufgetragen (Abb. 3). Die Käppchen der Brückenfeiler werden besonders ein-

fach und effizient mit primopattern Gel direkt aus der Spritze modelliert (Abb. 4). Das geht besonders zügig, da man quasi in einem „Rutsch“ durchmodellieren kann und nicht, wie bei der Wachsmodellation, immer wieder absetzen muss (Abb. 5 und 6). Direkt im Anschluss werden die Käppchen lichterhärtet. Dazu eignen sich alle gängigen Lichterhärtegeräte mit einem Lichtspektrum von 320 nm bis 500 nm (Abb. 7). Hilfreich ist, dass man die Käppchen nun einzeln ausarbeiten (Abb. 8) und die Schichtstärke mit dem Tasterzirkel problemlos überprüfen kann. primopattern LC Gel lässt sich einfach an bereits ausgearbeitete Flächen antragen. Dabei ist es thixotrop, wird also bei Vibration leichter fließend, und stoppt, sobald man die vibrierende Bewegung einstellt (Abb. 9).

sollen. Die Paste hat eine knetähnliche Konsistenz und lässt sich so spielend mit den Fingern in Form bringen (Abb. 10 und 11). Wenn das Brückenglied letztlich auch von basal verblendet sein soll, kann man einen einfachen Platzhalter aus Wachs unterlegen (Abb. 12). Dann wird das vorgeformte Pontic zwischen die Käppchen gesetzt, an die Verbinder gedrückt und, falls nötig,

hat man die „Gefahr im Verzug“ gebannt! **ZT**

ZT Kurzvita



Joachim Mosch absolvierte eine zahntechnische und kaufmännische Ausbildung in Frankfurt am Main. Danach war er 18 Jahre in der Europazentrale eines amerikanischen Dentalunternehmens, davon die letzten 10 Jahre in leitender Position, tätig. 2000 gründete er seine eigenen Unternehmungen primotec und primodent. Als innovativer Motor dieser Unternehmen entwickelt er mit seinem Team neue Produkte, Technologien und Verfahren, die die Qualität und Effizienz der zahnmedizinischen und zahntechnischen Arbeit gegenüber konventionellen Methoden steigern. Joachim Mosch veröffentlichte zahlreiche Beiträge zu zahn-technischen Themen in den bekanntesten Fachzeitschriften. Mit vielen innovativen Inhalten ist er international als Vortragsreferent tätig.

ANZEIGE

Ihr CAD/CAM Fräszentrum

digital frameworks
... sieger · krokowski ...

www.d-sk.de

kurz mit der Handlampe zwischengehärtet (Abb. 13 bis 15). Das Ausmodellieren der Verbinder erfolgt wiederum mit primopattern LC Gel (Abb. 16), dann werden Pontic und Verbinder endgültig polymerisiert (Abb. 17). Nach dem Ausarbeiten erhält man so ein perfekt passendes Brückengerüst, das sich auch bei etwas größerer Behandlung nicht mehr verziehen kann (Abb. 18) und selbst stärkere Schwankungen der Raumtemperatur ohne Probleme mitmacht. Wenn die Modellation also einwandfrei auf dem Modell passt, und sich, weil sie lichterhärtet ist, beim Anstiften, Abheben und Einbetten nicht verändern kann,

ZT Adresse

ZT Joachim Mosch
Tannenwaldallee 4
61348 Bad Homburg
Tel.: 0 61 72/9 97 70-0
Fax: 0 61 72/9 97 70-99
E-Mail: mosch@primogroup.de
www.primogroup.de



Abb. 1: Gebrauchsfertig als Gel oder Paste – das lichterhärtende primopattern LC Universalkomposit zum Modellieren.



Abb. 2: Isoliert wird mit primosep, einer besonders hochwertigen Gips/Kunststoff-Isolierung.



Abb. 3: Die primosep-Isolierung muss auf die feuchte Gipsoberfläche aufgetragen werden, damit sie die maximale Isolierwirkung entfalten kann.



Abb. 4: Durch das Auftragen direkt aus der Spritze ist primopattern LC Gel besonders sparsam im Verbrauch.

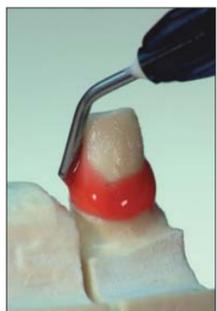


Abb. 5: Die Viskosität des Gels ist exakt eingestellt und gewährleistet schnelles und präzises Modellieren ...



Abb. 6: ... bei gleichzeitig hoher „Standfestigkeit“, die dafür sorgt, dass das applizierte Gel nicht wegläuft.



Abb. 7: primopattern ist bei der Lichterhärtung absolut polymerisationsneutral und dimensionsstabil.



Abb. 8: Die lichterhärteten Käppchen werden einzeln perfekt ausgearbeitet, die Schichtstärken mit dem Tasterzirkel überprüft.



Abb. 9: Aufgrund seiner thixotropen Eigenschaften lässt sich das Gel ideal modellieren.



Abb. 10: Die geeignete Menge primopattern LC Paste lässt sich einfach mit einem Spatel aus der Verpackung entnehmen.



Abb. 11: Da die Paste weich ist und nicht klebt, kann man das Pontic leicht mit den Fingern vormodellieren.



Abb. 12: Soll das Zwischenglied auch von basal verblendet werden, genügt ein Platzhalter aus Wachs.



Abb. 13: Das aus Paste vorgeformte Pontic wird zwischen die Käppchen gesetzt.



Abb. 14: Die primopattern Paste wirkt dunkelroter als das Gel, weil das blaue Wachs unter dem Pontic durchscheint.



Abb. 15: Falls nötig, kann man jederzeit mit der UV-Handlampe kurz zwischengehärtet.



Abb. 16: Die Verbinder werden wiederum mit primopattern LC Gel ausmodelliert.



Abb. 17: primopattern LC weist keine klinisch relevante Polymerisations-schrumpfung auf, die Passung ist perfekt.



Abb. 18: Die Modellation kann direkt eingebettet werden, eine Wartezeit zum „Ausdampfen“ wie bei PMMA-Modellierkunststoffen ist nicht nötig.

Die vielen kleinen Helfer in der Prothetik

Der Alltag des Zahntechnikers ist einem ständigen Wandel und einer rasanten Weiterentwicklung unterworfen. Neue Materialien, Technologien sowie weiterentwickelte Geräte sind eine stete Herausforderung. Zahntechniker müssen sich gegenwärtig und in Zukunft mit sich ändernden Gegebenheiten auseinandersetzen. Die Vielschichtigkeit des Berufsalltages eines Zahntechnikers ist eine Aufgabe, die nur mit einer Vielzahl von Kleingeräten gelöst werden kann.

Grundlage unseres täglichen Strebens sollte der Wille zur absoluten Präzision sein, Ziel unserer Arbeit ist stets eine optimale prothetische Leistung dem Zahnarzt und Patienten zu bieten.

Die Tücke liegt bekanntlich im Detail, erste Aufgabe ist Arbeitsprozesse aufzuschlüsseln und zu normen. Jeder Mitarbeiter muss nachvollziehen können, welches Material wie am besten zum Einsatz kommt.

Zeiten, in denen Materialien nach Gefühl und Schätzen verarbeitet werden, sollten endgültig der Vergangenheit angehören.

Alle am Arbeitsprozess Beteiligten müssen sicher mit den ihnen anvertrauten Materialien umgehen, deren Verarbeitungsanleitungen kennen und einhalten. Das Gleiche trifft für die Handhabung der im Labor vorhandenen Geräte zu. Deren Einsatzgebiete und Bedienung müssen beherrscht werden. Mischungsverhältnisse, Verarbeitungstemperaturen, Geräteeinstellungen etc. werden in Tabellen erfasst und für jeden Mitarbeiter sichtbar und übersichtlich angebracht. Jeder ist verpflichtet sich daran zu halten, nur so ist die geforderte Präzision unserer zahntechnischen Arbeiten zu erreichen. Zusammengefasst: modernes Qualitätsmanagement. Tägliche Helfer sind Kleingeräte im Labor, wie so oft sind es die kleinen Dinge im Leben, die das große Ganze ausmachen.

und Schätzen hergestellt werden. Jeder weitere Arbeitsschritt wäre vergebliche Mühe auf dem Weg zum optimalen Zahnersatz. Abwiegen von

programmierender Vorwärmofen und ein genau auf die richtige Gießtemperatur einzustellender und leicht zu bedienender Gussautomat bzw. eine

und geeicht, um zuverlässig arbeiten zu können.

So gerüstet, steht einem erfolgreichen Arbeiten ohne unliebsame Überraschungen



Abb. 1: Gipswaage.



Abb. 2: Dosierwaage.



Abb. 3: Smartbox für Gips.



Abb. 4: Smartbox für Einbettmasse.



Abb. 5: Messschieber.

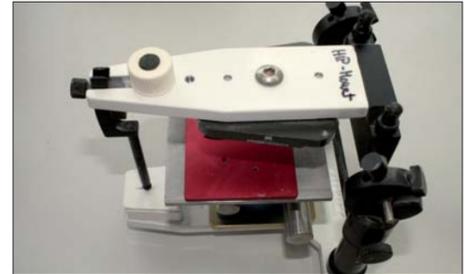


Abb. 6: Artex Artikulator mit HIP-Mount.

Gips, Abmessen von Flüssigkeit, Einhalten der Anrührzeit, einwandfrei arbeitende Geräte gehören dazu. Kleingeräte, die uns dabei zur Verfügung stehen, sind Gipswaage (Abb. 1), Dosierwaage (Abb. 2), Smartbox (Abb. 3 und 4).

Um eine passgenaue Kunststoffprothese herzustellen, ist die Verwendung eines Messschiebers nötig (Abb. 5). Patientendaten werden zielsicher ermittelt und in zahntechnische Hilfsmittel übertragen (Abb. 6). Kunststoffpulver und -flüssigkeit werden exakt abgewogen und die Verarbeitungszeit eingehalten. In der Gusstechnik spielen ein übersichtlich zu

Gusschleuder eine zentrale Rolle für die Passgenauigkeit und die Qualität.

Ständiger Begleiter des Zahntechnikers in der Edelmetallabteilung ist der Tasterzirkel zur Ermittlung der Materialstärke. Es versteht sich von selbst, dass alle Materialien entsprechend ihrer Anforderungen gelagert werden, bestenfalls in einem Temperschrank.

Bedeutung bei der Anschaffung von Kleingeräten haben die Aspekte Bedienfreundlichkeit, Genauigkeit, Langlebigkeit. Alle Kleingeräte müssen kontrollierbar, genormt sein. Überdies werden die Geräte in regelmäßigen Abständen gewartet

nichts mehr im Wege. Misserfolge werden weitestgehend vermieden, vorausschauendes zielsicheres Arbeiten macht allen Beteiligten mehr Spaß. Denn wer hat in der Prothetik – und darüber hinaus – nicht gerne Erfolg? **ZT**

ZT Adresse

ZTM Uwe Seebacher
Otto-Schmidt-Str. 22
04425 Taucha
Tel.: 03 42 98/14 01 62
Fax: 03 42 98/14 01 64
E-Mail:
u.seebacher@dentallabor-lorenz.de
www.dentallabor-lorenz.de

Helfer für die prothetischen Arbeiten

Das Modell als wichtigste Grundlage der prothetischen Arbeit kann nicht nach Gefühl

ANZEIGE

**ABSAUGUNG
UND DRUCKLUFT
MIT CATTANI IM
DENTALLABOR**

PREISWERT – GUT – ÜBERZEUGEND

**„WIR GEHÖREN ZU DEN
WENIGEN SPEZIALISTEN DIESER
TECHNIK FÜR DENTALLABORS“.**

CATTANI
Deutschland
Österreich · Schweiz

CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG · Scharnstedter Weg 20 · 27637 Nordholz
Fon: +49 4741-18198-0 · Fax: +49 4741-18198-10 · E-Mail: info@cattani.de · www.cattani.de

Die Feuchtigkeitspflege für Keramikmassen

Neuartige Anmischplatte spart Zeit und Geld. Kein Material- und Zeitverlust, dafür mehr Effizienz und Prozesssicherheit für Keramikprofis.

Mit dem Feuchthaltesystem Aqualine, das von Oral Designer Jürgen Mehrhof entwickelt wurde und nun über den Fachhandel von Creation Willi Geller weltweit vertrieben wird, behalten angeführte Keramikmassen über lange Zeit die richtige Viskosität – ohne Risiko des Austrocknens oder Verdunstens. Gleichzeitig erhält der Zahn-techniker eine übersichtliche und komfortable Anmischunterlage, die ihm bei längeren Schichtvorgängen oder Pausen stets beste Modelliereigenschaften und brillante Brennergebnisse garantiert – ohne dauerndes Nachwässern und Durchspateln der Malfarben. Die neuartige Segmenttechnik zum Flüssigkeitstransport in Aqualine verhindert zudem, dass die Keramikmassen sofort durchdränkt werden, wenn sie auf die Glasplatte aufge-



Mit Aqualine lässt sich der Feuchtigkeitsgehalt der Keramik stets auf dem gleichen Niveau halten.

bracht werden; so macht das Anmischen Spaß, aber keinen Zeitdruck mehr! Mit Aqualine lässt sich der Feuchtigkeitsgehalt der Keramik immer auf dem exakt gleichen Niveau halten, sodass die angemischten Massen dem Techniker auch bei mehrstündigen Schichtprozessen oder Pausen immer in einer perfekten Konsistenz vorliegen. Verantwortlich für den gleichmäßigen und zuverlässigen Flüssigkeitstransport sind neu entwickelte, selbstklebende Zell-

stoffstreifen. Sie werden parallel über die Anmischplatte gespannt und versorgen die Stains aus dem großen integrierten Flüssigkeitsreservoir (220ml Inhalt!) kontinuierlich mit Feuchtigkeit.

Neue Technik ermöglicht die Befeuchtung bei Bedarf!

Der große Vorteil von Aqualine im Vergleich zu konventionellen Membransystemen: Die Keramikmasse wird beim Aufbringen auf die Glasplatte nicht sofort bewässert. Erst

wenn der Techniker sie an den Flüssigkeitsträger heranschiebt, wird sie automatisch befeuchtet, bis der optimale Sättigungsgrad erzielt ist. So lassen sich die Keramikmassen ohne Zeitdruck mit den speziellen Anmischflüssigkeiten vermengen, ohne dass das Mischungsverhältnis „verwässert“ wird. Und mit dem exklusiven „Two in One Build up Liquid“ wird die optimale Konsistenz in kürzester Zeit erreicht und langfristig gehalten – hygienisch und sicher, ohne dass dabei unangenehme Gerüche entstehen.

Das Befeuchtungs- und Anmischsystem ist in zwei unterschiedlichen Größen erhältlich: Aqualine Professional hat mit seiner großen Arbeitsfläche das rechte Maß (14 x 26 cm) und die richtige Aufteilung (Gitterraster unter der durchsichtigen Glas-

platte) für ein strukturiertes und übersichtliches Arbeiten. Dank seines ausgefeilten Designs ermöglicht Aqualine Smart dem Zahn-techni-

len Fachhandelspartnern von Creation in Anthrazit (mit „Rubber Touch“) sowie in hochglänzendem Weiß oder Schwarz mit Glasplatte,

ANZEIGE

PEOPLE HAVE PRIORITY

Gut ist nicht gut genug

Perfecta Laborgeräte – perfekte Resultate

120 Jahre W&H.
 Unterstützen Sie mit uns SOS Kinderdorf!

Überragende Leistung – hervorragende Abtragsleistung bei gleichzeitiger Schonung der Fräs- und Schleifkörper. **Höchster Bedienkomfort** – das frei positionierbare Bedienelement ermöglicht wirtschaftliches Arbeiten. **Integrierte Ausblasfunktion** – ständiges Wechseln zwischen Handstück und Luftpistole entfällt.

perfecta 300/600

It's a perfecta world

People have Priority. W&H unterstützt SOS Kinderdorf. Helfen Sie mit! Nähere Infos unter wh.com
 W&H Deutschland, t 08682/8967-0

ANZEIGE

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

☎
05161
9858-0

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

M AHLDEN
 Dentallegierungen
 Hanns-Hoerbiger-Straße 11
 29664 Walsrode

- morgens gebracht - mittags gemacht -

ker dagegen ein effizientes Schichten und dauerhaftes Feuchthalten der Massen auf kleinstem Raum (10 x 22 cm).

Ideale Konsistenz und Effizienz: kein Gramm trocknet aus

Zum Schutz vor Verunreinigungen und zum sicheren Transport kann die Anmischplatte von Aqualine Professional ganz einfach in den Schutzkasten („Garage“) geschoben werden. Das integrierte Schienensystem schützt dabei vor dem Auslaufen des Flüssigkeitsbehälters. Auch ergonomisch überzeugt das von ZTM Jürgen Mehrhof designte Anmischsystem mit bedarfsge-rechter Feuchthaltefunktion: So verfügt der Schutzkasten auf seiner Oberseite über acht Mulden, in die Pinsel und Spatel abgelegt werden können, sowie über einen Spülbecher und einen Schwamm. Das Aqualine Professional-System ist ab sofort bei al-

Spülbecher, Schwamm und selbstklebenden Zellulosestreifen erhältlich. Das kompakte Aqualine Smart ist in Anthrazit verfügbar. Als zusätzliches Zubehör gibt es ein dreiteiliges Mal- und Mischtablett-Set aus Keramik (das unterhalb der Handauflage Platz findet), Ersatzglasplatten, Beschriftungsetiketten, ein Extra-Pool mit kleinem Schwamm und das spezielle „Two in One Build up Liquid“ (Spritzflasche mit 500ml Inhalt). ☒

ZT Adresse

CREATION WILLI GELLER
 INTERNATIONAL GMBH
 Koblacherstr. 3
 6812 Meiningen
 Österreich
 Tel.: +43-(0) 55 22/7 67 84
 Fax: +43-(0) 55 22/7 36 99
 E-Mail:
info@creation-willigeller.com
www.creation-willigeller.com

Klassiker neu gestaltet

Bewährtes wurde verbessert: Bonartic® II NFC.



Bonartic® II NFC ist in drei verschiedenen Zahngrößen erhältlich.

Bonartic® II NFC entspricht den bereits seit Jahren bestehenden Candolor Bonartic®-Zahnlinien. Lediglich minimale morphologische und ästhetische Veränderungen an Zahnhälsen und Höckern wurden vorgenommen, um diese bewährte und allseits beliebte Zahnlinie zu optimieren. Nach wie vor werden die Bonartic® II NFC Seitenzähne klassisch in einer Zahn-zu-zwei-Zahn-Beziehung (Mittelwert) aufgestellt. Somit besticht Bonartic® II NFC durch die Bandbreite seiner Einsatzmöglichkeiten.

Neue Technologien

Ein neues Herstellungsverfahren ermöglicht es, dass die Zähne harmonische Übergänge in den einzelnen Blenden aufweisen. Das auf dem Markt einzigartige Material Nano Filled Composite®

wurde in den vergangenen Jahren in verschiedenen In-vivo-Studien klinisch getestet und zeigt rundum beste Ergebnisse.

Formen und Farben

Bonartic® II NFC ist in drei verschiedenen Zahngrößen erhältlich. Das Farbangebot umfasst alle 16 A-D- sowie zwei Bleach-Farben und bietet somit ein Optimum für eine patientengerechte Farbauswahl. ☒

ZT Adresse

Candolor Dental GmbH
 Am Riedemgraben 6
 78239 Rielasingen-Worblingen
 Tel.: 0 77 31/79 78 30
 Fax: 0 77 31/2 89 17
 E-Mail: info@candolor.de
www.candolor.de

Aus einem Guss

Der neue Gussautomat Nautilus CC plus von BEGO setzt Maßstäbe in der dentalen Gießtechnik.

Nautilus CC plus erfüllt alle Ansprüche eines modernen Gussautomaten: vollautomatisches Gießen durch Mehrkanalmessung mit automatischer Gießzeitpunkterkennung, bewährtes Hubtiegelkonzept für sicheres Ausfließen der Schmelze bei optimaler Gießtemperatur und ein direktes Gussprotokoll als PR-Instrument.

Das patentierte Mehrkanalsystem misst direkt die Temperatur der Schmelze – und nicht nur der Oxidoberfläche – mehrmals in der Sekunde mit einer Abweichung von nur ca. 0,3 Prozent. Die Legierungen können so mit einer niedrigstmöglichen Temperatur gegossen werden, das sorgt für glatte Oberflächen und ein optimales Gefüge der Legierungen selbst. Der Verzicht auf Gusskegel reduziert die einzusetzende Gussmaterialmenge und bringt einen weiteren Mehrwert für den Zahn-techniker.

Mit der Nautilus CC plus stößt die Qualitätssicherung im Dentallabor in neue Dimensionen vor. Neben dem als Zubehör erhältlichen Bondrucker, mit welchem alle relevanten Gießparameter jedes einzelnen Gusses für den Auftraggeber protokolliert werden können, hat man über die mitgelieferte Software und die NautiCard eine direkte Verbindung zum Labor-PC. Zum Archivieren der Gussdaten können diese mit der NautiCard in den Büro-PC eingespeist werden. Mit der Software CastControl lassen sich alle für Fremdlegerungen erforderlichen Gieß-

temperaturen einfach finden und das erstellte Gießprogramm danach mit der NautiCard auf Nautilus CC plus übertragen. Auch die im Gerät gespeicherten Guss-Diagnose-Protokolle können mit NautiCard und dem Kartenlesegerät direkt per E-Mail an die BEGO-Hotline für schnelle und kompetente Hilfe oder Produktberatung übermittelt werden.

Die NautiCard hilft Ihnen aber auch bei der Einspeisung von kostenlosen Soft-



Über die mitgelieferte Software und die NautiCard besitzt der Nautilus CC plus eine direkte Verbindung zum Labor-PC.

ware-Updates zur Maschinensteuerung und Übertragung von Gießprogrammen für neue BEGO-Legierungen in Nautilus CC plus. **ZT**

ZT Adresse

BEGO
Bremer Goldschlägerei
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-0
Fax: 04 21/20 28-1 00
E-Mail: info@bego.com
www.bego.com

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

Neuer Webshop

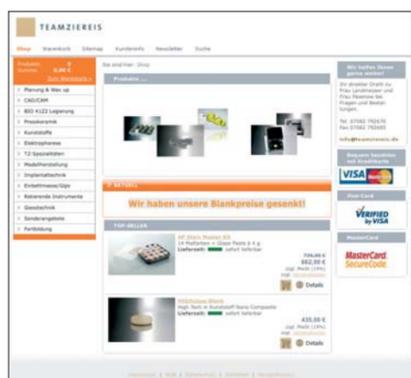
TEAMZIEREIS weitet den Service für seine Kunden aus und schafft die Öffnungszeiten ab.

Ab sofort bietet TEAMZIEREIS seinen Kunden die Möglichkeit, alle Artikel rund um die Uhr schnell und unkompliziert über das Internet zu bestellen. Egal, ob es sich um

es sich hin und wieder auf den Shop zu klicken, denn regelmäßig locken hier Sonderangebote.

Um einzukaufen ist keine komplizierte Registrierung erforderlich. Der Bestellvorgang läuft logisch in Einzelschritten ab und der Kunde hat mehrfach die Gelegenheit seinen Warenkorb zu prüfen, bevor er die endgültige Bestellung – selbstverständlich verschlüsselt – abschickt. Nähere Informationen dazu gibt es bei TEAMZIEREIS

und direkt im Webshop unter www.teamziereis.de **ZT**



Gerüstmaterial wie das neue Gold-Analogen BIO 41Z2 handelt, um Implantattechnik wie PERFECTFit oder sogar um Scanner oder Fräsmaschinen. Jeder Artikel aus dem Sortiment kann direkt mit einem Mausklick bestellt werden. Das spart Zeit und ermöglicht gerade in hektischen Phasen die Bestellung außerhalb der regulären Öffnungszeiten. Auch ohne konkreten Einkaufswunsch lohnt

ZT Adresse

TEAMZIEREIS GmbH
Ralph Ziereis
Gewerbepark 11
75331 Engelsbrand
Tel.: 0 70 82/79 26 70
Fax: 0 70 82/79 26 85
E-Mail: info@teamziereis.de
www.teamziereis.de

ZENOSTAR Color Zr

Maltechnik für vollanatomische (monolithische) Arbeiten aus Zirkon.

Die Kassenversorgungen der Wahl sind heute Arbeiten aus Nichtedelmetall. Ob Vollgusskronen oder verblendete NEM-Arbeit – Grau bleibt grau. Und das wiederum geht auf Kosten der Ästhetik.

Der technische Fortschritt macht es dennoch möglich. Verblendfreie, vollkeramische Kronen- und Brückenversorgungen aus einem Stück sind jetzt herstellbar. Sie sind ökonomisch und biologisch eine wertvolle Ergänzung insbesondere zu NEM.

Gefertigt werden die monolithischen ZENOSTAR-Restaurationen aus dem Werkstoff ZENOTECH Zrtransluzent. Was zur vollständigen Arbeit noch fehlt, ist die Einfärbung.

Hierfür hat WIELAND die Einfärbeflüssigkeiten ZENOSTAR Color Zr entwickelt. Dieses Einfärbeprozess, basierend auf der Pinseltechnik, besteht aus den bekannten 16



Zervikale zirkuläre Einfärbung wird mittels ZENOSTAR Pinseltechnik vorgenommen.

Zahnfarben und fünf Effektfarben zur Individualisierung der Arbeit. Die Vorteile dieser Einfärbeflüssigkeiten in Kürze:

- einfaches Auftragen in der Pinseltechnik
- 16 Zahnfarben, die speziell auf das System abgestimmt sind
- Individualisierung mit fünf Effektfarben in den Nuan-

cen white, ivory, grey-violet, orange und brown

- ZENOSTAR Color Zr weist lebendige, chromatische Farben auf.

Im Anschluss an das Einfärben und Sintern der Restauration steht die ZENOSTAR Polish-Polierpaste und die extra dafür entwickelten Bisssonhaarbürsten zur Verfü-

gung. Mit dieser Kombination wird ein Polieren auf Hochglanz gewährleistet.

Einfacher geht's nicht, und damit „alles klappt“, ist im Einfärbe-Set eine Arbeitsanleitung in Form einer DVD enthalten. Diese zukunftsweisende Technik kann auch aus erster Hand und live in vielen von WIELAND dazu angebotenen Kursen erlernt werden. Weitere Informationen dazu erhalten Sie unter www.wieland-dental.de **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

ANZEIGE



Bonartic® II NFC

Der Klassiker im neuen Design



Funktion

- Gelenkbahnbezogen
- Höckerneigung 30°
- Laterotrusion 20°

Okklusion

- Zahn zu zwei Zahn
- Bilaterale Okklusionsführung
- Sequenzielle Führung

Material

- NFC NanoFilledComposite®
- Sehr hohe Abrasionsresistenz
- Hohe Homogenität und Biokompatibilität

Fordern Sie weitere Informationen an:

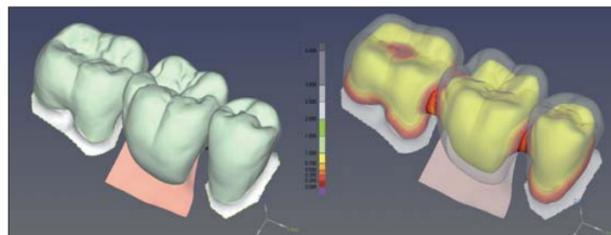
Candolor AG
CH-8602 Wangen/ZH, Pünten 4, Postfach 89
Tel. +41 (0)44 805 90 00, Fax +41 (0)44 805 90 90
www.candolor.com, candolor@candolor.ch

Subsidiary: Candolor Dental GmbH
D-78239 Rielasingen-Worblingen, Am Riedergraben 6
Tel. +49 (0)7731 79 783-0, Fax +49 (0)7731 28 917
www.candolor.de, info@candolor.de

Candolor USA Inc.
7462 N. Figueroa St., Suite 104, Los Angeles CA 90041
Phone +1 (323) 254-1430, Phone +1 800 436-3827
Fax +1 (323) 254-5146, www.candolor.us, info@candolor.us

Vollanatomische Brückenmodellation

Die Infix®-Technologie steht nun auch für Brückenversorgungen zur Verfügung.



Die vollanatomische Infix®-Brückenmodellation von Gerüst und Verblendung wird bereits zu Beginn des Herstellungsprozesses vorgenommen.

Die klinischen Vorzüge der Infix®-Technologie, die sich bereits in der Einzelzahnversorgung hervorragend bewährt haben, ließen den Ruf in der Zahnärzteschaft nach einer Erweiterung des Einsatzgebietes auch auf Brücken aufkommen, berichtet Dr. Anna Jacobi, München. Im Gegensatz zu der herkömmlichen Prozesskette bei der Brückenherstellung wird bereits zu Beginn die vollanatomische Brückenmodellation vorgenommen. Erst danach wird durch eine virtuelle, gleichmäßige Reduktion ein anatomisch reduziertes Gerüst digital errechnet, welches eine sichere Ein-



Die Verblendung der Infix®-Brücke wird aus einem vorgefertigten Rohling aus Lithiumdisilikat herausgeschliffen.

haltung der Mindestwerte sowohl im Gerüst als auch in der Verblendung gewährleistet. Der Wichtigkeit bei der Gestaltung von Verbindungsquerschnitten kann so bei

diesem Herstellungsprozess Rechnung getragen werden. Die Verblendung des Brückengerüsts erfolgt nicht mehr in zeitaufwendiger und risikobehafteter Schicht- oder Presstechnik, sondern wird anhand der zu Beginn erstellten Modellation ebenfalls aus einem vorgefertigten Rohling aus Lithiumdisilikat herausgeschliffen. In einem Sinterprozess werden anschließend Verblendung und Gerüst keramisch verfügt. Risiken wie Gerüstfrakturen oder Chipping können durch die Infix®-Technologie deutlich reduziert werden (In-Vitro-Studie Prof. Tinschert, RWTH Aachen). **ZT**

ZT Adresse

absolute Ceramics
bidentis GmbH
Weißenfelder Str. 84
04229 Leipzig
Tel.: 0800/93 94 95 6 (kostenfrei)
Fax: 03 41/35 52 73 30
E-Mail: info@absolute-ceramics.com
www.absolute-ceramics.com

CADstar expandiert auf Materialebene

Das österreichische Kompetenzzentrum für digitale Zahntechnik fertigt ab sofort auch vollanatomische Kronen aus Lithium-Disilikat.

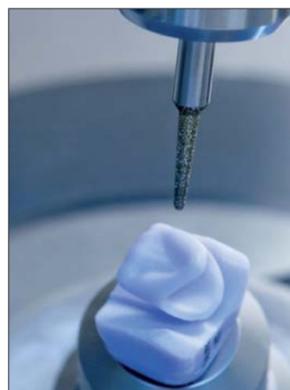


Seit Neuestem verarbeitet CADstar neben Zirkon, Titan und NEM auch IPS e.max CAD von Ivoclar. Das Material wird für die Fertigung vollanatomischer Front- und Seitenzahnkronen eingesetzt. Es wird in drei Transparenzstufen angeboten und gewährleistet eine natürliche Ästhetik bei hervorragender Biokompatibilität und Verschleißfestigkeit. Der hausinterne „CS1“-Streifen-Weißlicht-Scanner ist für diesen Einsatzzweck ebenfalls geeignet. Die Produktion und Auslieferung erfolgt innerhalb von nur 48 Stunden. Interessenten erhalten bis zum 31. Mai 2010 zudem Vorzugskonditionen für vollkeramische Einzelzahn-Restaurationen. Weitere Informationen sind unter www.cadstar.at zu finden. Die CADstar GmbH wurde 2008 im österreichischen Bischofshofen als eines der ersten herstellerunabhängigen Fertigungszentren für digitale Zahntechnik gegründet. Das Unternehmen ist für sein unabhängiges CAD-System „CS1“ bekannt, das alle aktuellen Arbeitsprozesse auf digitaler Ebene möglich macht sowie alle gängigen Implantatsys-

teme und Materialien verarbeitet. Heute unterstützt dieses System auch Fünf-Achs-Fräsen und umfasst neben einem Streifen-Weißlicht-Scanner auch eine leistungsfähige Software sowie eine umfassende digitale Bibliothek für alle gängigen Implantatsysteme. Damit kann CADstar Laboren jeder Größe und jeden Niveaus einen maßgeschneiderten Fullservice anbieten – und zwar zu äußerst wettbewerbsfähigen Konditionen. Dazu tragen nicht zuletzt extrem kurze Lieferzeiten und umfassende Serviceleistungen bei. Das Unternehmen beschäftigt aktuell 25 Mitarbeiter und betreut über 300 Kunden im gesamten deutschsprachigen Raum. **ZT**

ZT Adresse

CADstar GmbH
Sparkassenstraße 4
5500 Bischofshofen, Österreich
Tel.: +43-(0) 64 62/3 28 80
Fax: +43-(0) 64 62/60 11 11
E-Mail: info@cadstar.at
www.cadstar.at



Restaurationen aus IPS e.max CAD werden bei CADstar auf einer HSC 5-Achs-Maschine mit Toleranzen unter 10µ gefertigt.

ANZEIGE

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

» 1./2. 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 1./2. Oktober 2010 in Berlin zu.

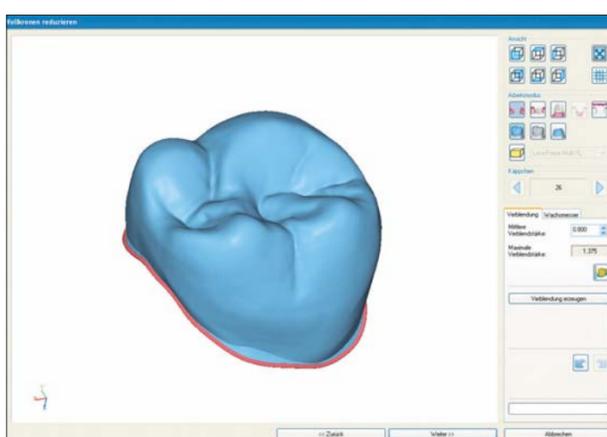
Praxisstempel

Für ein Optimum an Effizienz

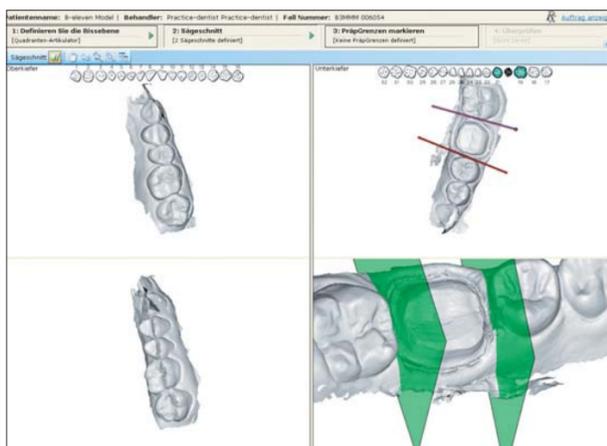
Das neue Modellationssystem von 3M ESPE ist fortan separat erhältlich, sodass ein zusätzlicher CAD-Arbeitsplatz eingerichtet werden kann.

Mit Einführung der neuen Lava™ CAD Workstation ermöglicht 3M ESPE (Seefeld) Zahn Technikern nun noch mehr Flexibilität und Effizienz im digitalen Workflow. Es handelt sich um ein vollständiges Modellationssystem, das sowohl die Lava™ Design Software als auch die Lava™ C.O.S. Lab Software für die Aufbereitung von Scandaten des Lava™ Chairside Oral Scanner C.O.S. umfasst.

Die Lava Design Software kann nicht nur für die Weiterverarbeitung von Datensätzen des Lava™ Scan ST, sondern auch für die virtuelle Konstruktion auf Grundlage von Lava C.O.S.-Daten genutzt werden. Dabei bietet die aktuelle Version 5.0 mit dem Modul Lava™ Digitales Verblendsystem (DVS) eine effiziente Zusatzoption für die Fertigung von Einzelkronen: Der vollanatomische Datensatz kann automatisch aufgeteilt werden, um das Gerüst aus Zirkoniumdioxid und die Verblendschicht aus ästhetischer Glaskeramik zu fräsen. Durch die homogene Verbindung beider Elemente mit der Lava™ DVS Fusionskeramik wird auch das Chipping-Risiko gemindert.



Die Lava™ CAD Workstation ermöglicht die Einrichtung eines zusätzlichen Arbeitsplatzes für das Computer Aided Design mit der Lava™ Design Software.



Mit der aufgespielten Lava™ C.O.S. Lab Software können Scandaten des Lava™ Chairside Oral Scanner C.O.S. für die stereolithografische Modellfertigung aufbereitet werden.

Mit der Lava C.O.S. Lab Software werden speziell die Scandaten des Lava™ C.O.S. für die stereolithografische Anfertigung (SLA) eines Kunststoffmodells aufbereitet. Hierzu gehören das Festlegen der Bissebene, der gewünschten Positionen für die Sägeschnitte und der Präparationsgrenzen. Während das SLA-Modell im Modellzentrum hergestellt wird, können bereits die Konstruktions- und Fräsprozesse durchgeführt werden. Mit der Lava CAD Workstation richten Labore und Fertigungszentren einen separaten Arbeitsplatz speziell für das Computer Aided Design ein. So können Aufgaben für eine gesteigerte Effizienz im digitalen Workflow flexibel auf das vorhandene Lava™ Scan ST Design System sowie die zusätzliche Lava CAD Workstation aufgeteilt werden. **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@mmm.com
www.3mespe.de

Lichtgestalten

Solidilite V & Sublite V stehen für eine leistungsstarke Polymerisation von lichthärtenden Verblendkompositen.

Die neu entwickelten Lichtpolymerisationsgeräte Solidilite V und Sublite V überzeugen durch moderne Technik, eine kompakte Bauweise und ihr ansprechendes Design. Perfekt abgestimmt auf keramisch gefüllte Mikro-Hybrid-Komposite steigern sie, gemeinsam oder einzeln eingesetzt, die Effizienz der Arbeitsprozesse. Das Solidilite V gewährleistet mit einer außer-



Das Sublite V kann auch in kombinierter Anwendung mit anderen Lichthärtegeräten genutzt werden.

gewöhnlich hohen Lichtleistung von 600 W und einem wirkungsvollen Wärmeleitsystem eine schonende und materialgerechte Zwischen- und Endpolymerisation bei kurzer Belichtungszeit. Die einfache Bedienung wird durch drei Belichtungsprogramme (1 Min./3 Min./5 Min.) sowie individuell einstellbare Polymerisationszeiten unterstützt. Durch den höhenverstellbaren Drehteller können die Restaurationen optimal zu den Leuchtmitteln ausgerichtet und schattenfrei belichtet werden. Das leistungsstarke Sublite V zur zeitsparenden und professionellen Vorpolymerisation ist die effiziente Ergänzung zum Solidilite V Lichthärtegerät. Selbstverständlich kann es auch in

kombinierter Anwendung mit anderen Lichthärtegeräten genutzt werden. Die enorme Leistung des 150-W-Halogenstrahlers ermöglicht in nur fünf Sekunden pro Zahn die Vorpolymerisation einer aufgetragenen Kompositenschicht. Die komfortable Einhandbedienung und die großzügige Öffnung innerhalb des Sichtschutzes erlauben auch die Vorpolymerisation auf dem Arbeitsmodell. **ZT**

ZT Adresse

SHOFU Dental GmbH
Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 0 21 02/86 64-0
Fax: 0 21 02/86 64-65
E-Mail: info@shofu.de
www.shofu.de

VITA fürs iPhone!

Eine neue Funktion für Apples Mobiltelefon ermöglicht die Simulation der optimalen Zahnform, die direkt über das Gerät dem Patienten veranschaulicht werden kann.

Apps (engl. application), d.h. Anwendungen für sogenannte Smartphones wie das Apple iPhone, liegen voll im Trend. Über das Internet können die kleinen Softwareprogramme zu unterschiedlichsten Themen auf das Mobiltelefon heruntergeladen werden. Die Auswahl reicht von lustigen Spielen bis hin zu ernsthaften Anwendungen wie z.B. Wörterbüchern und Datenbanken. Praktisch ist auch die neue VITA App



Die neue VITA App Zahnkonfigurator für das Apple iPhone ermöglicht die Simulation verschiedener Zahnformen, -größen, -farben etc.

Zahnkonfigurator: Diese ermöglicht die Simulation verschiedener Zahnformen, sodass einfach und direkt geprüft werden kann, welche am besten mit dem Gesicht harmonisiert – jederzeit und überall. Wird im Patientengespräch die aktuelle Frontzahnaufstellung erörtert, kann diese mit der Simulation der VITA Zahnkonfigurator spontan und anschaulich den Patientenwünschen angepasst werden. Mit dem iPhone wird ein-

fach ein Foto des Patienten erstellt und als individuelle Grundlage für die Ermittlung der optimalen Zahnform – rundlich, dreieckig, quadratisch etc. – genutzt. Über zusätzliche Tools können auch die Größe, die Länge sowie die vertikale Position der Zähne geändert und die Farbe im Hell-Dunkel-Bereich angepasst werden. Erhältlich ist die VITA App Zahnkonfigurator gratis ab sofort über die Internetplattform iTunes, einfach „Toothconfigurator“

in die Suchmaske eingeben. Die Vollversion der PC-Software VITA Zahnkonfigurator wird voraussichtlich ab Ende 2010 verfügbar sein.

ZMV Nadine Amir, Bleaching-Spezialistin der Berliner Zahnarztpraxis KU64, hat die neue VITA App bereits getestet und ist vollends begeistert: „Häufig stellt sich im Beratungsgespräch heraus, dass vor einer Zahnaufhellung eine Sanierung erforderlich ist. Die VITA App ist eine tolle Hilfe, um dem Patienten auch unvorbereitet zu visualisieren, welche ästhetischen Möglichkeiten

die moderne Zahnheilkunde bietet, und zu ermitteln, welche persönlichen Vorstellungen er hat.“

ZT Adresse

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

HABRAS Disc Pro

Die Hochleistungs-Scheibenbürsten von HATHO sind vielseitig einsetzbar.

HABRAS Disc Pro sind auf Schaft montierte Scheibenbürsten aus weichem, mit Schleif- und Poliermitteln durchsetztem Polyamid. Das einzigartige Bürstendesign der flexiblen Polierscheiben, in Verbindung mit der Auswahl von fein aufeinander abgestimmten Schleifmitteln, machen diese farbcodierten HABRAS Disc Pro vielseitig einsetzbar. Vom Feinschliff über das Vorpolieren bis zur Feinpolitur erledigen die HABRAS Disc Pro mühelos jeden Arbeitsgang. HABRAS Disc Pro werden bei 5.000 min⁻¹ ohne zusätzliche Polierpaste eingesetzt.

Anwendung

- Prothesenkunststoff:



Großflächiges und zügiges Vorpolieren von Prothesenkunststoff aus PMMA

- Weichbleibende Unterfütterungen: Mit den neuen HABRAS Disc Pro ist die Ausarbeitung von weichbleibenden Unterfütterungen leichter geworden.

- KFO: Ausarbeiten von KFOs ohne mühsames Schmirgeln.
- Thermoplastische Kunststoffe: Ob es Nylon, Polyester oder Polycarbonate sind, alle thermoplastischen Kunststoffe können mit



ZT Adresse

HATHO GmbH
Freiburger Str. 18
79427 Eschbach
Tel.: 0 76 34/50 39-0
Fax: 0 76 34/50 39-22
E-Mail: info@hatho.de
www.hatho.de

- HABRAS Disc Pro ausgearbeitet werden.
- Modellguss: Genarbte Gumenplatten werden schnell versäubert.

ANZEIGE

TEAMZIEREIS

KONZEPT ZUKUNFTSLABOR TEIL II

DER TEAMZIEREIS-KONGRESS MIT

Prof. Andreas Gebhardt, Robert Lemmer, ZTM Ralph Gerschütz, ZTM Curd Gadau, ZTM Markus Strobel, ZTM Martin Weppler, Dr. Bruno Spindler und Thomas Schwarz

WWW.TEAMZIEREIS.DE

Fon 07082 792670 info@teamziereis.de

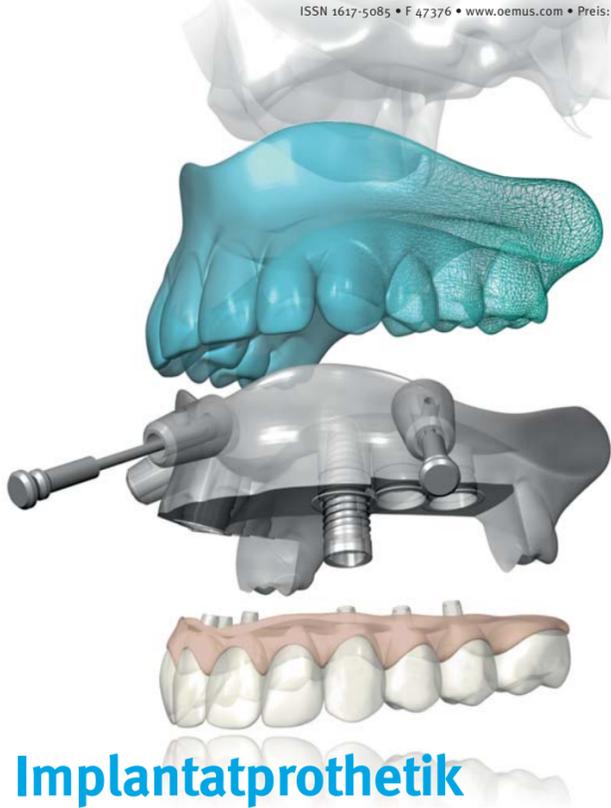
DIGITALE FERTIGUNGSWELT – GEGENWART UND ZUKUNFT

Die digitale Fertigung ist auch im Dental-labor angekommen. Der Innovationszyklus der CAD/CAM Technik findet fast täglich statt. Umso wichtiger, sich mit Neuheiten, Trends und Möglichkeiten der Gegenwart und Zukunft auseinanderzusetzen.

- 11.06.2010 Düsseldorf
- 16.07.2010 Pforzheim
- 23.07.2010 München
- 10.09.2010 Lüneburger Heide

THEMEN 2010

- 2010er-3Shape-Update
- Selektives Lasermelting – Prozess/Werkstoffkunde
- Hightech-Kunststoffe als Option zu NEM und Zirkon
- Neuheiten in der Planung und Umsetzung von Suprakonstruktionen



Implantatprothetik

wirtschaft |

**BEB oder BEL,
das ist hier die Frage**

ab Seite 10

technik |

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

ab Seite 19



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 Wirtschaft Labor durch seine praxisnahen Fallberichte und zeitgemäßen Laborkonzepte vor zahl-

reichen „Schöngeistern“ der Branche, die den goldenen Zeiten nachtrauern. Nicht jammern, sondern handeln ist die Devise, und so greift die Redaktion nüchterne Unternehmerthemen 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

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



ZT 5/10

Poleposition für Zirkonoxid

WIELAND setzt mit einer exklusiven Veranstaltung den dentalen Hochleistungswerkstoff Zirkonoxid im Porsche Museum Stuttgart-Zuffenhausen gekonnt in Szene.

(gi) – WIELAND lud am 30. April bis 1. Mai 2010 nach Stuttgart-Zuffenhausen ins Porsche Museum zum WIELAND Forum „Pole Position 2010“. Porsche verbindet seit jeher Qualität, Innovation und Ästhetik auf höchstem Niveau: Mit ZENOTEK T1, ZENOSTAR und ZENOTEK Zr bietet WIELAND ein technologisch und werkstoffkundlich abgerundetes Paket für die Verarbeitung von Zirkonoxid im modernen Dentallabor.

Das exklusiv WIELAND zur Verfügung gestellte Repräsentationsgebäude des ebenso erfolgreichen wie legendären Sportwagenherstellers bot den teilnehmenden Zahn-technikern und Dentallaborbetreibern die passende Kulisse für unterhaltsame, informative und anschauliche Beiträge rund um den Werkstoff Zirkonoxid und dessen zahntechnische Verarbeitungs- und Veredelungsprozesse.

WIELAND-Geschäftsführer Reinhold Brommer und Porsche Unternehmenssprecher Dr. Albrecht Bamler eröffneten die Freitagabendveranstaltung nach einem gediegenen Sektempfang und luden anschließend die zahlreichen Gäste zum Rundgang im Museum ein. Porsche hatte hierfür eine kompetentes Team junger „Explainer“ zur Verfügung gestellt, die den Gästen nach Belieben jedes Ausstellungsstück bis ins Detail erläutern konnten und somit die Faszination für die Exponate steigerten. Der Abend wurde mit Livemusik und ausgezeichneter schwäbischer Küche abgerundet.

Zu den Referenten am Samstag zählten u.a. der amerikanische Zahnarzt Dr. David L. Baird, Spezialist für vollanatomischen Zahnersatz, die bekannten Zahntechnikermeister Haristos Girinis, Ernst Hegenbarth und Frank Wüste-

schungsgäste Sven Heidfeld (Unternehmer, ehemaliger Rennfahrer und Bruder des ehemaligen Formel-1-Piloten Nick Heidfeld), den RTL-Formel-1-Moderator Florian König und Porsches Leiter der Motorsport Entwicklung Dieter Steinhauser als intime Kenner der Rennsportszene. Anschließend hatten die Teilnehmer Gelegenheit, die Rennsport-Experten über technische Details und unternehmerische Risiken des Rennsports zu befragen.

Alleiniger Star der Veranstaltung war dennoch der Werkstoff Zirkonoxid. Das Zukunftsforum leuchtete die dentalen Möglichkeiten des leistungsfähigen Werkstoffes umfangreich aus: „vollanatomisch, vollautomatisch, vollkeramisch“ – so stellt sich WIELAND effiziente und zeitgemäße Arbeit im Dentallabor vor. Neben den brillanten Vorträgen, die in ihrer werkstoffkundlichen Tiefe und

ANZEIGE



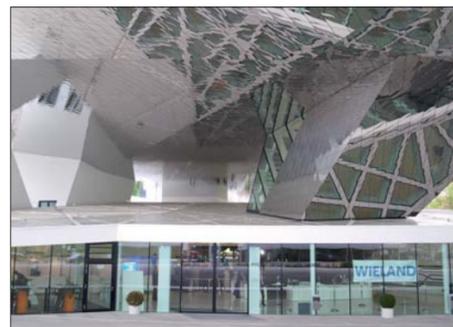
wissenschaftlichen Breite die zahlreichen Zuhörer beschäftigten, konnten die Teilnehmer zwei Frässysteme des Typs ZENOTEK T1, die im Ausstellungsbereich aufgebaut waren, praktisch unter Augenschein nehmen. WIELAND Produktmanager CAD/CAM ZENOTEK, Dipl.-Ing. Sven Hellmich, wies in seinem Vortrag auf den geringen Werkzeugverschleiß



Die Teilnehmer hatten Zugang zu exklusiven Bereichen.

logischen Fortschritte schon heute abzeichne. Professor Dr. Peter Pospiech betonte in seinem Beitrag vor allem die Biokompatibilität und Vielseitigkeit des Werkstoffes Zirkonoxid. Auch wies er darauf hin, dass schon heute seine Studenten der Universität des Saarlandes, Homburg/Saar, vollanatomische Arbeiten aus dem Hochleistungswerkstoff anfertigten.

Tatsächlich scheint WIELAND mit seinen Systemen und Materialien zur effizienten dentalen Nutzbarmachung von Zirkonoxid eine attraktive Alternative zu gängigen Zahnersatzmaterialien und Verarbeitungsverfahren bereitzustellen. Sowohl die Materialbeständigkeit als auch die ästhetischen Ansprüche bezüglich Transluzenz und „Echtheit“ scheinen von Zirkonoxid erfüllt zu werden. So lieferte ZTM Frank Wüstefeld einen spannenden Erfahrungsbericht aus seinem Labor, in welchem er die vielen Vorzüge des effizienten und innovativen Verarbeitungsverfahrens von Zirkonoxid nutzt. Dr. med. dent. Achim Sieper, ZTM Ernst A. Hegenbarth und ZTM Haris-



Das Porsche Museum diente als Veranstaltungsort.



Das volle Auditorium entsprach der Qualität der Veranstaltung.



Die Vorteile von Zirkonoxid liegen auf der Hand.



Livemusik rundete den Abend ab.

feld sowie die Zahnmediziner Prof. Dr. Peter Pospiech und Dr. med. dent. Achim Sieper. Durch das Programm führte ZTM Siegbert Witkowski, Universität Freiburg. Darüber hinaus präsentierte WIELAND als Überras-

und bessere Kauflichengestaltung durch das 5-achsige Frässystem hin. Dr. Cramer von Clausbruch, Leiter Forschung & Entwicklung WIELAND, gab einen Ausblick ins modellfreie Arbeiten, dass sich durch die techno-

tos Girinis ermutigten mit ihren Vorträgen die Anwesenden in den Laboren, noch mehr auf Qualität, Ästhetik und Patientenkommunikation zu setzen: den Werkstoff und die Technik dazu gibt es schon. **ZT**

Gefahrstoffkennzeichnung: alles wird anders

Ab dem 1. Dezember 2010 wird alles anders. Nicht nur Dentallabore, sondern auch alle anderen Anwender von Gefahrstoffen werden sich schon bald von den altbekannten orangenen Warn-Piktogrammen verabschieden müssen.

Mit der am 20. Januar 2009 in Kraft getretenen EG-Verordnung Nr. 1272/2008 über die Einstufung, Kennzeichnung und Verpackung von Stoffen und Gemischen (GHS-Verordnung) gilt in allen EU-Staaten das von den Vereinten Nationen entwickelte GHS-System zur Gefahrstoffkennzeichnung. GHS steht für „Globally Harmonised System“, ein weltweit harmonisiertes System für die Einstufung und Kennzeichnung von Chemikalien. Demnach ist für die Lieferanten von Gefahrstoffen die Anwendung der neuen Vorschriften spätestens ab dem 1.12.2010 Pflicht. Für Dentallabore bedeutet das: Sie müssen jetzt umlernen und sich schnellstens mit den neuen Kennzeichen für gesundheits-schädliche Verbrauchsmaterialien und Arbeitsstoffe vertraut machen.

Das regelt die GHS-Verordnung

Die GHS-Verordnung – ein Mammutwerk von über 1.300

Seiten Umfang, von denen allerdings rund 1.000 aus Stofflisten bestehen – ersetzt die Regelungen der bisherigen EG-Stoffrichtlinie (67/548/EWG) und der EG-Zubereitungsrichtlinie (1999/45/GG). Sie regelt vor allem:

ANZEIGE

Beweglich bleiben.

ZAHNWERK

FRIEDRICHSHOFER
Lindgäßchen 29 a
42653 Solingen
Fon (0212) 226 41 43
Fax (0212) 226 41 44
info@zahnwerk.eu
www.zahnwerk.eu

- welche Einstufungs-, Verpackungs- und Kennzeichnungspflichten Hersteller bzw. Lieferanten vor dem Inverkehrbringen von Stoffen und Gemischen (bisher: „Zubereitungen“) zu erfüllen haben,
- nach welchen Kriterien Stoffe und Gemische einzustufen sind,
- wie Stoffe und Gemische, die die Kriterien der Einstu-

fung erfüllen, zu verpacken und zu kennzeichnen sind und

- für welche Gemische gesonderte Kennzeichnungen vorgesehen sind.

Die Übergangszeit hat bereits begonnen

Nach der Verordnung **müssen** alle Gefahrstoffhersteller und -lieferanten die neuen Bestimmungen **spätestens ab dem 1.12.2010** (für Stoffe) bzw. ab dem 1.06.2015 (für Gemische) einhalten. „Spätestens“ heißt: Bereits in der Übergangsfrist bis zu diesen Stichtagen – in der wir schon mitten drin sind – **dürfen** sie die neuen Regelungen anwenden. Darüber hinaus gilt, dass Stoffe mit alter Kennzeichnung, die vor dem 1. Dezember 2010 vom Hersteller an einen Zwischenhändler abgegeben wurden, bis zum 1.12.2012 abverkauft werden dürfen. Eine verlängerte Abverkaufsfrist gilt auch für Gemische bis zum 1.06.2017. Zwischenhändler müssen also Stoffe und Gemische im genannten Zeitraum nicht umkennzeichnen. Für Hersteller und Händler wird so der Umstieg erheblich erleichtert.

Mitarbeiter zu den neuen Kennzeichnungen unterweisen

Umgekehrt bedeutet das für die Vorgesetzten und Verantwortlichen von Dentallaboren als Gefahrstoffanwender: Sie müssen umgehend dafür sorgen, dass alle Mitarbeiter, die bei ihrer Arbeit mit Gefahrstoffen umgehen, mit den neuen Kennzeichnungen vertraut gemacht werden. Denn schon jetzt können sie es mit Verpackungen und Sicherheitsdatenblättern für Acrylate, Gipse, Säuren und Desinfektionsmittel zu tun haben, die bereits nach den neuen Vorschriften gestaltet sind. Erschwerend kommt hinzu: Eine umstellungsfreundliche Doppelkennzeichnung – mit den altbekannten Gefahrensymbolen und den neuen Piktogrammen zusammen – ist nicht erlaubt!

Die wichtigsten Änderungen

- **Neue Piktogramme** lösen die alten Gefahrensymbole ab (siehe Abbildung). Dabei ändern sich nicht nur einige Bildzeichen, sondern auch die bisherigen orangenen Quadrate werden verschwinden. Die Warnzeichen erscheinen in Zukunft in auf die Spitze gestellten Quadraten mit rotem Rand auf weißem Hintergrund. Das Andreaskreuz (X), oft mit dem Zusatz Xn (gesundheitsschädlich) bzw. Xi (reizend) entfällt künftig ganz und wird durch ein neues Piktogramm für schwere Gesundheitsschäden ersetzt.
- Für die Vergabe der neuen Piktogramme gelten auch

Neue Gefahrenpiktogramme (GHS) erlaubt seit 20.01.2009		Alte Symbole (Stoff- und Zubereitungsrichtlinie) letztmögliche Verwendung* • für Stoffe: 1.12.2012 • für Gemische: 1.06.2017	
Codierung und Bezeichnung		Kennbuchstabe und Gefahrenbezeichnung	
	GHS01 Explodierende Bombe		E explosionsgefährlich
	GHS02 Flamme		F+ hochentzündlich F leichtentzündlich
	GHS03 Flamme über einem Kreis		O brandfördernd
	GHS04 Gasflasche	keine direkte Entsprechung	
	GHS05 Ätzwirkung		C ätzend
	GHS06 Totenkopf mit gekreuzten Knochen		T+ sehr giftig T giftig

Alte und neue Gefahrenpiktogramme.

* unter Berücksichtigung der Abverkaufsfrist.

neue Kriterien. Werden zum Beispiel Stoffe, die die Augen nachhaltig schädigen können, bisher nur als „reizend“ gekennzeichnet, müssen sie zukünftig als „ätzend“ gekennzeichnet werden.

• **28 Gefahrenklassen** treten an die Stelle der 15 bisherigen Gefahrenmerkmale. Die Gefahrenklassen beschreiben **physikalische**

Gefahren (zum Beispiel „explosiv“ oder „entzündbar“), **Gesundheitsgefahren** (z. B. „ätzend“) und **Umweltgefahren** („gewässergefährdend“).

• Die Gefahrenklassen werden je nach Gefährdungspotenzial noch einmal in **Gefahrenkategorien** unterteilt. So werden etwa entzündbare Flüssigkeiten in Abhängigkeit vom Flamm-

punkt in eine von drei Gefahrenkategorien eingestuft. Je nach Gefahrenkategorie wird einem Stoff ein bestimmtes Gefahrenpiktogramm zugeordnet.

• Neu sind auch die beiden Signalwörter „Gefahr“ für eine größere und „Achtung“ für eine geringere Gefährdung.

Fortsetzung auf Seite 18 **ZT**

Expertentipp



Sichtbare Kompetenz

Gute Vorbereitung ist das A und O bei der Akquise in der Zahnarztpraxis.

In wenigen Sekunden ist alles vorbei. Ihr Gesprächspartner hat bereits entschieden, ob er Sie für kompetent und sympathisch hält oder eben nicht. Ihr Auftreten, Ihre Art sich zu kleiden und Ihr Verhalten wirken auf Ihre Mitmenschen und beeinflussen maßgeblich Ihren Erfolg. Deshalb sollte man die Wichtigkeit von Kleidung, Aussehen und Umgangsformen nicht unterschätzen. Es kommt in erster Linie darauf an, authentisch zu sein und die eigene Arbeit selbstbewusst zu präsentieren. Das äußere Erscheinungsbild des „Verkäufers“ sollte mit den Erwartungen, die der Kunde an das Produkt stellt, übereinstimmen und eine Gesamtheit bilden. Die Wahl des passenden Outfits hängt von vielen Faktoren ab. Spielen kann ich mit Farbe und Form, Frisur und Accessoires. Die wichtigste Frage, die man sich stellen sollte, ist die Frage nach der eigenen Identität und der daraus resultierenden „Wunsch-Wirkung“! Wie möchte ich gesehen werden? Welche Botschaft soll bei meinen Gesprächspartnern und Kunden ankommen? Welches „Image“ möchte ich als Unternehmen nach außen tragen?



Errol Akin: Inhaber von dieberatungsakademie.

die Sie betreten. Bei bestimmten Anlässen darf es ruhig etwas lässiger sein (aber auf keinen Fall nachlässig!) und bei anderen Terminen ist eine hohe Präsenz und formellere Kleidung gefordert. Durch die entsprechende Auswahl an Farbe und Stil kann ich hier meine Wirkung gezielt steuern. Produkt und Erscheinungsbild, Auftreten und Umgangsformen sollten jedenfalls immer stimmig sein und eine Einheit bilden. Machen Sie Ihre Kompetenz sichtbar! Ihre Imageberaterin Frau Heike Keiner. **ZT**

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

Ein hochwertiges Produkt und einzerschüssiger Schuh passen hier nicht zusammen! Natürlich ist die Zusammenstellung der Kleidung auch von der „Bühne“ abhängig.

ANZEIGE

DRY-SCAN

Ab sofort lieferbar ist das Scanspray.

DRY-SCAN ist ein neues, sehr trocken eingestelltes Pulverspray zur Verbesserung der optischen Eigenschaften und der Vermeidung von störenden Reflektionen bei der Aufnahme per Kamera oder Scanner sowie CAD/CAM-Anwendung.

Art.Nr. 0260.0500
Dose mit 50 ml

€ 11,65

Preise sind gültig vom 14.05.10 – 17.06.10 und verstehen sich zuzügl. ges. MwSt., exkl. Porto und Verpackung. Bei Zahlung innerhalb 8 Tagen 2% Skonto, 30 Tage netto.

Wollner Dental
Erlenstraße 36 | 90441 Nürnberg
Tel.: 09 11/63 80 31 | Fax: 09 11/6 38 39 78
E-Mail: info@wollner-dental.de
www.wollner-dental.de

ZT Fortsetzung von Seite 17

Die bisherigen R-Sätze (Risikosätze) auf Verpackungen und in Sicherheitsdatenblättern werden durch neue **Gefahrenhinweise** abgelöst, z. B.: H221 (H = engl. hazard – Gefahr): „Entzündbares Gas“. Ähnlich ersetzen **Sicherheitshinweise** die bisherigen S-Sätze (Sicherheitsratschläge) und geben Hinweise zu Vorsorgemaßnahmen, Lagerung oder Entsorgung. Beispiel: P391 (P = engl. precaution – Vorsicht) „Verschüttete Mengen aufnehmen“. Wie bisher kann eine Kennzeichnung auch mehrere H- bzw. R-Sätze umfassen.

Die neuen Gefahrenpiktogramme

Diese Tabelle zeigt die neuen Gefahrenpiktogramme in der Gegenüberstellung zu den alten Symbolen. Wie zu erkennen ist, gibt es nicht für jedes der neuen Warnzeichen Ent-

	GHS07 Ausrufezeichen	keine direkte Entsprechung	
	GHS08 Gesundheitsgefahr	keine direkte Entsprechung	
keine direkte Entsprechung			Xn gesundheitssschädlich
			Xi reizend
	GHS09 Umweltgefährdend		N umweltgefährdend

Alte und neue Gefahrenpiktogramme.

sprechungen zu den bisherigen Symbolen.

Die neuen Piktogramme unterscheiden sich nach **akuter** und **chronischer** Toxizität. Nach dem bisherigen System wird sowohl für eine krebserzeugende Chemika-

lie (chronische Wirkung) als auch für eine giftige Chemikalie (akute Wirkung) das gleiche Gefahrensymbol vergeben, nämlich der Totenkopf. Nach GHS werden **giftige** Stoffe und Gemische (akute Toxizität der Kate-

gorie 1 bis 3) mit dem Zeichen GHS06 (Totenkopf) gekennzeichnet, wobei die Kategorien Abstufungen des Gefahrenpotenzials darstellen. Auf chronische Gefährdungen wie „krebserzeugend“, „erb- gutverändernd“ und „frucht-

schädigend“ wird hingegen durch das Symbol GHS08 (Gesundheitsgefahr) hingewiesen.

Auch die Gefährdungsbeurteilungen überprüfen

Neben der Schulung der Dentaltechniker zur Bedeutung der neuen Piktogramme sollte in jedem Dentallabor auch die baldige Überprüfung und Aktualisierung der Gefährdungsbeurteilungen für die verwendeten Gefahrstoffe (nach § 7 der Gefahrstoffverordnung) auf die Agenda gesetzt werden. Denn die Technische Regel für Gefahrstoffe „Gefährdungsbeurteilung für Tätigkeiten mit Gefahrstoffen“ (TRGS 400) schreibt vor, dass als wichtige Informationsquellen zu den bestehenden Gefährdungen u. a. das Kennzeichnungsetikett und das Sicherheitsdatenblatt berücksichtigt werden müssen. Ändern sich die darin enthaltenen Angaben, wird daraus folglich in vielen Fällen die Notwendigkeit resultieren, die Gefährdungsbeurteilungen entsprechend anzupassen. Dies kann wiederum auch die Anpassung der Gefahrstoff-Betriebsanweisungen erforderlich machen. **ZT**

ZT Kurzvita



Rafael J. de la Roza war viele Jahre in Führungsfunktionen und als Auditor bei benannten Stellen für die Zertifizierung von Medizinprodukten beschäftigt. Seit 2002 berät er Hersteller und Händler von Medizinprodukten zu allen Fragen der Umsetzung des Medizinproduktegesetzes. Er ist außerdem freiberuflicher Fachjournalist mit dem Schwerpunkt Medizinprodukterecht, Arbeitssicherheit und betrieblicher Gesundheitsschutz.

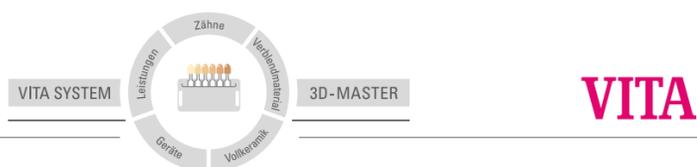
ZT Adresse

Rafael J. de la Roza
Qualitätsmanagement –
CE-Kennzeichnung – Schulung
Würzburger Str. 188
63743 Aschaffenburg
Tel.: 0 60 21/4 38 05-02
Fax: 0 60 21/4 38 05-03
E-Mail: service@delaRoza.de
www.delaRoza.de

ANZEIGE

VITA In-Ceram® YZ – auf Präzision codiert!

Mit dem original VITA-Barcode ist perfekte Passung garantiert.



VITA In-Ceram YZ mit dem original VITA-Barcode garantiert Ihnen höchste Präzision durch:

- chargengenaue Bestimmung des Vergrößerungsfaktors
- perfekte CAD/CAM-Material-Systemabstimmung

Mehr Informationen zu den VITA-Qualitätsstandards? Jetzt online unter www.vita-zahnfabrik.com/yz bzw. via E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com oder persönlich über unsere Service-Hotline: +49(0)7761/562-222

ITI World Symposium

Das 11. ITI World Symposium in Genf setzte in Bezug auf Teilnehmerzahlen und die Qualität des wissenschaftlichen Programms neue Maßstäbe.

Vom 15. – 17. April 2010 fand in Genf zum elften Mal das ITI World Symposium statt. Gleichzeitig feierte das 1980 gegründete ITI (International Team for Oral Implantology) im Rahmen des Kongresses sein 30-jähriges Bestehen. Wie Wolfgang Becker, Geschäftsführer von Straumann Deutschland, mitteilte, konnten knapp 4.000 Besucher aus 90 Ländern begrüßt werden. Den Kongressteilnehmern wurde an den drei Kongresstagen ein wissenschaftliches Programm der Sonderklasse mit 104 international anerkannten Referenten aus 25 Ländern geboten. Die Themenpalette reichte dabei von der digitalen Diagnostik und Behandlungsplanung, über chirurgische Aspekte der Implantologie, Knochen- und Geweberegeneration bis hin zur CAD/CAM-basierten prothetischen Versorgung. Vorgestellt wurden sowohl Erfahrungen aus der täglichen Praxis als auch Ergebnisse aktueller wissenschaftlicher Studien. Seit dem ersten ITI World Symposium 1988 hat sich der Kongress zu einer der führenden wissenschaftlichen Veranstaltungen in der dentalen Implantologie weltweit entwickelt.

Zum ersten Mal in der Geschichte des ITI World Symposiums ergänzten zwei ganztägige Vorprogramm-kurse am 14. April 2010 sowie eine Industrieausstellung die Veranstaltung. Genf als attraktive und historische Stadt im Herzen Europas erwies sich als idealer Veranstaltungsort für das ITI World Symposium, wenn gleich auch hier das mit dem Vulkanausbruch auf Island zusammenhängende europä-

weite Flugverbot die Rückreise für viele Teilnehmer erschwert haben dürfte.

Über das ITI

Das Internationale Team für Implantologie (ITI) vereint Experten aus aller Welt und aus allen Fachgebieten der dentalen Implantologie und der damit verbundenen Geweberegeneration. Als unabhängige akademische Organisation fördert das ITI aktiv die Vernetzung und den Informationsaustausch unter seinen Mitgliedern. Die mittlerweile über 7.000 ITI-Mitglieder – Fellows und Members – tauschen regelmäßig auf Tagungen, Fortbildungsveranstaltungen und Kongressen ihr in Forschung und klinischer Praxis erworbenes Wissen aus. Ziel ist es, Behandlungsmethoden und -ergebnisse zum Wohl der Patienten kontinuierlich zu verbessern. Das ITI (www.iti.org) ist vor allem in den Bereichen Aus- und Weiterbildung, Forschung und Entwicklung tätig. In den fast 30 Jahren ihres Bestehens hat sich die Organisation eine Reputation für wissenschaftliche Sorgfalt, verbunden mit Verantwortung für die Patienten, erarbeitet. Die Organisation setzt sich aktiv für die Aufstellung und Verbreitung genau dokumentierter Behandlungsrichtlinien ein, die auf umfassenden klinischen Tests und der Erfassung von Langzeitergebnissen basieren. Das ITI vergibt Forschungsgelder sowie Stipendien für junge Kliniker, veranstaltet Kongresse und Fortbildungsveranstaltungen und publiziert Fachbücher, wie die ITI Treatments Guide-Buchreihe. **ZT**

NEU!



» 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 5/10

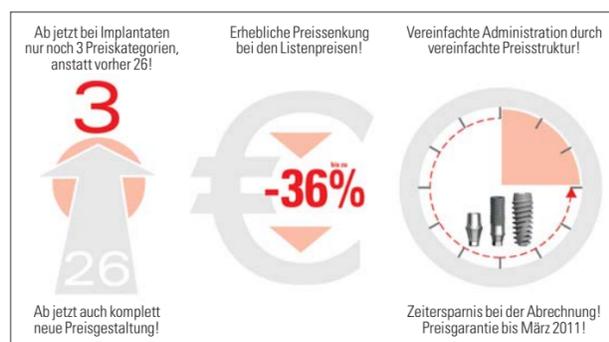
Neue Preisgestaltung bei Nobel Biocare

Nobel Biocare setzt auf mehr Transparenz in der Implantattherapie und bei der Implantatprothetik.

Aus diesem Grunde wird im Rahmen der Preisharmonisierung von ursprünglich mehr als 20 verschiedenen Implantatpreisen jetzt auf nur noch drei Preiskategorien umgestellt. Darüber hinaus werden teilweise erheblich die Listenpreise der Produkte gesenkt, um qualitativ hochwertige Implantate und Prothetik nun mehr Patienten zugänglich zu machen. Nobel Biocare steht für über 40 Jahre Erfahrung im Bereich der restaurativen Zahnmedizin sowie vier Jahrzehnte wissenschaftlich dokumentierte und erfolgreiche Implantatsysteme. Geschäftsführer Savic hat nun dem Unternehmen in Deutschland eine komplett neue Preisstruktur verordnet. Die bisherige Preisstruktur war unübersichtlich und verwirrt, kostete Zeit und schaffte Unmut.

Deshalb hat Nobel Biocare seine Preisstruktur systematisch vereinfacht und dabei

Grund zur weiteren Straffung: „Drei Preiskategorien – mehr Preise braucht es



gleichzeitig auch dem Markt angepasst, indem Implantate und Implantatkomponenten im Listenpreis um bis zu 36% reduziert wurden. Die positive Resonanz der Kunden auf die bereits im vergangenen Jahr begonnene Harmonisierung war für das Unternehmen der

nicht!“, so Savic. Das sei die klare Botschaft an die Praxis, die Nobel Biocare nun konsequent umgesetzt hat. „Der Fokus liegt auf dem Kunden. Von ihm haben wir gelernt und ihm nun ein entsprechendes Angebot unterbreitet – nicht nur in der Qualität und im Service, sondern

jetzt auch beim Preis“, unterstreicht Novica Savic die Philosophie seines Hauses. Für Nobel Biocare ist dies ein wichtiger Schritt in Richtung mehr Kundennähe, Transparenz und Anwenderfreundlichkeit. Das Unternehmen legt auf seine Funktion als attraktiver und zuverlässiger Partner von Chirurgen, Zahnärzten und Zahn Technikern ebenso viel Wert, wie auf seine wissenschaftliche Ausrichtung und hohe Produktqualität. **ZT**

ZT Adresse

Nobel Biocare Deutschland GmbH
Stolberger Str. 200
50933 Köln
Tel.: 02 21/5 00 85-0
Fax: 02 21/5 00 85-3 33
E-Mail:
info.germany@nobelbiocare.com
www.nobelbiocare.com

SOS-Kinderdorf bei W&H

Im offiziellen Jubiläumsjahr, vom 6. April 2010 bis 31. März 2011, wird sich W&H gerade im sozialen Bereich noch mehr engagieren.

Als weltweit ältester Hersteller dentaler Übertragungsinstrumente und -geräte ist W&H seit Langem für seine herausragende Produktqualität und soziale Kompetenz bekannt. Und so begrüßt zum Auftakt des Jubiläumsjahres W&H am 8. April 2010 eine Kindergruppe vom SOS-Kinderdorf Seekirchen. Unter dem Motto „Keine Angst vor dem Zahnarzt“ hatten die Kinder die Möglichkeit, die Entstehung der gefürchteten Instrumente aus nächster Nähe zu begutachten – und auch probeweise mit ihnen zu arbeiten.

In seinem Jubiläumsjahr unterstützt W&H Dentalwerk Bürmoos hauptsächlich das von SOS initiierte Familienstärkungsprogramm in Kakiri, Uganda. Dank dieser Unterstützung gilt die Finanzierung des gesamten Programmes für etwas mehr als zwei Jahre als gesichert. Das Familienstärkungsprogramm in Kakiri wurde 2006 von SOS-Kinderdorf ins Leben gerufen, um Kindern und ihren Familien Unterstützung zu bieten, die aufgrund von Armut und Krankheit auf Hilfe angewiesen sind. Ziel ist es, deren gesundheitliche und soziale Situation zu verbessern. Dabei handelt es sich nicht um ein klassisches SOS-Kinderdorf, sondern um ein Programm für eine ganze Region. Derzeit nehmen rund 480 Kinder aus 130 Familien am Programm teil. Zu den Aktivitäten gehören: Medizinische Unterstützung für Fa-

milien, Sicherung der Grundnahrung für Familien, Bildungsmaßnahmen für Kinder im Schulalter. Neben dem von W&H Dentalwerk Bürmoos unterstützten Familienstärkungsprogramms in Kakiri, Uganda, werden auch von W&H Tochterunternehmen und Area Managern weitere SOS-Kinderdorf-Aktionen durchgeführt. Feiern Sie mit W&H 120 Jahre und unterstützen auch Sie das SOS-Kinderdorf – getreu der W&H Firmenphilosophie: People have Priority. **ZT**



SOS-Kinderdorf und W&H: Eine Partnerschaft, die hält. Dr. Bernd Rippel, Geschäftsführung W&H, bei der Begrüßung der Kinder aus dem SOS-Kinderdorf Seekirchen.

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/de

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.

NEU

Lohrmann Dental
Jetzt bundesweiter
Versand!

LOHRMANN dental

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, www.lohrmann-dental.de

Berufeportal

Auf beroobi.de, einem Projekt von Schulen ans Netz e.V., finden Ausbildungssuchende ab jetzt den Beruf „Zahn techniker/-in“.

Berufe spielerisch entdecken – ist das Motto des Projekts von Schulen ans Netz e.V., zu dem das Portal [beroobi](http://beroobi.de) den passenden Internetauftritt beisteuert. [beroobi](http://beroobi.de) ist ein kostenfreies und neuartiges Berufeportal, das vom Bundesministerium für Bildung und Forschung, von der Europäischen Union und vom Europäischen Sozialfonds gefördert wird. Speziell auf die Bedürfnisse Jugendlicher zugeschnitten, werden über einen multimedial-interaktiven Ansatz Berufe mit Zukunftsperspektive vorgestellt. [beroobi](http://beroobi.de) versteht sich als Türöffner zu bereits bestehenden Angeboten und lebt von der intensiven Kooperation mit allen Akteuren der Berufsorientierung und Berufsausbildung. Die Suchenden bekommen konkrete Ratschläge, wie sie bei der Berufswahl vorgehen können. Junge Profis zeigen mittels Videos, Audios, Fotos, was ihre Berufswelt ausmacht, beantworten Fragen und vermitteln persönliche Eindrücke. Verständliche Texte und spielerische Anwendungen zum Mitmachen, machen den Beruf für Jugendliche anschaulich und lebendig. So stellt die junge Zahn technikerin Alessja ihren Beruf in interaktiven Interviews und

Videobeiträgen vor. Auch ihr Ausbilder, Dominik Kruchen, kommt interaktiv zu Wort und erläutert die Zukunftsperspektiven und die Anforderungen des Zahn techniker-Handwerks. So spielen handwerkliches Geschick ebenso eine Rolle wie gutes praktisches Verständnis von technologischen Verfahren. [beroobi](http://beroobi.de) hilft auf Berufe wie den/die Zahn techniker/-in aufmerksam zu machen. Egal, ob man als Ausbilder/-in, Personalmanager/-in oder Fachexperte/-in tätig ist – [beroobi](http://beroobi.de) kann zur Imagepflege beitragen, und wenn man es für die berufs- und branchenspezifische Werbung einsetzt. Das Portal ist daran interessiert, dass auf die Berufsbilder und die Arbeit des Zahn techniker-Handwerks aufmerksam gemacht wird. Es kann in den eigenen Netzwerken verbreitet und weiterempfohlen werden. So können Zahn techniker dazu beitragen, dass Jugendliche dieses Angebot leicht finden, indem sie auf ihren eigenen Online-Präsentationen, Webseiten, Newslettern etc. einen Link zu [beroobi](http://beroobi.de) einbinden und auch Bekannte, Kollegen, Freunde, Kunden, Ansprechpartner und Fachstellen darauf aufmerksam machen. **ZT**

TEAMZIEREIS startet Zukunftslabor Teil II

TEAMZIEREIS setzt seine exklusive Kongressreihe „TEAMZIEREIS Zukunftslabor Teil II“ fort. Anmeldungen nimmt das Unternehmen ab sofort entgegen.

Am 11. Juni startet die Kongressreihe „TEAMZIEREIS Zukunftslabor Teil II“ in Düsseldorf. Unter der Überschrift „Digitale Fertigungswelten – Gegenwart und Zukunft“ konnte das innovative Unternehmen erneut hochkarätige Redner gewinnen, um die aktuellsten Entwicklungen und Trends zu erklären.

Vier große Themen stehen dieses Jahr im Mittelpunkt:

- 2010er Update 3Shape: Virtueller Artikulator, Modell-, Inlay-/Onlay-/Veneer-Planung
- Indikationsspektrum und Werkstoffkunde zum Selectives Laser Melting
- Neue Kunststoffblanks als weitere Option zu NEM und Zirkoniumoxid
- Lösungen für große verschraubte Implantatsuprastrukturen und Hybridabutments.

Geschäftsführer Ralph Ziereis freut sich: „Wir sind stolz, dass wir auch 2010 wieder herausragende Referenten aus der Praxis, der Forschung und der Industrie gewinnen konnten, die aus ihren Fachbereichen berichten und den Gästen für Fragen zur Verfügung stehen.“

Professor Andreas Gebhardt von der FH Aachen wird zum Thema Selectives Laser Melting sprechen. Dr. Bruno Spindler referiert über den Schulterschluss zwischen Zahntechnik und Zahnmedizin in seiner metallfreien Zahnarztpraxis. Außerdem erwarten die Gäste Vorträge von Robert Lemmer, ZTM Curd Gadau sowie Thomas Schwarz und ZTM Markus Strobel.

ZTM Ralph Gerschütz, Geschäftsführer der Polyapress GmbH, wird darstellen, wie moderne Kunststoffe den

Schritt vom ungeliebten Ersatzmaterial hin zu einer Hightech-Lösung geschafft haben.

Wie schon im vergangenen Jahr werden ZTM Martin

Verfahren anhand von Fallbeispielen demonstrieren.

Als besonderes Highlight können alle Teilnehmer vor dem Beginn des eigentlichen Kongresses ohne Zusatzkos-

duktlinie von TEAMZIEREIS und wird anschaulich erläutern, welche Möglichkeiten, das System bietet.

Ralph Ziereis erklärt: „Unser Ziel ist es, auch 2010 unseren Besuchern an einem Tag die Möglichkeit zu geben, sich über den aktuellen Stand der Technik zu informieren. So sind sie informiert und können neue Entwicklungen und die Bedeutung für ihre Arbeit einschätzen.“

Auf vielfachen Wunsch wurde der Kongress von Samstag auf Freitag verlegt. Um möglichst wenig Arbeitszeit zu verlieren, beginnt die Veranstaltung jetzt um 13 Uhr mit einem kurzen Imbiss.

Zwischen den Vorträgen haben die Besucher die Möglichkeit, sich an den Infoständen der Kooperationspartner über interessante und spannende Produkte und Techniken zu informieren.

In der Teilnahmegebühr von 150 Euro pro Person ist ein Warenwertgutschein in Höhe von 55 Euro enthalten. Auszubildende und Meisterschüler bezahlen nur 65 Euro.

Weitere Kongresse finden am 16. Juli in Pforzheim, am 23. Juli in München und am 10. September in der Lüneburger Heide statt.

Nähere Informationen zu den Veranstaltungen und Details zur Anmeldung gibt es direkt bei TEAMZIEREIS und unter www.teamziereis.de



Der Kongress steht für den Handschlag zwischen Handwerk und digitaler Welt.

Weppler und Dr. Spindler in einem spannenden Dialogvortrag die Alltagstauglichkeit der vorher beschriebenen

ten an einem Workshop von ZTM Jörg Müller teilnehmen. Jörg Müller ist der Hersteller der AESTHETICpress-Pro-

ZT Adresse

TEAMZIEREIS GmbH
Ralph Ziereis
Gewerbepark 11
75331 Engelsbrand
Tel.: 0 70 82/79 26 70
Fax: 0 70 82/79 26 85
E-Mail: info@teamziereis.de
www.teamziereis.de

BEGO auf der EXPO

Einziges Dentalunternehmen auf der größten Weltausstellung aller Zeiten. Auch die Bremer Stadtmusikanten werden von BEGO „versorgt“.

Vom 1. Mai bis 31. Oktober 2010 werden Besucher aus aller Herren Länder zur EXPO 2010 nach Shanghai strömen – insgesamt freuen sich die Aussteller auf 70 Mio. Besucher auf der bislang größten Weltausstellung der Geschichte. Mit dabei ist die BEGO als einziges Dentalunternehmen, und zwar im Rahmen eines Gemeinschaftsstands der Hansestadt Bremen. Das Bremer Unternehmen nutzt die große Chance, sich und seine Produkte den bis zu 45.000 Besuchern pro Tag zu präsentieren. Möglich wurde die Teilnahme der BEGO, weil das Unternehmen ein Repräsentant des innovativen Wirt-

Wirobond® für die Besucher sehr spannend. Zumal es in der Vergangenheit durch die Verwendung von minderwertigen Materialien sogar zu Vergiftungen gekommen ist, sind Patienten wie auch Zahnärzte und Zahntechniker in Asien besonders sensibilisiert und interessiert an einer hochwertigen und sicheren Lösung.“

Das „Leitmotiv“ des insgesamt 500 Quadratmeter großen Bremer Stands werden die auch in Asien wohlbekanntesten Bremer Stadtmusikanten sein, die den Besucher optisch begleiten. Aus diesem Anlass hat die BEGO eine neue, augenzwinkernde Version des beliebten Märchens



Das „Leitmotiv“ des Bremer Stands, an welchem BEGO beteiligt ist, werden die auch in Asien wohlbekanntesten Bremer Stadtmusikanten sein.

schafts- und Wissenschafts-Standorts Bremen ist.

Im Mittelpunkt des BEGO-Auftritts steht zum einen die Dental-Legierung Wirobond® und zum anderen die „Selective Laser Melting“-Technologie, auf deren Einsatz im Bereich Dental das Unternehmen die Patentrechte besitzt. „Die Asiaten sind sehr an innovativen Produkten und Lösungen interessiert“, erläutert Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO. „Neben der von uns entwickelten CAD/CAM-Technologie, die mittlerweile weltweit eingesetzt wird, ist auch eine biokompatible, bezahlbare und bewährte Legierung wie

in Form eines Kinderbuchs erstellt, die an die Besucher ausgegeben werden soll. Nachdem die vier Helden ihre Abenteuer erfolgreich überstanden haben, werden auch ihre Zähne von der BEGO rundum versorgt.“

ZT Adresse

BEGO Bremer Goldschlägerei
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-0
Fax: 04 21/20 28-1 00
E-Mail: info@bego.com
www.bego.com

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

ANZEIGE

Programat®

A STORY OF SUCCESS

Programat® S1

Entwickelt für Leistung und Effizienz.

Der außergewöhnliche Sinterofen

- Sintern von IPS e.max® ZirCAD Einzelzahnrestorationen in nur 90 Minuten
- Extrem kompakte Abmessungen (analog einem Pressofen)
- Einfachste sprachneutrale Bedienung
- Geringer Energieverbrauch (Power Saving Technology)
- Geringes Gewicht von nur 27 kg

Für weitere Informationen fordern Sie bitte die entsprechenden Prospektunterlagen an.

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

Wahre Experten nach langer Mitwirkung

Die Dentaforum-Gruppe ehrt Mitarbeiter für langjährige Treue.

Nach jahrzehntelanger Mitarbeit bei der Dentaforum-Gruppe kann man die Betriebsjubilare als absolute Experten auf ihren Gebieten bezeichnen. Die Berufserfahrung und das professionelle Know-how zeichnen die Jubilare als wichtige und wertvolle Ansprechpartner aus, die nun von der Geschäftsleitung der Dentaforum-Gruppe geehrt wurden.

Günter Strohmaier ist inzwischen schon über 30 Jahre für das Dentalunternehmen tätig. Angefangen hat er 1980 in der Abteilung Fertigwarenlager als Lagerist. 2005 wechselte er in die Abteilung Verpackung. Hier richtet er die Verpackungsmaschine ein und verpackt diverse Produkte, die aus der hauseigenen Fertigung stammen, wie z. B. Bänder und Dehnschrauben.

Auf 25 Jahre Betriebszugehörigkeit kann Andreas Steinbrenner stolz zurückblicken. Er begann seine Tätigkeit in der Abteilung Feinmechanik und arbeitete hier als Werkzeugmacher. Sein Aufgabengebiet umfasste zunächst das Einrichten und Umrüsten von Schaltellerautomaten. Im Januar 2005 wurde ihm zur stärkeren Zusammenführung der Dehnschraubenfertigung, die Leitung der Kostenstelle

„Bearbeitungszentrum Dehnschrauben RIS“ übertragen. Seit einem Vierteljahrhundert ist Georg Amann für die Dentaforum-Gruppe aktiv. 1985 wurde er als Fahrer eingestellt und erledigte alle

riges Betriebsjubiläum. Angefangen hat er in der Abteilung Feinmechanik als Werkzeugmacher. Bis zum Beginn seiner Freistellungsphase im November 2008 arbeitete er im „Bearbeitungszentrum



Die Geschäftsführer Axel Winkelstroeter (li.) und Mark S. Pace (r.) gratulieren Andreas Steinbrenner und vielen anderen Mitarbeitern zum langjährigen Betriebsjubiläum.

anfallenden Botengänge für das Unternehmen. Seit 1996 arbeitet er in der Abteilung Packraum und verpackt die eingehenden Bestellungen gewissenhaft und sorgfältig, damit die Produkte aus den Bereichen Kieferorthopädie, Zahntechnik und Implantologie sicher und einwandfrei bei den Kunden ankommen. In diesen Tagen feiert auch Dieter Kastner sein 25-jäh-

Dehnschrauben“ und sorgte hier für höchste Präzision und eine überdurchschnittliche Qualität der Dehnschrauben. Inzwischen befindet er sich in seiner wohlverdienten Freistellungsphase seiner Altersteilzeit und genießt seine neugewonnene Freizeit. Tilla Schulze trat ebenfalls vor 25 Jahren in das weltweit älteste Dentalunternehmen ein. Nach dem erfolgreichen

Abschluss ihrer Ausbildung zur Industriekauffrau wurde sie in die Abteilung Einkauf übernommen. Hier war sie im Bereich Hilfs- und Betriebsstoffe erfolgreich tätig. Derzeit befindet sich Tilla Schulze in der Elternzeit.

Auch Volker Beck gehört zum Kreise der Jubilare, die bereits 25 Jahre bei Dentaforum tätig sind. 1985 wurde er in der EDV-Abteilung der Firma als Systemadministrator eingestellt. Bei Druckereinstellungen, Systemabfragen, Softwareinstallationen und vielem mehr ist er der Ansprechpartner für alle Fragen rund um Soft- und Hardware.

Axel Winkelstroeter und Mark S. Pace, die Geschäftsführer der Dentaforum-Gruppe, wünschen den Jubilaren auch weiterhin alles Gute und sprechen ihnen Dank und Anerkennung für die langjährige, erfolgreiche und zuverlässige Zusammenarbeit aus. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 0 72 31/8 03-2 95
E-Mail: info@dentaforum.de
www.dentaforum.de

39. Jahrestagung ADT

Schwerpunktthema ist „Implantologie und konventioneller Zahnersatz – Konkurrenz oder Ergänzung?“

Die 39. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologien (ADT) findet auch 2010 wieder in Stuttgart in der Liederhalle statt. Von Donnerstag, dem 3. Juni (Fronleichnam), bis Samstag, dem 5. Juni, erwartet die Teilnehmer wieder ein umfassendes Programm mit dem Schwerpunktthema: Implantologie und konventioneller Zahnersatz – Konkurrenz oder Ergänzung? Folgerichtig wird die Tagung gemeinsam mit der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) durchgeführt. Bereits am Donnerstagvormittag um 10 Uhr geht es los mit einschlägigen Workshops, wobei die Teilnehmer 15 verschiedene Themen zur Auswahl haben. Die Workshops sind grundsätzlich kostenfrei, vorherige Anmeldung ist aber unbedingt erforderlich. Um 14 Uhr beginnt dann das Hauptprogramm, für das insgesamt 24 Vorträge angekündigt sind, etwa die Hälfte davon zum Schwerpunktthema. Ende der Tagung wird am Samstag gegen 12:40 Uhr sein. Ganz besonders dürfen sich die Teilnehmer auf den diesjährigen Festvortrag freuen: Es geht um „Zähne in der Kunst des Abendlandes“ – gehalten

von Prof. Dr. Jürgen Setz aus Halle (Saale). Die ADT versteht es als ihre zentrale Aufgabe, die beiden beteiligten Berufsstände Zahnärzte und Zahn-techniker zusammenzubringen, den Gedankenaustausch zu ermöglichen und die Kooperation zu stärken. Dies spiegelt sich auch im Programm wider: Die Referenten sind etwa zur Hälfte Zahnärzte und zur Hälfte Zahn-techniker. Als Teilnehmer erhalten Zahn-ärzte übrigens bis zu 20 Fortbildungspunkte.

Die Mitgliederversammlung der ADT findet am Freitag um 17:45 Uhr statt. Es dürfte spannend werden, denn es sind Vorstandswahlen angesagt. Prof. Weber wird nach neun Jahren als 1. Vorsitzender zurücktreten, ebenso der stellvertretende 2. Vorsitzende Herr ZTM Mehlert. Selbstverständlich gibt es am Donnerstag um 19 Uhr wieder die beliebte Get-together-Party in der Dentaforum-Ausstellung und am Freitag die ADT-Party in der Alten Reithalle des Hotels Maritim. Mitglieder der ADT erhalten den Eintritt zur Tagung ohne weitere Kosten; der Mitgliedsbeitrag liegt in diesem Jahr bei 96,- Euro. Für Auszubildende und Studenten ist die Mitgliedschaft kostenlos. **ZT**

Zufriedenstellende Ergebnisse

In einem Jahr der Herausforderungen konnte sich Ivoclar Vivadent gut behaupten.

Das Geschäftsjahr 2009 war durch die globale Rezession geprägt. Es gelang Ivoclar Vivadent, in jenen Produktsegmenten Wachstum zu generieren, in denen das Unternehmen aufgrund seiner innovativen Produkte eine führende Marktposition einnimmt. In einigen traditionellen Produktbereichen war allerdings ein Rückgang zu verzeichnen.

Ivoclar Vivadent erzielte 2009 einen Gesamtumsatz von 601 Mio. Schweizer Franken. Dies entspricht einem Umsatzrückgang von 4,6 Prozent (bei konstantem Wechselkurs 1,6 Prozent) – die Entwicklung verlief parallel zu jener des Gesamtmarktmarktes.

Gesamtmarkt schrumpfte
Der globale Dentalmarkt verzeichnete 2009 einen deutlichen Abwärtstrend. In allen wichtigen Einzelmärkten sank die Patientennachfrage.

Um ihren Geschäftsrückgang zu kompensieren, reduzierten Zahnärzte und Dentallabors ihre Geräte- und Materialkäufe entsprechend. Auch der Verbrauchsmaterialienbereich, in dem Ivoclar Vivadent primär tätig ist, schrumpfte. „Wir bekamen die Rezession besonders im Bereich der Edelmetall-Legierungen zu spüren. Gleichzeitig gelang es uns aber, in den anderen Produktsegmenten sowie in unseren Schlüsselmärkten sehr gut abzuschneiden“, sagt Robert Ganley, CEO von Ivoclar Vivadent.

Wachstum in führenden Produktbereichen
Ivoclar Vivadent meldet eindrucksvolle Wachstumsraten in den innovativen Produktsegmenten, in denen das Unternehmen tätig ist. Die Vollkeramikumsätze stiegen beispielsweise um 25 Prozent – dies ist auf die nach wie vor

sehr hohe Marktakzeptanz des IPS e.max-Systems sowie auf die zunehmende Etablierung digitaler Prozesse in der Zahnheilkunde zurückzuführen. Des Weiteren trug die Einführung von Neuprodukten und innovativen Darreichungsformen auf dem Adhäsivsektor zu

Gewinnung von Marktanteilen bei. Die von Ivoclar Vivadent verfolgte Strategie im Gerätebereich zeitigte ebenfalls Erfolg. So konnten die Umsätze der Programmlinie um zehn Prozent gesteigert werden. Angesichts der wirtschaftlichen Probleme, mit denen die Dentalbranche in diesem Jahr zu kämpfen hatte, ist dies beachtlich. „In der aktuellen wirtschaftlichen Situation sind Neuprodukte dann erfolgreich, wenn sie die Leistung und die Wirtschaftlichkeit erhöhen können. IPS e.max wird im Bereich der hochfesten, höchästhetischen Vollkeramiksanierungen genau dieser Anforderung gerecht“, sagt Ganley.

Sehr gutes Abschneiden in Schlüsselmärkten
Gemessen in lokaler Währung, welche die adäquate Messlatte für die lokale Entwicklung ist, stieg der Umsatz in Nordamerika um drei Prozent – in Anbetracht der

Schwere der Wirtschaftskrise in diesem Markt eine besonders starke Performance. Im deutschen Markt konnte Ivoclar Vivadent ein Umsatzwachstum von sechs Prozent in lokaler Währung verzeichnen, wobei speziell im restaurativen Bereich Zugewinne erzielt wurden. Lateinamerika legte ebenfalls um eindrucksvolle acht Prozent zu, und die Umsätze in Japan konnten aufgrund der Aktivitäten der 2008 neu eröffneten Niederlassung um 26 Prozent gesteigert werden.

Das laufende Geschäftsjahr
„Wir sind vorsichtig optimistisch, was das laufende Jahr angeht“, sagt Ganley. „Der Dentalmarkt wird sich langsam erholen, aber mit Veränderungen ist zu rechnen. Unser Unternehmen ist jedoch für die Zukunft stark positioniert und wird daher auch mit den Anforderungen des Marktes für Restaurationsmaterialien 2010 und darüber hinaus Schritt halten können.“ **ZT**

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent AG
Bendererstr. 2
9494 Schaan, Liechtenstein
Tel.: +423/235 35 35
Fax: +423/235 33 60
E-Mail: info@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com
Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

Im Team zum Erfolg

Candulor setzt auf eine starke Zusammenarbeit zwischen Zahntechnikern und Zahnärzten.

Die Zusammenarbeit zwischen Zahnärzten und Zahntechnikern wird immer wichtiger. Daher bietet Candulor einen neuen Fortbildungskurs für Zahnärzte und Zahntechniker an. Die beiden Referenten Dr. Martin Frank und ZTM Bernd

gelegt. Kernpunkt ist die logopädische, habitusbasierende Aufstellung und deren Umsetzung. Durch Einsatz hochwertiger, neuartiger Werkstoffe lassen sich naturgleiche und ästhetisch höchst anspruchsvolle Ergebnisse leicht und schnell



Dr. Martin Frank und ZTM Bernd van der Heydt veranschaulichen in ihren Vorträgen, wie gute Kooperation aussehen kann.



van der Heydt, welche seit mehreren Jahren erfolgreich zusammenarbeiten, zeigen Ihnen anhand eines Patienten alle Teilschritte von der Funktionsabformung bis zum fertigen Zahnersatz aus klinischer sowie aus systematischer Sicht. Ziel ist es, eine schleimhautgetragene Prothese für den Oberkiefer zu fertigen und im Unterkiefer eine Versorgung mit einem individuell gefrästen Barrensteg mit Retentionselementen auf vier interformalen Implantaten zu befestigen. Neben der reinen Wiederherstellung der Funktion einer Prothese wird besonderes Augenmerk auf die Ästhetik

erzielen. Die Umschichtung und Individualisierung von Prothesenzähnen wie auch Prothesenkunststoffen wird immer einfacher. Dies erhöht nicht nur die Akzeptanz beim Patienten, sondern auch bei ihren Kollegen und Partnern. Jetzt im Team (ZA und ZT) anmelden und 30% Rabatt sichern! **ZT**

ZT Adresse

Candulor Dental GmbH
Am Riedemgraben 6
78239 Rielasingen-Worblingen
Tel.: 0 77 31/7 97 83-0
Fax: 0 77 31/2 89 17
E-Mail: info@candulor.de
www.candulor.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



Jubiläum bei der dentona AG!

Vorstandssekretärin wird für ihr „Zehnjähriges“ gefeiert.

Am 1.4.2010 feierte Sonja Röttcher, die Sekretärin des Vorstands, ihr 10-jähriges Dienstjubiläum. Seit einer Dekade bereits organisiert, betreut sie hochprofessionell sämtliche Belange der Geschäftsleitung. Dazu steuert und verwaltet Sonja Röttcher den kompletten Werbeauftritt und das Schulungsangebot der dentona AG, wobei sie auch für alle Kooperationspartner der Gesellschaft die kompetente Ansprechpartnerin ist. Die Verwaltung der dentona-Standorte und das Fuhrparkmanagement



Sonja Röttcher wird für ihre zehn Jahre als Vorstandssekretärin bei der dentona AG geehrt.

werden ebenfalls von der Jubilarin verantwortet.

Zum Jubiläum gratulierte Carsten Wilkesmann, Vorstand der dentona AG, und übergab der Jubilarin Sonja Röttcher außer der obligatorischen Jubiläums-Urkunde auch noch einen Geschenkgutschein. **ZT**

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

Lava-Fans beim Expertensymposium

Die Fortbildungsveranstaltung des Fräsentrums West zu den Themen Zirkoniumdioxid und Registriertechniken lockte viele Besucher an.

111 Anmeldungen von Zahnärzten und Zahntechnikern gingen beim Fräsentrum West (Korschenbroich) für das Expertensymposium 2010 am Freitag, den 19. März 2010, im BORUSSIA-PARK Mönchengladbach ein. Das Programm lockte mit Vorträ-

auf viele interessante Studienergebnisse. Abgerundet wurden die Informationen durch einen Einblick in die Abläufe bei der Produktion von Rohlingen und praktischen Tipps zur korrekten Präparation, Gerüstdimensionierung und Befestigung. Im

ärztliche Prothetik, Alterszahnmedizin und Funktionslehre an der Charité – Universitätsmedizin Berlin, widmete sich mit seinem Vortrag dem Thema Registriertechniken. Er rief beim Auditorium zunächst Grundlagenwissen der Funktionslehre wach, um in der Folge einen spannenden Bogen vom Wachsregistrat bis hin zu elektronischen Aufzeichnungssystemen zu schlagen.

Die Veranstaltung klang bei einem gemeinsamen Abendessen und angeregten Gesprächen zwischen Teilnehmern und Referenten gelungen aus. ZTM Wilfried Mauntel, Geschäftsführer des Fräsentrums West: „Die Resonanz auf unser Expertensymposium war überwältigend! Wir freuen uns sehr über das positive Feedback der Teilnehmer und werden unser Fortbildungsangebot rund um die Lava Präzisionslösungen weiter ausbauen.“ **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: info3mespe@mmm.com
www.3mespe.de



Bei der Live-Vorführung des Lava™ Chairside Oral Scanner überzeugten sich die Teilnehmer vom 3-D-Effekt der Scan-Ansichten.

gen zu den Themen Zirkoniumdioxid und Registriertechniken sowie einer Live-Vorführung des Lava™ Chairside Oral Scanner C.O.S. von 3M ESPE (Seefeld).

Dr. Peter Schubinski, Training Manager des Customer Information Center von 3M ESPE, beleuchtete die Unterschiede zwischen Lava Zirkonoxid und Zirkoniumdioxid anderer Hersteller. Hierbei stützte er sich nicht nur auf seine eigenen Erfahrungswerte, sondern verwies auch

Anschluss stellte Dr. Schubinski den digitalen Arbeitsablauf mit den Lava Präzisionslösungen vor. Auf besonderes Interesse stieß hierbei u. a. Lava Digitales Verblendsystem (DVS) für die computergestützte Verblendung von Lava Kronen mit Glaskeramik. Es folgte eine Live-Demonstration des Lava C.O.S., bei der sich die Teilnehmer von dem 3-D-Effekt der Scan-Ansichten überzeugten. Dr. Wolfgang Hannak, Oberarzt der Abteilung für Zahn-



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!



Flussfisch stiftet Fortbildungskurse

Zwei Nachwuchs-Zahntechniker aus Hamburg und Schleswig-Holstein haben freie Wahl beim Fortbildungsprogramm des Unternehmens.

Die Michael Flussfisch GmbH, Hamburg, engagiert sich seit Langem in der Ausbildung von jungen Zahntechnikerinnen und -technikern. So stiftete das Unternehmen in Neumünster den beiden besten Absolventen der Fertigungsprüfung aus dem Einstellungsjahrgang 2006 je einen Fortbildungskurs zur freien Wahl aus dem aktuellen Fortbildungsprogramm – Flussfisch bietet unter anderem Kurse zu den Themen CAD/CAM und 3Shape an. Beide Prüflinge, Tanja Menzel aus Hamburg und Simon Schmidt aus Schleswig-Holstein, bestanden die Fertigungsprüfung mit dem Ergebnis „Gut“. Am 27. Februar wurden die insgesamt 66 Hamburger und Schleswig-Holsteiner Auszubildenden des Jahrgangs



Auszeichnung für die beste Fertigungsprüfung in Hamburg (v.l.): Ausbilder Karlheinz Noldt (Schiebler Zahn-technik GmbH), Monika Dreesen-Wurch, Tanja Menzel, Heiner Brockmann (Studiendirektor an der Landesberufsschule für Zahntechnik Neumünster).

2006 feierlich freigesprochen und von Monika Dreesen-Wurch, stellvertretende Obermeisterin der Zahntechniker-Innung Hamburg, Koordinatorin des Prüfungsausschusses, zur bestandenen Prüfung beglückwünscht.

Von den Prüflingen bestanden zwei die Fertigungsprüfung mit „Gut“, 30 mit „Befriedigend“ und 34 mit „Ausreichend“. „Wir nehmen dies jährlich zum Anlass, den frischen Nachwuchs zu fördern und besonders gute Leistungen zu prämiieren“, so Michaela Flussfisch zur Motivation ihres Unternehmens. Die Berufsaussichten für gut ausgebildete, junge Zahntechniker/-innen sind weiterhin gut. **ZT**



Auszeichnung für die beste Fertigungsprüfung in Schleswig-Holstein (v.l.): Heiner Brockmann, Monika Dreesen-Wurch, Simon Schmidt, Bärbel Schulz (ehem. Inhaberin Bärbel Schulz Dental-Labor).

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 Mai/Juni 2010

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
26.05.2010	Starnberg	Digitale Dental fotografie – Einführung Referent: ZTM Wolfgang Weisser	3M ESPE/Corona Tel.: 0 81 51/55 53 88 www.lavazentrum.com
02.06.2010	Freiburg im Breisgau	Bien-Air CAD/CAM-System Referent: N.N.	Bien-Air GmbH Tel.: 07 61/45 57 40
09.06.2010	Dortmund	Modellherstellung mit dem opti-base exklusiv Modellsystem Referent: ZTM Martin Kuske	dentona Tel.: 02 31/55 56-1 01 www.dentona.de
16.06.2010	Schwäbisch-Gmünd	Blick hinter die Kulissen Referent: ZTM Peter Hölldampf	3M ESPE/Geiger-Dentaltechnik Tel.: 0 71 71/98 06 29 www.geiger-dentaltechnik.de
18./19.06.2010	Essen	Vintage ZR – Patientenorientierte Schichttechniken für den Front- und Seitenzahnbereich Referentin: Carla Gruber	SHOFU Dental GmbH Tel.: 02 01/86 86 40 E-Mail: info@fundamental.de
18./19.06.2010	Dortmund	Das 100%ige Modell in der Implantattechnik Referenten: ZTM Frank Poerschke ZTM Martin Kuske	dentona Tel.: 02 31/55 56-1 01 www.dentona.de
25.06.2010	Berlin	Modellherstellung mit dento-base Modellsystem Referent: ZTM Martin Kuske	picodent Tel.: 0 22 67/6 58 00 E-Mail: claudiaknopp@picodent.de

ZT Kleinanzeigen

www.zirkon-forum.de
informativ News aktuell Infos
Forum kommunikativ Umfragen
Wettbewerbe aktiv Veranstaltungen
Technologien/Materialien visionär
Plattform für Zahntechniker

ZT
Fakten auf den Punkt gebracht

www.zwp-online.info
FINDEN STATT SUCHEN. ZWP online

muffelforum.de
Die Community der Zahntechniker.de
Jetzt mit einzigartigem Anzeigenmarkt - effektiv und individuell
- Benachrichtigung per E-Mail mit Anzeigen aus Ihrem PLZ-Bereich
- Immer informiert mit Ihrem individuell eingestellten RSS-FEED
- Inserieren und sofort online stellen
- eigene Anzeigen selbständig administrieren
http://www.muffel-forum.de info@muffel-forum.de

WIELAND



Bei WIELAND steht Ihnen die Welt offen!

Der Einstieg in die digitale und vor allem offene Welt beginnt mit WIELAND bei 9.900,- €. Wählen Sie für Ihr Labor die passende Hard- und Softwarelösung. Von einfachen Brücken bis zu komplexen Implantat-Versorgungen. Am besten noch selbst gefräst mit der ZENOTEC T1.



3shape D 700

- Ab 17.990,- €
- Offenes System
- Jährliche Lizenzgebühr
- Inklusive aller Produkt- und Softwareupdates
- Meistverkaufter Scanner weltweit

ZENOTEC S 50

- Ab 9.900,- €
- Offenes System
- Keine jährliche Lizenzgebühr
- Basissoftware, updatefähig
- Zeitgleiches Scannen und Modellieren

Die Zukunft kann kommen – EXPECT THE DIFFERENCE! BY WIELAND.