



ZAHNTECHNIK ZEITUNG

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

Nr. 11 | November 2010 | 9. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

ANZEIGE



Top-Angebot zum Spitzenpreis!

VMK-Brücke
4-gliedrig (NEM), vollverblendet

FÜR UNSERE LABORKUNDEN NUR: 258,01 €

komplett ~~376,11 €~~

* Gilt für Laboratorien die des Handels und Vertriebs von Zahnersatzleistungen berechtigt sind. Zzgl. Versandkosten.

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

dentaltrade
...faire Leistung, faire Preise

Am Jahresende ohne Zahnersatz?

Die konservierenden Leistungen für AOK-Versicherte in Berlin sind gefährdet. Die Kassenzahnärztliche Vereinigung Berlin (KZV Berlin) sieht die Verantwortung bei der Krankenkasse.

Die Versicherten der AOK Berlin-Brandenburg müssen bis Ende des Jahres mit Einschränkungen bei der zahnärztlichen Versorgung rechnen. Der Grund: Das Budget, das die AOK für zahnerhaltende Maßnahmen zur Verfügung stellt, ist aufgebraucht. In Berlin sind rund 535.000 Menschen bei der AOK Berlin-Brandenburg versichert. Für die Zahnärzte bedeutet das, dass sie bei AOK-Patienten auf Honorar verzichten müssen. Dabei trägt die Kassenzahnärztliche Vereinigung Berlin (KZV Berlin) keinerlei Verantwortung für die Mittelknappheit.



Die Honorare der Zahnärzte zu senken, wenn sich abzeichnet, dass das Budget nicht ausreicht. Dr. Jörg-Peter Husemann, Vorsitzender des Vorstandes der KZV Berlin: „Seit 16 Jahren, seit Einführung der Budgetierung, führen die Selbstverwaltungen, die KZVen, eine Mangelverwaltung durch, in dem die sog. Honorarverteilungsmaßstäbe umgesetzt werden müssen, die diesen Mangel auf alle Zahnärzte verteilen. Rationierung, ja

Strangulierung, das ist die Leistungsvergütung, von der die AOK behauptet, sie sei ausreichend.“ Die KZV Berlin kann die Menge der erbrachten Behandlungen nicht steuern. Je mehr Patienten Zahnschmerzen haben und eine Füllung oder eine Wurzelbehandlung brauchen, umso höher sind auch die Kosten. Die Budgetüberschreitung beträgt 12,49 Prozent, das sind 7,6 Millionen Euro.

» Seite 2

ZT Aktuell

Schullabor eingeweiht

Hamburger Berufsschule der Fachgruppe Zahntechnik eröffnet neues Labor.

Politik
» Seite 2

Labor mit Expertenstatus

Unser Autor Hans-Gerd Hebinck hilft Ihnen, Ihr Labor mit einer Spezialisierungsstrategie am Markt zu positionieren.

Wirtschaft
» Seite 6

Material und Energie sparen

ZTM Oskar Menner stellt ein effizientes Muffelsystem vor.

Technik
» Seite 17

Konventionell oder digital?

In Luzern fand der erste Schweizer Zahntechniker Kongress seit 15 Jahren statt.

Events
» Seite 25

NZI und ZIB fusionieren

Ende Oktober wurden die Zahntechniker-Innungen Niedersachsen (NZI) und Bremen (ZIB) zur Zahntechniker-Innung Niedersachsen-Bremen (ZINB) fusioniert.

Auf der Gründungsversammlung der Zahntechniker-Innung Niedersachsen-Bremen (ZINB) am 27. Oktober in Verden hatten die Roten Karten die genau gegenteilige Bedeutung zu der im Sport üblichen Hinausstellung. Je mehr davon in die Luft gehalten wurden, desto größer wurde die Freude aller Verantwortlichen; Denn die Rote Karte war in diesem Fall ein Zeichen der Zustimmung. Alle stimmberechtigten anwesenden Mitglieder aus Bremen und Niedersachsen haben sich in der Versammlung dafür entschieden, der Gründung einer gemeinsamen Innung von Niedersachsen und Bremen einstimmig ihre Stimme zu geben.

„Die Vorstände beider Innungen folgen zur Steigerung der berufsständischen Interessenvertretung dem im Gesundheitswesen dynamisch verlaufenden Konzentrationsprozess. Am Ende dieser Veranstaltung werden Sie die Mitglieder einer in jeder Hinsicht stärkeren Zahntechnikerinnung sein.“ Mit diesen Worten begrüßte der niedersächsische OM Lutz Wolf die zahlreichen, vom VDZI-Präsidenten Jürgen Schwichtenberg angeführte Liste der Ehrengäste sowie die Mitglieder beider bisherigen Innungen. „Wir geben als kleine Innung in Deutschland mit diesem



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

www.dentona.de

dentona

ANZEIGE

Zusammenschluss nichts auf und gewinnen im großen neuen Verbund doch viel an Organisations- und Gestaltungskraft sowie mit vielfachen synergetischen Effekten hinzu“, mit diesen Worten führte der Bremer Obermeister, Theodor Overhoff, in die umfangreiche Tagesordnung ein.

Die überragenden Wahlergebnisse mit über 98% für den Obermeister der neuen Innung Lutz Wolf aus Osnabrück, die stellvertretenden Obermeister Jürgen Schwichtenberg aus Osnabrück, Frank Schollmeier aus Hannover, Sven Davidsmeyer aus Bremen und die übrigen Mitglieder des Vorstandes drückten das große Vertrauen der Versammlung in ihre Kollegen aus.

Mit der Bestätigung der bisherigen gesundheitspolitischen Grundüberzeugung

» Seite 2

75. Jubiläum der ZTI Rheinland-Pfalz

Die „Interessenvertretung für Zahnkünstler“ arbeitet seit einem Dreivierteljahrhundert. Anfang Oktober wurde dies im festlichen Rahmen gefeiert.

Die Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz konnte bei ihrer Geburtstagsfeier am 1. Oktober 2010 im Atrium der Handwerkskammer Rheinhessen Gäste aus der Politik und von den Partnerorganisationen der Zahnärzte und

des Handwerks begrüßen. Im Foyer der Handwerkskammer Rheinhessen nutzte das Zahntechniker-Handwerk den Abend für Gespräche mit der rheinland-pfälzischen Gesundheitsministerin Malu Dreyer, mit der Parlamentarischen Staatssekretärin im Bundesverbraucherschutzministerium, Julia Klöckner, sowie mit den Landtagsabgeordneten Dr. Josef Rosenbauer, Dr. Peter Schmitz und

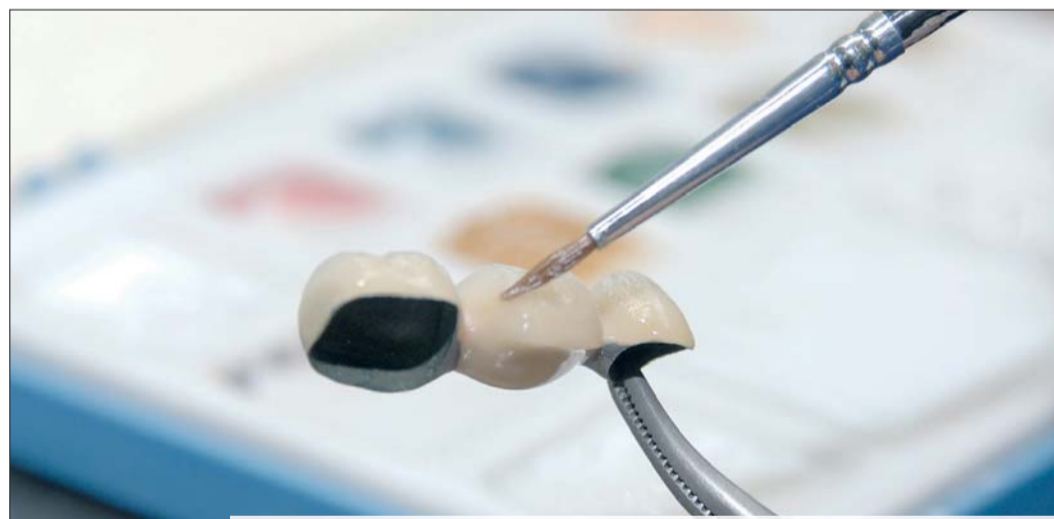
Dr. Peter Schmitz und

» Seite 4

Hintergrund

Die KZV Berlin verteilt die Gelder, die die Krankenkassen zur Verfügung stellen, auf die rund 3.400 Berliner Vertragszahnärzte. Grundlage dafür ist ein Honorarverteilungsmaßstab, den die KZV Berlin und die Krankenkassen gemeinsam festgelegt haben. Die KZV Berlin ist gemäß diesem Verteilungsmaßstab gezwungen,

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

Am Jahresende ohne Zahnersatz?

ZT Fortsetzung von Seite 1

Die AOK ist die einzige große Krankenkasse, bei der es in diesem Jahr zu solchen Budgetüberschreitungen kommt. Die ebenfalls betroffene Bundesknappschaft hat nur sehr wenig Versicherte. Der Hauptgrund dafür ist, dass die AOK Berlin-Brandenburg weniger Geld pro Mitglied für zahnmedizinische Leistungen zur Verfügung stellt als ihre Mitbewerber. Dabei liegen die Pro-Kopf-Ausgaben der AOK um ca. 20 % unterhalb der anderen Berliner Krankenkassen. Das Problem ist also hausgemacht. Zudem hat die AOK viel Geld in ihre Hausarztverträge gesteckt. Dieses Geld fehlt nun offensichtlich in anderen Bereichen.

Fazit

Die AOK Berlin-Brandenburg schadet mit ihrer kompromisslosen Haltung Patienten und Zahnärzten. Für Praxen, die viele AOK-Patienten haben, sind die Einbußen

existenzgefährdend. Die Situation in Berlin wird zudem dadurch verschärft, dass die Honorare der Berliner Vertragszahnärzte immer noch weit unter den der Zahnärzteschaft in den alten Bundesländern liegen. Die laufenden Kosten wie Gehälter und Praxismiete fallen trotzdem an. Leidtragende sind aber vor allem auch sozial Schwache und Kinder, die bei ihren Eltern mitversichert sind.

„Die AOK weiß das, trägt aber den Konflikt mit der KZV Berlin auf dem Rücken der Schwächsten aus. Dieses Verhalten ist beschämend für eine Krankenkasse, die sich selbst als Partner junger Familien sieht“, so Dr. Jörg-Peter Husemann von der KZV Berlin.

Ähnlich ist die Situation auch in Bayern. Da die Vergütungsverhandlungen zwischen der AOK Bayern und der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Bayerns (KZVB) gescheitert sind, wird nun das Geld für zahnerhaltende Maßnahmen wie Füllungen oder Wurzelkanalbehandlungen knapp. Die KZV Bayerns hat deshalb vorsorglich Puffertage ausge-

ANZEIGE



rufen, d. h. für behandelnde Zahnärzte müssen alle Kriterien des Wirtschaftlichkeitsgebots laut SGB V gleichzeitig zutreffen, wenn sie eine GKV-Leistung gegenüber dem AOK-Versicherten erbringen und abrechnen wollen. Der Zahnarzt muss also prüfen, ob diese Leistung tatsächlich nach GKV-Maßstäben notwendig, zweckmäßig, ausreichend, wirtschaftlich ist oder ob es eine kostengünstigere Lösung im GKV-Katalog in langfristiger Betrachtung der Behandlungslösung gibt. An diesen Puffertagen kann das Honorar der bayerischen Zahnärzte um bis zu zwei Drittel sinken. ZT

VDZI-Vizepräsident über den Gysi-Preis

Uwe Breuer äußert sich in einem Interview zur Standortbestimmung für Auszubildende im zweiten, dritten und vierten Lehrjahr im Hinblick auf den Gysi-Preis, der zur IDS 2011 verliehen wird.

Ein halbes Jahr vor dem offiziellen Beginn der Internationalen Dental-Schau 2011 am 22. März 2011 geht die Ausschreibung für den renommierten Nachwuchswettbewerb des VDZI, den Gysi-Preis, in die heiße Phase. Denn traditionell werden auch im nächsten Jahr die Siegerinnen und Sieger im feierlichen Rahmen in Köln prämiert. Im Interview äußert sich VDZI-Vizepräsident und Obermeister der Südbayerischen Zahntechniker-Innung, Uwe Breuer, zum besonderen Stellenwert und Charakter des Gysi-Preises.

ZT Herr Breuer, welchen Grundgedanken verfolgt der VDZI mit dem Gysi-Preis?

ANZEIGE



Der Gysi-Preis-Wettbewerb bedeutet für unsere Auszubildenden eine Förderung und Forderung während der dreieinhalbjährigen Ausbildung zum Zahntechniker beziehungsweise zur Zahntechnikerin. Der Grundgedanke seiner Ausschreibung war es, den Leistungsstand unseres – sich noch in der Ausbildung befindlichen Nachwuchses – auf Bundesebene darzustellen. Darüber hinaus bietet sich den Ausbildungsbetrieben die Möglichkeit, ihre Bereitschaft zur Berufsausbildung zu unterstreichen und den Auszubildenden im Zahntechniker-Handwerk den Anreiz zu geben, über die normale Ausbildung hinaus, sich einem Wettbewerb zu stellen und Leistungswillen zu zeigen.

ZT Warum ist eine Teilnahme für Auszubildende wichtig?

In erster Linie ist der Gysi-Preis eine wichtige Standortbestimmung für die Auszubildenden im zweiten, dritten und vierten Lehrjahr – unabhängig von der eigentlichen Platzierung. Während der Ausbildung stellen sich die Auszubildenden ohnehin die Frage: „Wo stehe ich eigentlich im Rahmen meiner Ausbildung, kann ich mit den anderen mithalten?“

Um im Beruf und im Leben Erfolg und Anerkennung zu finden, werden auch sie sich ständig weiterentwickeln und verbessern müssen. Das heißt, sie sollten offen sein für technische Innovationen, medizinische Anforderungen, neue Gedanken und Konkurrenz. Und da macht sich die erfolgreiche Teilnahme am Gysi-

Preis-Wettbewerb für das eigene Selbstbewusstsein und in einem Lebenslauf entsprechend gut.

Fort- und Weiterbildung haben also nicht erst als Geselle zu beginnen und auch nicht mit dem Meistertitel zu enden. Sie sollten stetiger Bestandteil des beruflichen Lebens sein, und wenn die Chance besteht, sich auch schon während der Ausbildung zu profilieren und erhöhten Leistungswillen zu demonstrieren, dann sollte man dieses tun. Der Gysi-Preis-Wettbewerb ist so eine Chance.

ZT Neben der Einzelleistung zählt auch der Teamgedanke. Wie wichtig ist aus Ihrer Sicht die Teamfähigkeit junger Auszubildender?



VDZI-Vizepräsident Uwe Breuer

Teamfähigkeit ist grundsätzlich gefragt und heute mehr denn je gefordert, nicht nur von Zahn Technikern. Sie ist eine Basiskompetenz, die jungen Menschen auch während der Ausbildung zum Zahn Techniker vermittelt werden muss. Dazu gehören auch Kommunikationsbereitschaft und Kritikfähigkeit, um so z. B. neben Präzision auch die ästhetische Wahrnehmung zu schulen. Gerade ein Auszubildender sollte sich in seinem Ausbildungsbetrieb als ein Mitglied des „Teams“ fühlen und auch so betrachtet und integriert werden. Diese Zugehörigkeit fördert gleichzeitig die Persönlichkeitsbildung und bringt somit im Ergebnis sicherlich auch bessere Leistungen.

Herr Breuer, wir danken Ihnen für das Gespräch. ZT

Quelle: VDZI

NZI und ZIB fusionieren

ZT Fortsetzung von Seite 1

gen, der zu erwartenden Strukturveränderungen im Gesundheitswesen und der Vermittlung von Zukunfts-

projekten im Bereich moderner Fertigungstechnologien waren viele bedeutende Aspekte der Unternehmer im Zahn technikerhandwerk thematisiert worden. Im

Vordergrund aller Diskussionsbeiträge stand – wie angesichts bekannt gewordener gesundheitlicher Schädigungen von Patienten durch Zahnersatz aus dem Ausland nicht anders zu erwarten war – die Sicherung der zahnprothetischen Versorgungsqualität. Ebenfalls wurde der neue Vorstand aufgefordert, alles zur Überwindung der bestehenden Strukturfehler im Festzuschuss-System zu unternehmen. Die Teilnehmer der Gründungsversammlung waren sich in der Qualitätsorientierung in der Versorgung mit hochwertigem Zahnersatz in der Leistungs partnerschaft mit dem Zahnarzt vor Ort einig. ZT



Theodor Overhoff (li.), Bremer Obermeister, und Lutz Wolf, niedersächsischer Obermeister.

Schullabor eröffnet

Hamburger Berufsschule der Fachgruppe Zahn techniek weiht Labor ein.

„Klasse“, „super“, „toll gemacht“, „richtige Entscheidung“: Mit diesen und vielen weiteren anerkennenden Worten verabschiedeten sich ca. 50 Chefs und Ausbilder/-innen am späten Abend des 3.11. 2010 von den Kolleginnen und Kollegen der Fachgruppe Zahn techniek an der G15 in Hamburg. Die Chefs

ferien hat die Fachabteilung Zahn techniek die Schule am Steinhauerdamm verlassen müssen und ist nun an der staatlichen Gewerbeschule für Fertigungs- und Flugzeugtechnik – Ernst Mittelbach – am Brekelbaums Park 10 in 20537 Hamburg. Begrüßt wurden die Gäste, zu denen auch Vertreter der

che Bildung (HIBB) die Notwendigkeit des Verbleibs des Berufsschulstandortes für Zahn techniker in Hamburg. Der Schulleiter des ehemaligen Standortes der Zahn techniker, Hans-Dietrich Lübcke, beschrieb noch einmal die Entwicklung, die berufsschulische Ausbildung der Zahn techniker an die Schule G 15



Matthias Jürgens (r.), Schulleiter der G 15, begrüßt die Gäste.



Der Schulleiter des ehemaligen Standortes Hans-Dietrich Lübcke (r.).

und Ausbilder waren der Einladung der Fachgruppe Zahn techniek zu einem „Abend der offenen Labors“ gefolgt und haben die neuen Fachräume in der neuen Schule für die Zahn techniker auszubildenden in Hamburg inspiziert. In den vergangenen Sommer-

Handwerkskammer, Behörde und Dentalindustrie gehörten, durch den Schulleiter der G15, Matthias Jürgens. In einem Grußwort betonte und begründete die Schulaufsichtsbeamte Frau Dr. Martens als Vertreterin des Hamburger Instituts für Berufli-

anzubinden. Dieser Prozess war für die Beteiligten nicht immer leicht und wurde auch versucht zu verhindern. Umso mehr ist er über die erfolgte Realisierung des neuen Schulstandortes in Hamburg

Fortsetzung auf Seite 4 ZT

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

Verlag
Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-0
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: kontakt@oemus-media.de

Fachredaktion
Roman Dotzauer (rd)
Betriebswirt d. H.
(V.i.S.d.P.)
E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de

Redaktionsleitung
Georg Isbaner (gi)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 23
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
(Anzeigendisposition/
-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 techniek Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzel exemplar: 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 35,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 03 41/4 84 74-0. Die Beiträge in der „Zahn techniek 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

stone



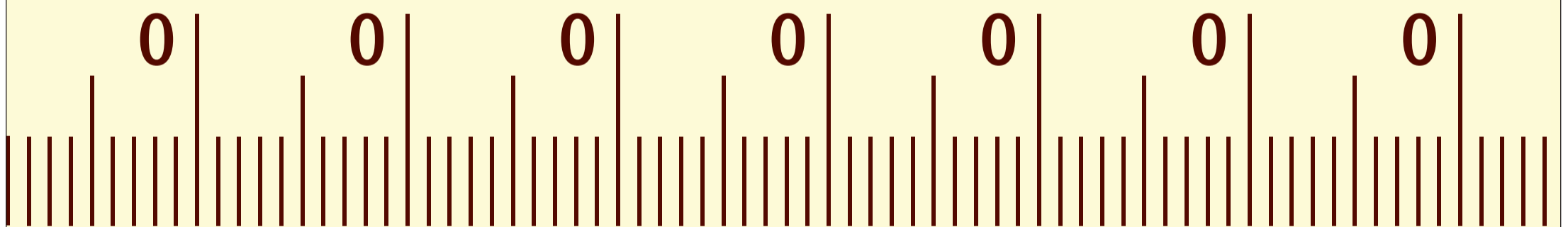
ZERO

arti



ZERO

socket



% expansion

Gewusst wie!

Überzeugen Sie sich selbst: +49 231 5556-0

 dentona®

75. Jubiläum der ZTI Rheinland-Pfalz

ZT Fortsetzung von Seite 1

Peter Wilhelm Dröscher und mit den obersten Standsvertretern der Zahnärzte im Land, Dr. Michael Rumpf und Dr. Helmut Stein.

Beifall erteilte Ministerin Dreyer, als sie die Glückwunschkarte mit dem Versprechen verband, auch zukünftig ein offenes Ohr für die Zahntechniker im Land zu haben und daran mitzu-

arbeiten, „den Wandel des Zahntechniker-Handwerks positiv zu gestalten“. Julia Klöckner nannte den Erhalt des Wissens und der Erfahrung dieses Gesundheitshandwerks „gelebten Ver-

braucherschutz“. Die Zahnpatienten bekämen ein hochwertiges Angebot, ihr Lächeln und ihre Gesundheit zurückzugewinnen, von hoch qualifizierten Zahn Technikern vor Ort.

„Sie brauchen kein Risiko und keine Unsicherheit bei Reparaturen oder der Gewährleistung bei der Nutzung unkalkulierbarer ausländischer Quellen einzugehen“, betonte die Parlamentarische Staatssekretärin, die unter anderem für Verbraucherschutz zuständig ist. „Zahnersatz ist Vertrauenssache“, war denn auch Landesinnungsmeister Manfred Heckens sicher und fand diese Aussage in den Grußworten der zahnärztlichen Standsvertreter bestätigt. Der Vorsitzende der Kassenzahnärztlichen Vereinigung des Landes, Dr. Helmut Stein, plädierte für die Ab-

ANZEIGE



schaffung der Selektivverträge und die Streichung des Zahnersatzes aus dem § 73 c SGBV. Dr. Michael Rumpf, Präsident der Landes Zahnärztekammer, betonte die Gemeinsamkeit, die zwischen den Zahnärzten und den Zahn Technikern in Rheinland-Pfalz besonders ausgeprägt gepflegt wird.

„Die gemeinsam durchgeführten Zahnheilkundekongresse in Mainz ebenso, wie die enge Abstimmung der politischen Linie, in diesen Punkten nimmt Rheinland-Pfalz eine vorbildliche Rolle ein“, so Dr. Rumpf. Aus einer ursprünglichen „Konfrontation ist Kooperation geworden“, bestätigte Manfred Heckens die Aussage von Dr. Rumpf und überraschte ihn mit der Verleihung der neu geschaffenen Auszeichnung des Zahn Techniker-Handwerks in Rheinland-Pfalz, der Philipp-Pfaff-Medaille. Benannt nach dem

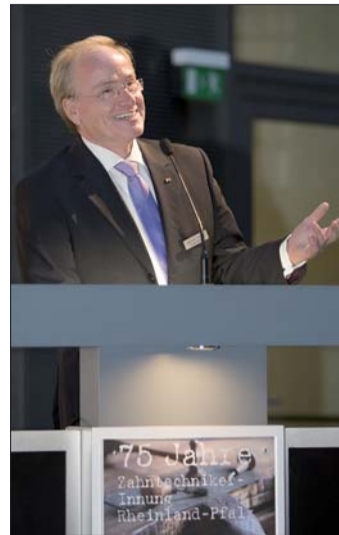
Hofzahnarzt Friedrichs des Großen, der 1756 mit der „Abhandlung von den Zähnen des menschlichen Körpers und deren Krankheiten“ die Prothetik in Deutschland etabliert hatte. Mehr Ausblick als Rückblick war dieses Geburtstagsfest der „Zahnkünstler“, wie die Gesundheitsministerin des Landes die Zahn Techniker nannte.

Philipp-Pfaff-Medaille

Die Philipp-Pfaff-Medaille wird an Personen und Institutionen verliehen für besondere Verdienste um die Förderung des Zusammenwirkens von Zahn Techniker-Handwerk und Zahnheilkunde. Philipp Pfaff (1713 bis 1766) war der Hofzahnarzt Friedrichs des Großen. Er war Chirurg und der erste staatlich anerkannte Zahnarzt in Deutschland. Mit seiner „Abhandlung von den Zähnen des menschlichen Körpers und deren Krankheiten“ und der Entwicklung der Abdrucknahme mittels einer Gipsmasse begründete er die wissenschaftliche Zahnmedizin und legte den Grundstock für eine funktionierende Prothetik in Deutschland. Philipp Pfaff verkörpert als Symbol die Verbindung der beiden Berufsstände Zahnarzt und Zahn Techniker. ZT



VL: Rudi Müller, Präsident Handwerkskammer Trier; Malu Dreyer, Ministerin für Arbeit, Soziales, Gesundheit, Familie und Frauen des Landes Rheinland-Pfalz; Manfred Heckens, Landesinnungsmeister Zahn Techniker-Innung Rheinland-Pfalz; Hans-Jörg Friese, Vizepräsident Handwerkskammer Rheinhessen; Werner Wittlich, Präsident Handwerkskammer Koblenz; Brigitte Mannert, Präsidentin Handwerkskammer der Pfalz; Julia Klöckner MdB, Parlamentarische Staatssekretärin im Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz.



Manfred Heckens, Landesinnungsmeister Zahn Techniker-Innung Rheinland-Pfalz



Malu Dreyer, Ministerin für Arbeit, Soziales, Gesundheit, Familie und Frauen des Landes Rheinland-Pfalz.



Verleihung der Philipp-Pfaff-Medaille: Dankesworte von Dr. Michael Rumpf, Präsident Landes Zahnärztekammer Rheinland-Pfalz. Fotos: Rolf Walther (DGPn), Mainz

Saisontypischer Auftragsrückgang im III. Quartal

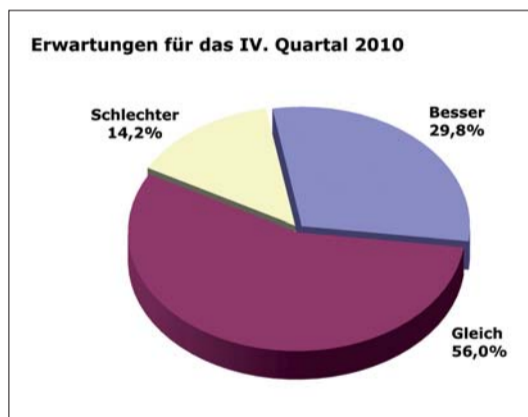
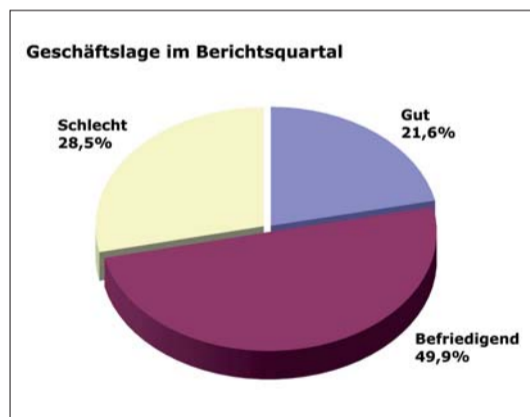
Branchentypisch ist im III. Quartal wegen der Urlaubszeiten ein Umsatzrückgang zum Vorquartal zu verzeichnen. Wie die aktuelle Konjunkturumfrage des Verbandes Deutscher Zahn Techniker-Innungen (VDZI) ergab, belief sich der Umsatzrückgang auf durchschnittlich minus 9,2 Prozent.

Im Vergleich zum selben Quartal des Vorjahres stieg der Umsatz um 4,7 Prozent, wobei ein Basiseffekt zu berücksichtigen ist, da der Umsatz im III. Quartal 2009 un-

Preisveränderungen innerhalb der letzten beiden Jahre in der Regelversorgung für GKV-Patienten, was darauf hindeutet, dass die reale Leistungsnachfrage weitgehend

zuvor beschriebenen Preiseffekts lassen sich im Hinblick auf die reale Leistungsnachfrage auch hier lediglich marginale Wachstumspulse feststellen.

die Geschäftslage als befriedigend. Der durch die Urlaubszeit geprägten schwächeren Nachfrage nach zahn Technischen Leistungen im dritten Quartal folgt verlaufs typisch ein relativ besseres letztes Quartal des Jahres. Der Erwartungsindex beträgt plus 15,6 Prozent. Von einer Verbesserung der Geschäftslage gehen 29,8 Prozent der teilnehmenden Betriebe aus. 14,2 Prozent erwarten eine Verschlechterung der Geschäftslage. ZT



typisch niedrig ausfiel. Vergleicht man das III. Quartal 2010 mit dem III. Quartal 2008, so liegt der Umsatz nominal um 3,6 Prozent höher. „Knapp drei Prozentpunkte des Umsatzanstiegs erklären sich aus den kumulierten

konstant ist“, so VDZI-Generalsekretär Walter Winkler. Für die ersten neun Monate des Jahres ist gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum ein Umsatzplus von 4,0 Prozent zu verzeichnen. Vor dem Hintergrund des

Die Geschäftslage für das III. Quartal wird dabei von 21,6 Prozent der Teilnehmer als gut bezeichnet – immerhin 28,5 Prozent bewerten diese als schlecht. Fast die Hälfte aller Befragungsteilnehmer beurteilt

Schullabor eröffnet

ZT Fortsetzung von Seite 2

glücklich und von der Richtigkeit weiterhin überzeugt. Es fiel Herrn Lübcke sichtlich nicht leicht, sich nach

ANZEIGE



der Übergabe der Fachgruppe Zahntechnik an den neuen Schulstandort G 15 aus dem Bereich der Zahntechnik zu verabschieden. So hat er doch knapp dreißig Jahre in Hamburg im Bereich Zahntechnik mit viel Engagement und Überzeugung täglich unterrichtet. Auch das Innungsvorstandsmitglied Stefan Leisner begrüßte in seinem Grußwort der Zahn Technikerinnung Hamburg-Schleswig-Holstein die Entscheidung für den Schulstandort Hamburg und machte deutlich, dass die Zahntechnik als dritter Beruf der Gesundheitshandwerke – neben den Orthopädiemechanikern und Optikern – an der G 15 diesen Berufsbereich stärken und ergänzen wird. Die Nähe der Berufe zueinander im fachlich-gesundheitlichen Bereich wird hier durch die räumliche Nähe unterstützt und ermöglicht einen intensiven fachlichen Austausch zwischen den Be-

rufgruppen der Gesundheitshandwerke. Zum Abschluss stellte Herr Jürgens die G 15 mit ihren Schwerpunkten im Bereich Fertigungs- und Flugzeugtechnik den Anwesenden sehr anschaulich vor. Hier wurde ganz schnell klar, dass die Zahntechnik in eine Schule integriert wurde, welche international kooperiert und deren Unterrichtskonzepte durch modernste und innovative Fertigungstechniken mitbestimmt sind. Nach dem einführenden Teil widmete man sich der Begutachtung der Fachräume und dem fachlichen Austausch unter Kollegen und Fachleuten. In dem modern und mit neuesten Geräten ausgestatteten Labor standen Frau Kindler, Herr Bernhardt und Herr Beller den Auszubildenden zur Verfügung und haben das Raum- und Unterrichtskonzepte erläutert. So ist das Fachlabor mit den neuesten Medien- und Präsentationstechniken wie auch 3-D-Laserscanner und Laserschweißgerät ausgestattet. Leider war die Zeit dann doch zu knapp, um sich mit allen Gästen mit ausreichender Ausdauer austauschen zu können. Dies macht deutlich, dass solch ein Austausch regelmäßig und nicht nur bei solchen Anlässen stattfinden sollte. Von vielen Anwesenden wurde betont, dass sie mit der bisherigen Arbeit der Schule sehr zufrieden sind und dass sie weiterhin die schulische Arbeit auf den verschiedensten Ebenen unterstützen werden, um den beruflichen Entwicklungsprozess zu begleiten. ZT

ZT Adresse

VDZI Verband Deutscher Zahn Techniker-Innungen (Bundesinnungsverband) Gerbermühlstraße 9 60594 Frankfurt am Main Tel.: 0 69/66 55 86-0 Fax: 0 69/66 55 86-33 E-Mail: info@vdzi.de www.vdzi.de

ANZEIGE

NEU!

KENTZLER KASCHNER DENTAL

MULTISPLIT system

das neue Splitcast-System von **LABIONIQ**

TOPDENT®

einfach - rationell - logisch - innovativ

- Reduktion auf das Wesentliche
- Optimierung von Handling und Magnetkraft
- Sicheres, angenehmes und präzises Arbeiten machen multisplit zum **universellen Modellsystem der Gegenwart**
- pflegeleicht - langlebig - bewährt

mit multisplit sind ästhetisch-funktionelle Modelle in kürzester Zeit machbar

Wenig Platz im Artikulator?

Kein Problem: die multisplit-Edelstahlplatte ist nur 0,80 mm stark und besticht durch hohe Formstabilität trotz minimalster Materialstärke.

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

Eine Idee,
die alles veränderte.




DeguDent
GOLDSTANDARDS

Degulor[®]

1950 eröffnete eine hochgoldhaltige Edelmetalllegierung neue Perspektiven in der Zahntechnik: Degulor. Für Kronen, Brücken und Inlays begann eine neue Zeitrechnung hinsichtlich Verarbeitbarkeit, Beständigkeit, Sicherheit und Verträglichkeit.

Mit Degulor setzen Dentallabore und Zahnärzte bis heute Maßstäbe.

www.degudent.de

DeguDent
A Dentsply Company

Machen Sie mehr aus Ihrem Expertenstatus!

Unser Autor Dipl.-Betriebswirt (FH) Hans-Gerd Hebinck zeigt Ihnen, wie Sie Ihren Bekanntheitsgrad steigern, nachhaltig positive Vorurteile erzeugen und mit Ihrer Spezialisierungs-Strategie wirkungsvoll und nachhaltig Ihr Dentallabor positionieren.

Warum bietet ein Expertenstatus so viele Chancen für das Dentallabor?

Grund 1

Zuerst einmal sind das Marketing und die Neukundengewinnung für Experten deutlich einfacher, denn Experten erzeugen positive Vorurteile bei Zahnärzten und Patienten. Darüber hinaus wird der Nutzen stärker wahrgenommen und der Kundengewinnungsfaktor Empfehlung funk-

Technologie entschieden und sich dort weiterqualifiziert. Doch mit welchen Maßnahmen kommunizieren Sie nun Ihren Expertenstatus, sodass Zahnärzte, Kollegen und die Patienten davon erfahren? Wir möchten Ihnen an dieser Stelle ein paar erste Tipps aus unserer Praxis geben:

Tipp 1: Im Netzwerk arbeiten – Engagement zahlt sich aus
Engagieren Sie sich in Arbeitskreisen unter Kollegen,

und Seminare und schreiben Sie selber. Starten Sie mit Veröffentlichungen in der Fachpresse. Entwickeln Sie Freude am Schreiben; ein professionelles Coaching durch erfahrene Texterinnen oder Texter kann Sie beispielsweise dabei unterstützen, Ihren Schreibstil kontinuierlich zu verbessern.

Warum schreiben Sie nicht ein eigenes Buch? Das könnte zum Beispiel ein Ratgeber für Ihre Patienten sein zu ei-

Auch hier können Sie selbstverständlich im Buch Ihre persönlichen Akzente setzen, indem Sie zum Beispiel das Vorwort schreiben und eigene Bilder aus Ihrem Laboralltag ergänzen. Ihr Vorteil: Im Offsetdruck sind mittlerweile auch kleine Auflagen bezahlbar.

Die Vorteile einer eigenen Veröffentlichung in einem solchen Rahmen liegen klar auf der Hand: Zuerst einmal werden Ihre Zahnarzt-Kun-

ZT Information

Informationen zum Unternehmen

Die Unternehmensberatung und Werbeagentur Godt und Hebinck ist seit 2004 auf die Dentalbranche spezialisiert. In Kombination mit der Strategieberatung bietet das Unternehmen Agenturleistungen für Print und Web an.

Erfahrene Texter, Grafiker und Techniker realisieren für die Kunden individuelle und qualitativ hochwertige Medien vom firmeneigenen Blog über professionell gestaltete Präsentationen bis hin zu Buch- und Broschürprojekten.



tioniert hier am besten und nachhaltigsten.

Grund 2

Zusätzlich reduziert die überlegte Spezialisierung auf wenige Themen die Komplexität in Ihrem Betrieb und fördert außerdem schnelles Lernen, was in der Folge zu einem erheblichen Vorsprung vor den Konkurrenten führen kann. Gleichzeitig steigert der Wissensvorsprung selbstverständlich auch den Nutzen für die Zahnarztpraxen und Patienten. Er ermöglicht darüber hinaus, höhere Preise sowie Kostenvorteile zu realisieren, und führt zu mehr Zufriedenheit und Erfüllung im Beruf.

Das hört sich einfach und nachvollziehbar an. Den ersten Schritt zum Experten haben Sie vielleicht schon getan – Sie haben sich für eine

in Verbänden, in Einkaufsgenossenschaften oder in Netzwerken, in denen ebenso Ihre potenziellen Kunden vertreten sind. Einen oder mehrere Empfehler zu gewinnen, kann viel bewirken. Bringen Sie sich ein und investieren Sie Zeit, ohne jedes Mal direkt eine Gegenleistung zu erwarten. Bedenken Sie: Ein aktives Netzwerkmitglied profitiert deutlich mehr als die vielen passiven Mitglieder, die aus kurzfristigen Nutzenüberlegungen einer Vereinigung beitreten.

Tipp 2: Als Autor Autorität festigen – Schreiben und Veröffentlichen
Lesen Sie über Ihr Fachgebiet, besuchen Sie Vorträge

und einen wichtigen Thema wie „Lebensqualität durch Implantologie und Zahnersatz“. Sie haben keine Bilder und trauen sich nicht zu, die Texte selber zu schreiben? Dann kooperieren Sie mit er-

den es Ihnen danken und dieses hochwertige Medium gerne den eigenen Patienten mit nach Hause geben. Mit einem eigenen Ratgeber transportieren Sie umfassende Aufklärung – und das



fahrenen Autoren und wählen aus vorhandenen Texten und Bildern aus. In dieser Konstellation treten Sie als Herausgeber des Titels auf.

seriös, glaubwürdig und verständlich. Der Patient fühlt sich in seinem Informationsbedürfnis ernst genommen, schließlich kann er sich in

Ruhe einen Überblick über das Behandlungsspektrum oder ein Spezialthema verschaffen. So wird die Wertschätzung der beiden Partner Dentallabor und Zahnarzt für den Patienten deutlich. Ein besonderes Plus dieses Mediums sei an dieser Stelle noch genannt: Die in Buchform herausgebrachte Information wird schon durch ihre Hochwertigkeit und haptische Erfahrung nachhaltiger abgespeichert und mit der Zahnarztpraxis und dem Dentallabor positiv in Verbindung gebracht. Auf diese Weise wird der Patientenratgeber zur perfekten und nachhaltigen Kundenbindungs- und Kundenentwicklungsmaßnahme.

Tipp 3: Seminare und Workshops anbieten – Wissen weitergeben

Bieten Sie Seminare und Workshops an und geben Sie

zu zünden und rasche Fortschritte zu machen. Eins ist sicher: Experten teilen ihr Wissen, denn nur so wird es vermehrt und erreicht viele Menschen. Wahrscheinlich ist für viele Zahntechniker dazu am Anfang noch eine Portion Überwindung und Mut notwendig – schließlich war die Vergangenheit eher von Abschottung und Misstrauen geprägt.

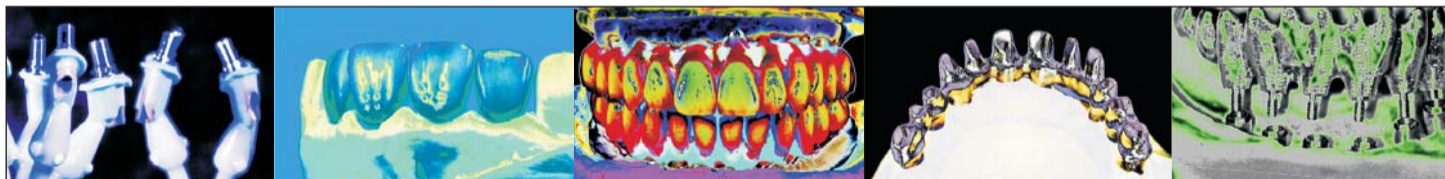
Fragen Sie sich also: Was ist Ihre Spezialität und was haben Sie in diesem Jahr schon getan, um Ihren Expertenstatus zu steigern?

Unsere Tipps haben Ihnen einen ersten Ausblick auf Ihre Möglichkeiten gegeben. Nun sind Sie an der Reihe: Arbeiten Sie kontinuierlich und auf verschiedenen Ebenen an Ihrem Expertenstatus. Schon bald werden Sie feststellen, dass nicht nur Ihr Bekanntheitsgrad deutlich steigt, sondern auch das

Ihr Wissen weiter. Schließlich hat ein Experte wie Sie Interessierten viel zu vermitteln. Verbessern Sie kontinuierlich Ihren Auftritt: Arbeiten Sie an Ihrem Redestil und lassen Sie sich von Grafik-Designern ansprechende und wirkungsvolle PowerPoint-Präsentationen und Unterlagen in einem stimmigen Corporate Design gestalten, das zu Ihnen passt.

Wissen in Ihrem Unternehmen sich stärker als bisher oder im Vergleich zum Wettbewerb entwickelt und festigt.

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 - Material der Wieland Dental + Technik
- alle Bestellungen werden in unserem Leipziger Labor gefertigt

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

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

ZT Der Autor



Dipl.-Betriebswirt (FH) Hans-Gerd Hebinck hat sich auf die betriebswirtschaftliche Beratung von Dentallaboren spezialisiert. Themengebiete in der Beratung sind u.a. die Unternehmensnachfolge, Finanzplanung, Marketingplanung und Mitarbeiterführung.

ZT Adresse

Matthias Godt
 Hans-Gerd Hebinck
 Dipl.-Betriebswirte (FH)
 Metzger Weg 13
 59494 Soest
 Tel.: 0172/2 74 54 44
 Fax: 0 32 12/1 10 61 97
 E-Mail: info@godt-hebinck.de
 www.godt-hebinck.de

Tipp 4: Online-PR und Social Media nutzen – Von neuen Medien profitieren

Betreiben Sie aktiv im Netz wirkungsvolle Online-PR. Dazu gehört mittlerweile wesentlich mehr als eine statische Website. Experten betreiben eine superdynamische Website und schreiben beispielsweise ein eigenes Blog. Ein Newsletter ist gut, aber heute längst nicht mehr alles.

Experten kennen auch die Social-Media-Netzwerke, die für ihre jeweilige Branche relevant sind. Regelmäßig und zielgenau platzieren sie dort ihre Einträge, um möglichst viele Verweise, Backlinks und Kommentare zu ihrer Person zu bekommen. Auf dem Weg zum Experten werden die meisten selbstständigen Zahntechniker irgendwann die Erfahrung machen, dass nur die konsequente Öffnung nach außen es ermöglicht, den „Turbo“

WIELAND



UNLIMITED DIMENSIONS ...

C-Box 
dimension

Markenbildung – Teil I: Als Dentallabor erkennbar sein und bleiben

Drei Experten skizzieren hier in aufeinanderfolgenden Beiträgen ihre unterschiedlichen Ansichten zum Thema Markenbildung im Dentallabor. In Teil I beschreibt Christoph Döhlemann, warum nur Menschen eine wirksame Marke schaffen können.

Ohne die Menschen im Dentallabor – von den Azubis bis hin zum Chef – entsteht keine Marke und bleibt auch keine eingeführte Marke stark. Denn welche Marketingmaßnahmen auch immer ausgedacht und realisiert wurden, sie basieren auf den Produkten und tatsächlichen Laborleistungen. Und dies alles wiederum beruht auf den Menschen, die in allen Bereichen eines zahntechnischen Labors arbeiten. Der Verlauf der Markenbildung ist also nur zu einem relativ geringen Teil vom Marketing abhängig, sondern vielmehr vom Tagesgeschäft des Dentallabors.

„Eine Marke wird nicht virtuell gebildet, sondern Markenbildung geschieht im Leben!“ Das sagte Manfred Schmidt, Vorsitzender des Instituts für Markentechnik mit

Sitz in Genf, im Rahmen eines Vortrages über Markenpolitik. Menschen machen Marken. Eine Marke kann nicht reduziert werden auf ein Warenzeichen im juristischen Verständnis. Sie ist auch weit mehr als das Image im kommunikativen Verständnis. Eine starke Marke kann man nicht über Nacht aus dem Boden stampfen oder wie ein Fertighaus hinstellen, sie muss wachsen und mit dem Verhalten der Mitarbeiter sowie mit dem Vertrauen der Kundschaft verbunden sein. Dann hat sie einen unschätzbaren Wert. Doch wie entsteht eine Marke?

Das Wort „Marke“ kommt von Markierung. Die Frage ist also, wie setze ich eine Markierung in dem Leistungsfeld, in dem ich mich

bewege? Wie schaffe ich es als gewerbliches Dentallabor, eindeutig erkennbar zu

auftritt, Farben, Logo sind ein wichtiger Part und dienen sowohl den Mitarbeitern als

dung zählt eines noch viel mehr: Leistungsbeschreibungen und schon realisierte Projekte zeugen von Qualität, auf die man sich verlassen kann und die beständig geboten wird ... doch dies geschieht einzig und allein von den Menschen, die im Labor und beim Zahnarzt vor Ort tätig sind.

Umgang im Tagesgeschäft definiert Marke

Die Qualität der Produkte und erbrachten Leistungen und vor allem der Umgang mit Kunden beeinflusst den Ruf auf Dauer weit mehr als jede Werbung. Das heißt der Laborleiter muss sich gemeinsam mit seinen Mitarbeitern nicht nur darüber Gedanken machen, was das Labor kann, welche Produkte und Dienstleistungen angeboten werden, sondern für welche Werte es steht. Wie ist die Kultur im Umgang miteinander und nach außen? Um als Marke erkannt zu werden, sollten Labore bewusst definieren, wie man mit anderen umgeht, mit Mitarbeitern, mit Lieferanten, mit Bewerbern, mit der Welt ... Solides Material, Fairness, anständige Preise und vereinbarte Terminvorgaben einzuhalten – oder eben nicht –, spricht sich herum und legt fest, welchen Ruf ein zahntechnisches Labor hat. Anders gesagt: Der Umgang im Geschäftlichen bestimmt den Wert einer Marke – zumindest zum großen Teil.

d. h. erst einmal die Bewusstheit des einzelnen Mitarbeiters herauszufinden. Dies umfasst die beiden Bereiche Körper und Geist, sonst geht es zunächst dem Menschen nicht mehr gut und dann auch dem Unternehmen schlecht. In einem Labor-Leitbild, der niedergeschriebenen Kultur sozusagen, macht man sich den Auftritt nach außen bewusst. Eines aber sollte dem Unternehmer in diesem Zusammenhang klar sein: Jeder Mitarbeiter ist in erster Linie ein Mensch mit all seinen individuellen Interessen und Vorlieben. Je bewusster sich also jeder einzelne Mitarbeiter mit der Kultur auseinandersetzt, umso intensiver wird er sie danach auch mit Leben erfüllen. Dann wird die Kultur zur einmaligen Marke und nicht zum Plagiat. Im Mittelpunkt der Marke steht immer der einzelne Mensch. Wenn Menschen ihr Berufsleben so gestalten können, dass sie sich wohlfühlen, können sie im Labor und für den Kunden die beste Leistung bringen. Und zur Leistung gehören nicht nur die sichtbaren Produkte, sondern auch der Umgang untereinander und nach außen. Er ist ein unsichtbarer Teil des Marketings. Eine der berühmtesten und weltweit bekanntesten Zigarrenmarken ist Davidoff. Zino Davidoff, schweizerischer Zigarrenhersteller sowjetischer Herkunft (1906 bis 1994), formulierte in seiner bescheidenen Art sein Leitbild so: „Ich habe kein Marketing gemacht. Ich habe immer nur meine Kunden geliebt.“



sein? Wie können mich (potenzielle) Kunden zuordnen? Geschäftsräume, Internet-

auch den Zahnärzten und deren Patienten als Orientierung. Doch zur Markenbil-

ANZEIGE

CAD/CAM?

Hier die Lösung!



Erprobte
Behandlungskonzepte



Individuelle
Praxisentwicklung

Professionelle Aus-
und Weiterbildung




Die CAD/CAM-Lösung mit mehr Optionen für Sie:

- Eine größere Bandbreite an Produktionsmöglichkeiten
- Zentrale und dezentrale Fertigung
- Kronen- und Brückengerüste

3i.incise™ bietet Ihnen optimale Lösungen für Ihre Fälle

- Profitieren Sie von 60 Jahren Erfahrung  / 
- 3i.incise™ Kronen- und Brückengerüste erhältlich in Zirkonoxid und Kobalt-Chrom
- Kostenlose 3i.incise™ Software-Kits für ProceraForte® Scanner
- Renishaw® taktil-optische Scanner und Fräseinheiten

Erweitern Sie Ihr Angebot durch 3i.incise™. Kontaktieren Sie noch heute Ihren  Gebietsverkaufsleiter oder Ihren Customer Service. Oder besuchen Sie uns online auf www.biomet3i.com



PROVIDING SOLUTIONS – ONE PATIENT AT A TIME™

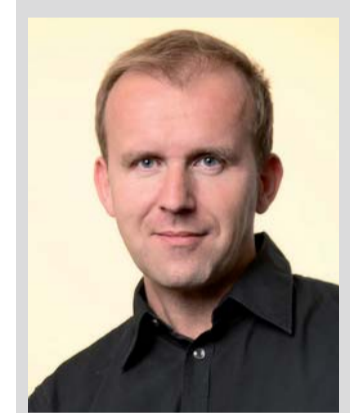


apply innovation™

Verbindliches Leitbild als interne Basis

Der Markt, also die Kundschaft, ist der „Brötchengeber“ der Marke. Er bezahlt die gesamte Wertschöpfungskette. Wenn die erbrachten Leistungen eines Labors alle (sprich Zahnarzt und Patienten) begeistern, stimmen Image und Leistung/Preis überein. Nur dann entstehen immer wiederkehrende Prozesse aus Anfragen, Beratung, Angeboten, Anpassung und Weiterempfehlung. Der Zahnarzt behält sein positives (Vor-)Urteil nur, wenn das Labor seine charakteristische Leistungsgeschichte weiterführt. Das erhält den Vertrauensvorschuss. Genau dazu braucht ein Labor motivierte Mitarbeiter und ein verbindliches Leitbild. Die Leitlinien sind die Richtschnur des Handelns und sollten für alle Mitarbeiter verbindlich sein. Die Kultur eines Labors ist dabei vergleichbar mit einem Mosaik, das sich aus lauter kleinen Bausteinen zusammensetzt. Auch im Unternehmen setzt sich die Kultur aus vielen solcher Bausteine in Form des Denkens jedes einzelnen Mitarbeiters zusammen. Will sich ein Labor also als Marke platzieren, ist es entscheidend, die Stärke der gemeinsamen Kultur zu nutzen. Um diese in einem Labor aufzubauen, ist es wichtig, fraktal anzufangen,

ZT Der Autor



Christoph Döhlemann ist seit 10 Jahren im Bereich Persönlichkeitsentwicklung als Trainer, Berater und Coach tätig. Als Experte unterstützt er Unternehmen dabei, ihre Organisation und Marktposition zu sichern und auszubauen. Im Mittelpunkt steht dabei jedoch immer der einzelne Mensch, ob Unternehmer, Führungskraft oder Mitarbeiter, und dessen Bewusstseinsgrad in den drei Ebenen Körper, Geist und Seele. Auf Grundlage der Budo-Kunst hat es Christoph Döhlemann, selbst seit 20 Jahren im Budo-Sport aktiv, geschafft, eine neue Sicht- und Herangehensweise in vielen Unternehmen zu etablieren, die diese auf die Herausforderungen der Zukunft exzellent vorbereitet.

ZT Adresse

Döhlemann Training & Beratung
Kirschbacherstraße 25
96052 Bamberg
Tel.: 09 51/29 72 60
E-Mail: info@doehlemann.de
www.doehlemann.de

WIELAND



METALLKERAMIK DER NÄCHSTEN DIMENSION

Reflex
dimension

- Creative Ceramic Box – Die kompakte Ergonomie
- Neu – Modul für Einschichtkeramik
- Persönlicher Schichtstandard durch individuelle Module
- Neu – Modul für 3D*- Farben
- Abstimmung auf alle Anforderungsprofile
- Exzellente Farbproduktion und Farbidentität
- Neue, brillante Modifier – optimale Farbeinstellung
- Neu – NP Safe – höchste Sicherheit auf NEM-Legierungen
- 10-Jahres-Garantie auf Haftverbund
- Neu – Universelle X-Malfarben

> ZENOTEC CAD/CAM > Dentallegierungen > AGC Galvanotechnik > X-Type Keramiken > www.wieland-dental.de

*Eingetragene Marke der Firma Vita, Bad Säckingen

Markenbildung – Teil II: So werden Dentallabore zur Marke!

Um Kunden zu begeistern, zählt nicht nur, was Sie machen, sondern wie Sie es machen. Unser Autor Ralf R. Strupat zeigt Ihnen, worauf Sie achten sollten.

Erst wenn Dentallabore mehr patienten- statt auftragsorientiert denken und handeln, wird aus dem nach außen oft verkündeten Marketing-Versprechen eine von innen heraus gelebte Marke – die des begeisterten und begeisternden gewerblichen Dentallabors, vom Chef über den Zahntechniker bis zur Sekretärin...

Dentallabore merken meist sehr schnell, wenn sie außergewöhnlich erfolgreich sind, nämlich daran, dass der Wettbewerb schneller als man vermutet, alles Gute kopiert. Alles ist kopierbar – nur Menschen sind es nicht. Deswegen gilt die Regel: Mensch-Erlebnis geht vor Material-Erlebnis. Geht es um die (Mund-)Gesundheit, können nur Menschen das Herz des Patienten gewinnen. Zumal die Verunsicherung bei der

Behandlungswahl und aufgrund der steigenden Zuzahlungen bei den Patienten inzwischen enorm ist. Produkte, Qualitäten, Lieferzeiten usw. werden immer ähnlicher. Oder, mit den Worten von Wirtschaftsberater Karl Pils gesprochen: „Wir haben zu viele ähnliche Firmen, die ähnliche Mitarbeiter beschäftigen, mit einer ähnlichen Ausbildung, die ähnliche Arbeiten durchführen. Sie haben ähnliche Ideen und produzieren ähnliche Dinge zu ähnlichen Preisen in ähnlicher Qualität.“ Will ein Dentallabor seine Kunden – Zahnärzte wie Patienten – begeistern, muss es Maßnahmen entwickeln, die kreativer, fröhlicher, interessanter sind als die bekannten. Wenn es ein Dentallabor versteht, den Kundennutzen mit einer klei-



nen aber entscheidenden Brise Begeisterung zu würzen, steht der Markenbildung nichts mehr im Wege.

Marken-Werte schaffen

Viele Dentallabore versuchen, immer alles neu zu erfinden. Lassen sich ausgefallene Marketing-Ideen einfallen, meinen bei der Werbung noch eins „draufsetzen“ zu müssen. Bei allen pfiffigen

Ideen, die Kunden erst einmal aufhorchen lassen, wird eine langfristige Begeisterung nur möglich sein, wenn das, was versprochen wurde, auch



in der täglichen Arbeit gelebt wird. Sich auf „alte“ Werte zu besinnen und individuell danach zu handeln, kann in der Wirtschaft zum Begeisterungs- und Markenfaktor werden. Gerade im Umgang miteinander, von Unternehmen zu Unternehmen, zwi-

schon Unternehmen, Mitarbeitern und Kunden sind gelebte Werte nach wie vor Stabilitätsgrößen. Patienten haben feine Antennen dafür, wo sie Wertschätzung erfahren – vom behandelnden Zahnarzt ebenso wie vom hinzugezogenen Zahntechniker. Jemanden wertschätzen kann aber nur, wer Werte nicht nur kennt, sondern sich selbst in seinem Denken und Handeln auch danach richtet.

Marken-Wert Nr. 1: Zuverlässigkeit

Sich auf jemanden verlassen, heißt, ihm vertrauen – ob beruflich, in Partnerschaften, Freundschaften oder Organisationen. Die Zuverlässigkeit, dass sich daran nichts ändert, kennzeichnet dieses gegenseitige Vertrauensverhältnis und wird zum Klebstoff beider Parteien. Dabei ist dies kein festgeschriebener Zustand, sondern ein Prozess, der ständiger Erneuerung bedarf. Nur Zahnärzte, die zuverlässig auf das Angebot eines Dentallabors vertrauen können, die ganze Aufmerksamkeit genießen, werden dauerhaft zu Kunden. Sie wollen sich darauf verlassen, dass mit ihnen achtsam und freundlich umgegangen wird. Sie wollen sich darauf verlassen, dass Angebote und Zusagen eingehalten werden, dass Lieferungen pünktlich erfolgen und dass Qualitäts-Standards beachtet werden.

Marken-Wert Nr. 2: Aufrichtigkeit

Aufrichtigkeit ist ein Merkmal der Ehrlichkeit und sollte zu den Grundwerten jedes Unternehmens zählen. Die Kunst besteht darin, eine positiv aufrichtige Haltung zu wahren und damit eine seriöse Basis für die Kundenbeziehung zu schaffen. Denn Kunden merken sehr schnell, wenn man ihnen unaufrichtig gegenübertritt. Natürlich bedarf es einiges an Gespür, um einem Patienten notfalls auch einmal die Wahrheit zu sagen. Aber genau dies ist die Aufgabe eines hochwertigen Dentallabors: Dem Patienten nett und deutlich aufzuzeigen, was sich von seinen Vorstellungen nicht realisieren lässt und welche Alternativen sinnvoller sind. Der Patient wird dies verstehen, wenn er merkt, dass Sie a) wissen, wovon Sie reden und b) Ihnen am Herzen liegt, dass er sich lange an seinem Zahnersatz o. ä. erfreuen kann.

Marken-Wert Nr. 3: Fairness

Fairness verbinden wir gerne mit dem Sport. Es gehört einfach dazu, sich an die Spielregeln zu halten; es gilt durch Fair Play den Gegner als Partner zu achten. Genauso selbstverständlich sollte Fairness in der Laborkultur verankert sein: gegenüber den eigenen Mitarbeitern, gegenüber den Zahnärzten und deren Patienten, aber auch gegenüber Mitbewerbern. Leider wird dieses Handlungsprinzip im harten Wettbewerb nur zu oft durch Ellenbogenmentalität und Rücksichtslosigkeit verdrängt. Ungeachtet dessen ist Fairness auch heute noch eine

Investition, die sich auszahlt, die das Klima und Image eines Dentallabors nicht unerheblich beeinflusst – nach innen und nach außen!

Neugierde mit Kommunikation stillen

„Kommunikation“ ist das Zauberwort. Gerade hier können Dentallabore systematisch an der Markenbildung arbeiten, und zwar indem sie alle Momente der Wahrheit – also alle Kontaktpunkte mit dem Zahnarzt sowie Patienten – der Reihe nach durchgehen und optimieren. „Momente der Wahrheit“ sind es darum, weil jeder Kontakt in den Augen des Kunden eine Aussage über die Qualität des Dentallabors macht. Die sechs häufigsten Kontaktpunkte sind:

- Begrüßung
- Beratung und Verkauf
- Telefonate
- Durchführung der Arbeit in der Praxis
- Verabschiedung
- Schriftliche Unterlagen

In allen Bereichen lässt sich der Feinheitsgrad der Begegnungsqualität erhöhen. Überlegen Sie: Welches Verhalten ist an jedem einzelnen Kontaktpunkt der übliche Standard? Mit welchem andersartigen Verhalten könnten Sie demgegenüber Zahnärzte/Patienten begeistern, weil diese es von anderen Dentallaboren nicht gewohnt sind und darum nicht erwarten? Indem Sie sich vom Durchschnitt abheben und sich anders – kundenorientierter – verhalten, werden Sie in der Wahrnehmung des Zahnarztes zum bunten Ei. Seien Sie mehr als ein gewerbliches Dentallabor – werden Sie zur Marke! **ZT**

ZT Der Autor



Ralf R. Strupat ist Umsetzungs-Spezialist für gelebte Mitarbeiter- und Kundenbegeisterung. Der Buchautor (Das bunte Ei) und Speaker begleitet mit seinem Team des BegeisterungsLandes Unternehmen aller Couleur auf dem Weg, schnell und dauerhaft eine neue Kultur zu etablieren. Dabei sieht er die Chef-Mitarbeiter-Kunden-Begeisterung als ganzheitlichen Ansatz – mit dem Ziel, dass Unternehmen sich von der Masse abheben, als buntes Ei zum Kundenmagneten werden.

ZT Adresse

STRUPAT.KundenBegeisterung!
Kreuzstraße 9
33775 Versmold
Tel.: 0 54 23/4 74 27-0
E-Mail: mit@begeisterung.de
www.begeisterung.de

ANZEIGE

NSK LABOR

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 Nm (Compact & Torquemodell)
- Leicht, ergonomisches Design, minimale Geräusch- und Vibrationsentwicklung
- Sie können zwischen 2 Mikromotoren und 4 Steuergeräten wählen: Tisch-, Knie-, Turm- oder Fußsteuergerät

ULTIMATE XL Komplettsset

1.490,- €*

SPARPAKET

PRESTO AQUA LUX
oder
PRESTO AQUA II
+
ULTIMATE XL

100,- €*
ZUSÄTZLICHER
PREISNACHLASS

PRESTO AQUA LUX LED

Präzision und Hochleistung

Schmierungsfree Luftturbine mit Wasserspraykühlung und LED

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

<p style="margin: 0;">PRESTO AQUA LUX mit LED Komplettsset</p> <p style="margin: 0;">1.895,- €*</p> <p style="margin: 0;">AKTIONSPREIS 1.695,- €*</p>	<p style="margin: 0;">PRESTO AQUA II Komplettsset</p> <p style="margin: 0;">1.449,- €*</p> <p style="margin: 0;">1.349,- €*</p>
--	--

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

*Alle Preise zzgl. MwSt. Angebot gültig bis 31. Dezember 2010.

Markenbildung – Teil III: Marketing = Name-Power + Spezialisierung

Nikolaus B. und Dr. Claudia E. Enkelmann vom Enkelmann-Institut beschreiben die nötigen Grundvoraussetzungen und Prinzipien, um als Dentallabor eine erfolgreiche und individuelle Marke zu kreieren.

Erfolg braucht einen Namen und die richtige Assoziation. Oder umgekehrt: Namen erzeugen Vorstellungen und kreieren bestimmte Bilder. Das prägt sich ein. Großartige Leistungen werden erst durch einen guten Namen bekannt und vor allem in die Welt hinausgetragen. Ohne diesen Namen ist auch die Leistung schnell vergessen. Der gute Ruf, das gewerbliche Dentallabor als Spezialist und Marke und der große Erfolg – das gehört langfristig zusammen, ist identisch.

Irrtümlich glauben wir, die größten Erfolgchancen hätten wir nur, wenn wir in möglichst vielen Bereichen unser Bestes geben. Auch im Dentalbereich gibt es immer noch viele Labore, die alles machen. Dies vermittelt irrtümlicherweise die

Sicherheit, jedem Zahnarzt und Patienten etwas bieten zu können. Doch gelingt dies wirklich? Gerade kleinere Dentallabore können so nicht glänzen – heute noch viel weniger als früher – weil sie weder in einer Nische als Experte erkannt werden noch vom Preis mit größeren Wettbewerbern mithalten können.

Ein Profil entwickeln

Erfolgreiche Dentallabore haben sich bereits entschieden – für eine Spezialisierung in drei Schritten:

- Sie heben sich vom Umfeld ab = Differenzierung
- Sie werden erkannt und zugeordnet = Identifizierung
- Sie sind begehrt = Profilierung

Alle anderen, die den Weg der sogenannten Mitte gehen, werden es zukünftig noch schwerer haben. Profilieren können Sie sich nur als Experte. Ein wesentlicher Faktor für die eigene Profilierung liegt in der besonderen Fähigkeit, für sich ein Fachgebiet zu entdecken, in dem man wirklich einmalig ist oder werden will.

Generalisten versus Spezialisten

Die Konzentration auf eine Sache ängstigt viele Menschen,

vermittelt ihnen ein Gefühl der Unsicherheit. Spezialisierung bedeutet für sie Einschränkung, denn sie haben Angst, sich auf eine Sache festzulegen. Dabei hat diese Methode erhebliche Vorteile. Ein Spezialist profitiert davon, dass er enormes Wissen in einem Bereich besitzt, die besten Kontakte zu Experten unterhält und sich dadurch einen guten Ruf erwirbt. Im Gegensatz zu den Generalisten, die überall mitmischen, die keiner richtig kennt und die ihre Energie sowie ihre Finanzen wahllos verstreuen, kommt er zu einem Ziel. Mit der Konzentration auf eine Sache ist beispielsweise McDonald's erfolgreich geworden: Das Unternehmen hat sich auf Fastfood im amerikanischen Stil spezialisiert. Seiner Grundidee ist das Unternehmen immer treu geblieben. Wo wäre McDonald's, stünde auch Schweinebraten auf dem Menü?

Spezialisten haben Erfolg

Schauen wir uns um, schärfen wir einmal den Blick, dann bemerken wir, wie erfolgreich Spezialisten sind. Eine Buchhandlung neben dem Dolmetscherinstitut hat sich auf fremdsprachliche Literatur spezialisiert; die Umsätze sind sehr gut. Ein Wellness-Institut direkt neben einem großen Konzern bietet Massagen ohne

Voranmeldung von früh bis spät in angenehmer Ambiente an. Viele Dentallabore besitzen Profi-Qualitäten, aber sie machen nicht viel daraus und bleiben No-Names. Wer all seine Talente ein wenig pflegt, ist vergleichbar mit einem ungeschliffenen Diamanten. Erst der Schliff macht den Wert aus – das gilt auch für Dentallabore. Mit einer klaren Entscheidung und der Konzentration auf ein Ziel erreichen Sie die Wirkung eines Laserstrahls! Zielen Sie jedoch mit einer Schrotflinte jeden Tag auf ein anderes Ziel, so verpufft die Energie.

ANZEIGE

ZAHNWERK
Frästechnik GmbH

5achs
simultan
Ab sofort

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

www.zahnwerk.eu

Name-Power

Erfolg braucht einen Namen und die richtige Assoziation. Oder umgekehrt: Namen erzeugen Vorstellungen und kreieren bestimmte Bilder. Um sich einen Namen zu machen, sich als Marke zu profilieren, helfen folgende acht Steps:

- Marktanalyse: Die Nische für Ihr spezielles Angebot als Dentallabor finden.
- Eigenanalyse: Wofür sind Sie (in Ansätzen vielleicht) bereits oder wollen Sie ein Spezialist sein? Auf welchem Gebiet könnten Sie sich am leichtesten als Experte etablieren?
- Erstellung des USP (unique selling proposition): Festlegung Ihres Spezialgebiets
- Identifikation mit dem Ziel: Warum ist dieses Spezialgebiet so wichtig? Was gefällt Ihnen daran so gut? Welchen Nutzen können Sie damit erbringen?
- Festlegung eines, Ihres größten, Ziels innerhalb Ihres Spezialgebiets.
- Konzentration auf das Ziel und Entwicklung von Strategien zur Verwirklichung.
- Arbeit an der Stärkung Ihrer einzigartigen Unternehmenspersönlichkeit, zum Strahlen bringen, die äußere Erscheinung optimieren (Outfit, Broschüren, Briefbogen etc.)
- Aufmerksamkeit auf sich ziehen: Events anbieten, Medienberichte, Vorträge halten etc.

Wer glaubt, ein hohes Niveau erreicht zu haben und sich auf seinen Lorbeeren ausruhen zu können, ist schnell out – denn die Welt dreht sich weiter und schneller als je zuvor. Einmalige Erfolge bleiben nicht lange im Gedächtnis haften. Hören Sie nicht auf, an Ihrem Unter-

nehmen zu arbeiten, an Ihrer Profilierung zu feilen, Ihren Markenauftritt zu verbessern, denn Schonung ist der schnellste Weg zum Abstellgleis!

ZT Der Autor



Nikolaus B. Enkelmann ist der wohl bedeutendste Erfolgstrainer im deutschsprachigen Raum. Mehr als eine Million Menschen besuchten in den letzten 40 Jahren seine Seminare. Gemeinsam mit seiner Tochter Dr. Claudia E. Enkelmann, einer ebenso gefragten Beziehungs- und Erfolgstrainerin, leitet er das Institut für Persönlichkeitsbildung, Rhetorik und Zukunftsgestaltung in Königstein im Taunus.

ZT Adresse

Enkelmann-Institut
Tel.: 0 61 74/39 80
Fax: 0 61 74/2 43 79
E-Mail: info@enkelmann.de
www.enkelmann.de

ZT Information

Die 5 wichtigsten Punkte zur Profilierung als Experte

1. Wer von allem etwas anbietet, hat als Experte nichts zu bieten.
2. Dentallabore müssen sich entscheiden: Menge oder Spezialisierung?
3. Spezialisierung bedeutet nicht Einschränkung, sondern sinnvolle Konzentration.
4. Eine klare Entscheidung und begeisterte Umsetzung der Nischenstrategie wirkt wie ein Laserstrahl.
5. Erfolgreiche Dentallabore machen sich einen Namen, werden zur Marke.

ANZEIGE

www.microtec-dental.de

...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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

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

aktivieren

Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

Bitte kreuzen Sie an:

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

Bitte senden Sie mir das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 156,00 €**
**Nur einmal pro Labor/Praxis. / zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei. Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

Was ist ein Content Management System (CMS)?

Ein Content Management System (CMS) kann die Arbeit einer Website-Erstellung extrem vereinfachen. Unser Autor Thomas Burgard bietet in seinem Beitrag einen fundierten Überblick und gibt auch Laien einen verständlichen Einstieg in das Thema „CMS“.

Einführung

Ein CMS oder auch WCMS (Web-basiertes CMS) ist prinzipiell ein System bzw. eine Software, mit dem Inhalte (das können einfache Texte oder auch multimediale Inhalte wie z.B. Bilder und Videos sein) für eine Internetpräsenz gemeinschaftlich (mehrere Personen) verwaltet und veröffentlicht werden können. Allgemein kann gesagt werden: Ein CMS ist ein Software-Werkzeug (Hilfsmittel), um Internetpräsenzen effektiv und effizient zu erstellen. Größere Webauftritte (z.B. www.siemens.de) können ohne ein CMS überhaupt nicht mehr gepflegt werden. Viele Inhalte müssen in kurzen Zeitabständen neu in die Website eingepflegt werden. Bestimmtes Personal, die als „Redakteure“ bezeichnet werden, stellen die Inhalte mit dem CMS ein. Sie benötigen dafür keinerlei Programmierkenntnisse und können sich somit voll auf die Texterstellung konzentrieren. Im Gegensatz dazu können sich die Webdesigner und Programmierer ganz auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren und sich um die Software kümmern.

Kostenersparnis

Bei der herkömmlichen Art des Webpublishing, also ohne CMS, fallen hohe Kosten bei Wartung und Pflege an. Die Entwicklung der Website nimmt dabei lediglich ca. 10% bis 15% der Gesamtkosten ein. Durch unterschiedliche Automatisierungsprozesse innerhalb eines CMS wird der Aufwand für Wartung und Pflege deutlich gesenkt. Schaut man sich die Funktionen von Content Management Systemen an, so sind bereits viele wichtige Funktionen, wie z.B. ein Rechtssystem, Benutzerverwaltung, Versionierung/Archivierung der Inhalte, Trennung von Inhalten und Layout etc., in der CMS-Software vorinstalliert.

Was ist nun der Unterschied zwischen einer Website ohne CMS und einer mit einem CMS?

Der große Vorteil eines CMS ist die **Trennung von Inhalt und Programmierung**. Der Inhalt wird bei einem CMS in der Regel in einer Datenbank gespeichert, die auf dem Web-space des Providers installiert wird. Es gibt aber auch CMS-Software, bei denen sogenannte „flat files“, also lesbare Textdateien für die Inhaltsspeicherung, statt einer SQL-Datenbank zum Einsatz kommen. Für größere Websites ist ein Datenbank-basiertes CMS auf jeden Fall die erste Wahl.

Inhalte sind statisch

Bei einer Website ohne CMS werden alle Inhalte direkt in die zum Browser geladenen HTML-Seiten eingebettet und liegen somit statisch vor. Mit dieser Technik wird viel Know-how benötigt und für Laien ist die Pflege (z.B. Einpflege von neuen Inhalten)

ten) einer bestehenden Website eigentlich nicht möglich.

Inhalte sind halbstatistisch

Bei halbstatistischen CMS wird die Website komplett statisch angelegt und an den Stellen in der Webpage, an denen

ANZEIGE

WECK Dental Technik
Fachlabor für Implantologie und Vollkeramik
Gerne planen wir auch für Sie!
Tel. (0212) 1 39 40 13 Lindgesfeld 29
www.weckdental.de 42653 Solingen-Gräfrath
Wir planen für Sie mit C. HAFNER.
C.H. IMPLANT med 3D

dann Inhalte dynamisch aus einer Datenbank geladen werden sollen, wird ein Stück serverseitiger Softwarecode integriert. Der Vorteil: Die Website kann statisch entwickelt (auch das Template) und die Inhalte können dann mittels Software-Schnittstelle dynamisch geladen werden.

Beispielprodukt für halbstatistische CMS:

- WebYep-CMS ? <http://www.obdev.at/products/webyep/index-de.html> (kommerzielles Produkt, arbeitet mit Flat File Technik)

Inhalte sind dynamisch

Bei CMS-basierten Websites werden die Inhalte beim Laden einer Webpage aus einer

die Dateiendung .php, .asp, .aspx, .jsp, .jsf, etc. Die Dateiendung ist bei CMS abhängig von der verwendeten Technologie. Die Endung .php zeigt an, dass die Webpage die Softwaretechnologie PHP verwendet. Die Dateiendung .asp verrät den Einsatz der Microsoft-Technologie „Active Server Pages“. Die Dateiendung .jsf wiederum zeigt den Einsatz der Java-Technologie „Java Server Pages“. Manchmal verrät der angezeigte Quelltext der geladenen Webpage das verwendete CMS. Manche CMS wie z.B. Typo3 oder Wordpress platzieren bestimmte Kommentare im Quelltext. Ist der CMS-Modus „lesbare URLs“ eingeschaltet, so ist nicht unbedingt zu erkennen, dass ein CMS verwendet wird. Prinzipiell lassen sich natürlich auch alle CMS-Funktionen mit einer geeigneten Software-Technologie selbst programmieren.

Wann lohnt sich der Einsatz eines CMS?

Bei den heutigen sehr weit fortgeschrittenen CMS-Technologien und der meist einfachen Handhabung der Content Management Systeme kann man durchaus behaupten, dass sich der Einsatz eines CMS immer lohnt, also auch bei kleineren Webauftritten.

Schaut man sich z.B. das sehr weitverbreitete CMS „Word-

press“ einmal an, so sind bereits viele professionelle Layouts bzw. Templates (beschreiben das Aussehen einer Page, z.B. die verwendeten Spaltenanzahl der Page) verfügbar. Die Benutzerführung ist extrem einfach und obendrein ist das CMS „open source“ und somit kostenfrei.

Client/Desk-top-CMS (auch als Desktop-CMS bezeichnet)

Wie bereits beschrieben, wird die CMS-Software komplett auf dem Desktop installiert. Das CMS verwaltet und speichert alle Inhalte auf dem Desktop-Rechner, und nach Fertigstellung der Website oder Webpage werden dann die Dateien auf den Webserver hochgeladen. Hierbei ist natürlich eine serverseitige Programmiersprache nicht notwendig. Ebenfalls wird keine Datenbank auf dem Webserver benötigt. Produkt-Beispiele:

- Web to ? <http://www.todate.de/>
- Zeta Producer ? <http://www.zeta-producer.com/de/index.html>
- Weblica ? <http://www.weblica.ch/>
- BuddyW ? <http://www.buddyw.de>

Server-CMS

Das auf dem Server komplett installierte CMS benötigt zwei Dinge:

- Eine serverseitige Programmiersprache (z.B. PHP, ASP, JSP ...)
- Eine serverseitige SQL-Datenbank (z.B. MySQL von Oracle) oder eine Flat File. Die SQL-Datenbank kann natürlich auch auf mehreren Servern verteilt sein.

Alle Daten werden in der Datenbank oder Flat File gespeichert und erst zur Ladezeit der Webpage in die Page eingebaut. Der Vorteil ist, dass alle Daten mittels Internet verwaltet werden können. Die meisten Content Management Systeme bieten zwei Schnittstellen an:

- CMS BackEnd ? Verwaltung der Inhalte/Daten.
- CMS FrontEnd ? Das ist die Webpage, die der Besucher sieht.

Serverseitige CMS sind im

www.silverstripe.org/ (Open Source)

Die Basisfunktionen eines CMS

Ein gutes CMS, ich möchte hier nur von serverseitigen CMS sprechen, sollte ganz

ANZEIGE

picodent
qualität proben bestimme know-how
pico-art
sen sation
0,015 % Expansion
Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

bestimmte Basisfunktionen enthalten, die auch den Einsatz der ausgesuchten CMS-Software dann entscheiden:

- Die CMS-Software muss auf einem Webprovider-Webserver einfach installierbar sein
- Layout und Inhalt müssen getrennt sein
- Die Benutzung des CMS muss ohne Programmierkenntnisse
- Personalisierte und situationsabhängige Ausgabe von Inhalten
- Eine Benutzerverwaltung mit Zugangsberechtigungen (Rechteverwaltung)
- Versionierung & Archivierung von Inhalten
- Inhalte können mit einem WYSIWYG-Editor (What you see is what you get) eingepflegt werden
- Medienverwaltung muss ein Hochladen von multimedialen Inhalten ermöglichen
- Formulare können mittels Formulargenerator automatisch erstellt werden
- Die CMS-Software muss auch um eigene Funktionen mittels einer Software-Programmierschnittstelle erweiterbar sein
- Die Funktionalität des CMS muss mittels sogenannter Plugins (Erweiterungen) erweitert werden können

Welches CMS eignet sich für den Einsatz?

Prinzipiell sollte der Einsatz eines CMS immer in Betracht kommen, da die heutigen Content Management Systeme entweder kostenfrei (Open Source) oder relativ günstig im Anschaffungspreis sind. Natürlich gibt es im Preis nach oben kaum Grenzen, aber in vielen Fällen ist die Anschaffung einer Open Source Lösung die richtige Wahl. Schaut man sich z.B. das kostenfreie Enterprise CMS „Typo3“ (prozessgesteuerte CMS-Produkte speziell für Unternehmen) an, so bietet das Open Source Produkt so alles, was man sich überhaupt vorstellen kann, ist jedoch für kleinere bis mittlere Webauftritte völlig überdimensioniert. Ein gutes CMS zeichnet sich nicht immer über seine Funktionsvielfalt aus, sondern eben auch in der einfachen Bedienbarkeit und flexiblen Erweiterbarkeit. Auch sollte man überprüfen, ob der Web-provider mit dem CMS-Pro-

dukt keine Probleme bereitet (kann das CMS überhaupt auf dem Webserver des Providers installiert werden?).

Von einem Desktop-CMS rate ich definitiv ab, da die Sourcen nur auf dem eigenen Desktop-Rechner verwaltet und gespeichert werden.

Scheut man den Einsatz einer CMS-Software, kann auch ein halbstatistisches CMS, wie z.B. das Produkt „WebYep“ (<http://www.obdev.at/products/webyep/index-de.html>) eingesetzt werden, da hier ein guter Kompromiss zwischen Kosten, Einarbeitungsaufwand und Funktionalität geschlossen werden kann.

Generell empfehle ich ein genaues Recherchieren und Überprüfen der CMS-Funktionalität. Die Größe, das Funktionsangebot, der Support und die Erweiterbarkeit der Website stellen hier die Entscheidungskriterien dar. Die ausgewählte CMS-Software sollte von der Herstellerfirma bzw. von der jeweiligen Community (bei Open Source Produkten) gut „supportet“ werden. Hier sollte man schauen, ob das CMS auch ein eigenes Hilfe-Forum im Internet anbietet. Bekannte Open Source Produkte wie z.B. „Typo3“ bieten einen umfangreichen Community-Support und ein Forum an. Zu jedem Problem finden sich Fragen bzw. Tipps & Tricks.

Fazit

Eine CMS-Software bietet für jeden Umfang einer Website eine kostengünstige und Workflow orientierte Möglichkeit, eine Unternehmens-Website zu erstellen und zu pflegen. Vor der Anschaffung eines CMS ist eine Einarbeitung (das gilt insbesondere für das auftraggebende Unternehmen) unbedingt notwendig. Nur so kann eine gute und vertrauenswürdige Kommunikation zwischen Auftraggeber und Software-Unternehmen stattfinden. Nehmen Sie

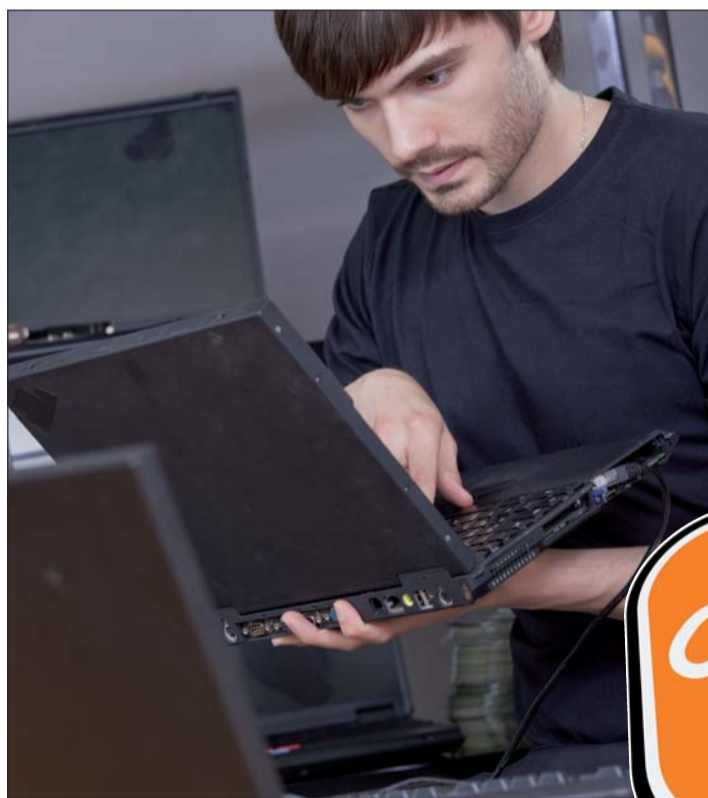
ZT Der Autor



Thomas Burgard entwickelt Applikationssoftware und professionelle Internetauftritte für Unternehmen.

ZT Adresse

Thomas Burgard Software-entwicklung & Webdesign
Dipl.-Ing. (FH) Thomas Burgard
Bavariastr. 18b
80336 München
Tel.: 0 89/54 07 07-10
E-Mail: info@burgardsoft.de
www.burgardsoft.de
burgardsoft.blogspot.com
twitter.com/burgardsoft



EIN MEILENSTEIN DER LABORTECHNIK

Die neue Laborturbine mit Licht von BPR Swiss



Einer von BPR Swiss patentierten Technologie verdankt der LED Carver eine bisher ungekannte Lichtstärke und Lichtqualität. Das schattenfreie und homogene Licht erlaubt es selbst kleinste Unebenheiten und Kratzer im zu bearbeitenden Material spielend zu erkennen.



Erleben Sie einen Meilenstein der Labortechnik.



B-PRODUCTIONS GMBH Internet: www.b-productions.com
DENTAL MOBILITY Telephone: +41 (31) 771 27 28
Dorfstrasse 10 - CH-3673 Linden Telefax: +41 (31) 771 27 18
SWITZERLAND e-mail: info@b-productions.com



Progenie funktionell und ästhetisch behoben

Der umgekehrte Frontzahnüberbiss, die Progenie, wird meistens vererbt; ein berühmtes Beispiel hierfür ist das österreichische Adelsgeschlecht der Habsburger. Auch ein Verfehlen der normalen Verzahnung beim Durchbrechen der bleibenden Frontzähne führt zur Progenie, die gleich im Jugendalter kieferorthopädisch korrigiert werden müsste. Die moderne Implantattechnik bietet auch hier ästhetische und funktionell einwandfreie Lösungen an, wie ZTM Guido Kirchberg zeigt.

In dem vorliegenden Fall litt die Patientin seit ihrer Kindheit unter der progenen Stellung ihrer oberen Frontzähne. Vor einigen Jahren ließ sie sich die Zähne ziehen und trug fortan eine Prothese – die Progenie war zwar beseitigt, aber ästhetisch und funktionell war sie mit dem Ergebnis nie glücklich (Abb. 1 und 2). Um diese unbefriedigende Situation zu ändern, entschied die Patientin sich für fünf vollkeramisch überkronte Implantate im Oberkiefer. In Zusammenarbeit mit ihrem Zahnarzt wählten wir das ASTRA-Implantatsystem. Klinische Studien belegen, dass die biomechanischen Vorteile des ASTRA-Implantatdesigns für ein stabiles marginales Knochenniveau sorgen und somit ein langfristiger ästhetischer Erfolg gesichert wird. Das ASTRA-Implantat hat, als erstes Implantat überhaupt, eine chemisch modifizierte Titanoberfläche. Diese bewirkt eine schnellere Knochenheilung und Knochenregeneration – und das Mikrogewinde sorgt für eine optimale Belastungsverteilung. Die konische Implantat-Abutment-Verbindung ist sehr passgenau und durch eine Vielverzahnung in jeder Position bestens gegen Rotation geschützt. Das garantiert einen sicheren und stabilen Halt. Ästhetische Vorteile bringt die besondere Formgebung der Schnittstelle zwischen Implantat und Aufbau, wodurch der Implantat Hals beim ASTRA-System eng von der Schleimhaut umschlossen wird. Das schützt den marginalen Knochen gegen Eindringen von Bakterien und verhindert so einen Knochenabbau und ein Freiliegen der Implantathälse.

Freilegen der Implantate und Abdrucknahme

Nach der Einheilphase der Implantate wird im nächsten Schritt der Abdruck mit den Modellimplantaten genommen. Die Interimsprothese wird herausgenommen und als erstes stellen wir fest, dass die Mundhygiene unserer Patientin besser sein könnte – normalerweise sind die Implantate sauber (Abb. 3). Jetzt werden die Gingivaformer entfernt, die Abdruckpfosten eingeschraubt und die Abdrucknahme vorbereitet (Abb. 4). Der individuell angefertigte Löffel ist auf das Wesentliche reduziert – der Gaumen ist dorsal frei gelassen und einen Griff benötigen wir dabei auch nicht. So ist der Indivlöffel einfach und bequem zu handhaben (Abb. 5). Die Schraubenkanäle werden mit Wachs verschlossen, damit kein Abdruckmaterial hineinläuft, und nun wird mit IMPREGUM der Abdruck genommen (Abb. 6). Der Abdruck ist gut gelungen und kann nun von uns im Labor weiterverarbeitet werden. Abbildung 7 zeigt auch sehr schön die konische Form und den sechskantigen Rotationsschutz des Implantatsystems. Im Labor schrauben wir die Laborimplantate in

den Abdruck und fertigen als erstes die Zahnfleischmaske an. Hierfür verwenden wir das



Abb. 1: Die ursprünglich progenen Verzahnung wurde durch Ziehen der Zähne und Tragen einer Klammerprothese behoben.



Abb. 4: Die Abdruckpfosten werden eingeschraubt und die Abformung vorbereitet.



Abb. 7: Bei der Herstellung des Löffels hätten wir im Bereich der Implantate ein bisschen mehr ausblocken müssen.



Abb. 10: Neben den nicht ideal gesetzten Implantaten wird uns auch der Kreuzbiss Probleme bereiten.



Abb. 13: Damit die Verblendungen nicht wegbrechen, sind die entscheidenden Punkte in stabilem Zirkon abgefangen.

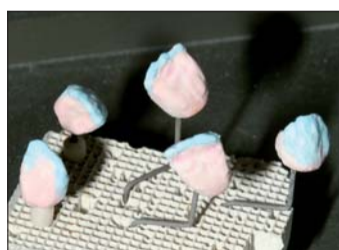


Abb. 16: Die Kronen sind geschichtet und fertig für den ersten Brand.



Abb. 19: Die fertiggebrannten Kronen auf dem Modell.

Material SHERAGINGIVAL. Dieses Zwei-Komponenten-Material wird mit einer Spezialkartusche und aufgesetzter Mischkanüle direkt in den Abdruck gespritzt. Vorher isolieren wir den Abdruck mit SHERASEPAL gegen Silikone und Polyäther, da die zahn-

fleischfarbene Silikonmaske sonst nicht vollständig aushärtet. Nach 15 Minuten ist



Abb. 2: Die alte Prothese ist ästhetisch und funktional völlig inakzeptabel.



Abb. 5: Unsere individuellen Löffel reduzieren wir immer auf das Wesentliche; alles Überflüssige quält nur den Patienten.



Abb. 8: Das Material für die Zahnfleischmaske spritzen wir mit einer Spezialkartusche und aufgesetzter Mischkanüle direkt in den Abdruck.



Abb. 11: Die aufbrennfähigen Aufbauten sind mit Keramik individualisiert. Am Fräsergrüt wurden sie 2° konisch gefräst und mit einer Stufe versehen.



Abb. 14: Die Stufen der keramisch individualisierten Aufbauten liegen deutlich unter dem Zahnfleisch.



Abb. 17: Der erste Brand ist in Form geschliffen und es bedarf nur noch weniger Korrekturen.



Abb. 20: Die Labialflächen der Kronen zeigen auf den Kieferkamm ...

das Material ausgehärtet und wir beschneiden die Enden mit dem Skalpell; so kann die Zahnfleischmaske leichter aus dem Modell genommen und wieder eingesetzt werden. Nun können wir unser Pindex-Modell wie gewohnt anfertigen (Abb. 8). Auf das

fertige Modell werden nun die aufbrennfähigen Abutments geschraubt und man erkennt



Abb. 3: Normalerweise sind die Implantate sauber – eine bessere Mundhygiene ist der Patientin zu empfehlen.



Abb. 6: Bei der Abdrucknahme ist immer darauf zu achten, dass die Schraubenkanäle mit Wachs verschlossen sind.

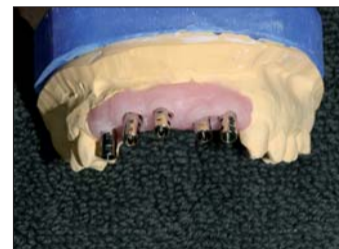


Abb. 9: Das fertige Modell mit den eingeschraubten Aufbauten. Hier schon gut zu erkennen, dass das Implantat in Regio 21 zu weit nach oral gesetzt wurde.



Abb. 12: Die individualisierten Aufbauten sind so gestaltet, dass die Zirkonkappen eine einheitliche Wandstärke haben werden und die Schichtstärke der Keramik bei jeder Krone annähernd gleich ist.



Abb. 15: Um in den fertigen Verblendungen keine sichtbare Kante der Zirkongerüste zu haben, schleifen wir schon in die Zirkonkappen eine Mamelonstruktur.



Abb. 18: Die Oberflächenstruktur ist herausgearbeitet und die Kronen fertig für den Glanzbrand.



Abb. 21: ... und die Inzisalkante bildet einen Kreisbogen in die Unterkieferumschlagfalte.

sofort, dass das Implantat für den Zahn 21 deutlich hinter dem Implantat 22 steht. Das erschwert leider unsere Arbeit, da wir für einen harmonisch verlaufenden Zahnbogen den Aufbau 21 nach vestibulär dicker gestalten und eventuell auf das Zirkon-

käppchen 22 mehr Keramik aufbrennen müssen. Das lässt die Krone insgesamt sehr dick werden und kann außerdem zu Farbunterschieden der beiden Einser führen (Abb. 9).

Individualisieren der Aufbauten

Nun wird die Arbeit einartikuliert und wir erkennen jetzt noch deutlicher, dass das Implantat in Regio 21 komplett falsch gesetzt wurde. Der Abstand zu 11 und 22 und die vestibuläre Ausrichtung stimmen hier überhaupt nicht. Die Stellung der anderen Implantate ist dagegen gut gewählt, besonders im Bezug auf den Übergang der Kronen 13 und 22 in den vorhandenen Kreuzbiss (Abb. 10). Die Aufbauten werden nun der Situation entsprechend gekürzt, zurückgeschliffen und zum Brennen vorbereitet. Danach brennen wir Keramik auf die Aufbauten; damit schaffen wir eine ideale Stumpfsituation für Zirkonkappen und die metallischen Aufbauten scheinen später nicht durch die vollkeramischen Kronen. Im Anschluss fräsen wir die keramisch verblendeten Aufbauten mit der wassergekühlten Turbine am Fräsergrüt konisch und versehen sie mit einer Hohlkehle, ganz so wie es den Anforderungen an Zirkonoxidkäppchen entspricht (Abb. 11). Individualisiert haben die Aufbauten jetzt eine einheitliche Länge, der Aufbau in Regio 21 steht nicht mehr ganz so weit hinter dem Aufbau von Zahn 11 und auch die Abstände zu den Nachbarimplantaten konnten wir gut korrigieren (Abb. 12).

Anfertigen der Zirkonkappen

Die Zirkonkäppchen für die Kronen fertigen wir mit dem Cercon smart-System von DeguDent. Die Schraubenkanäle werden hierfür mit Scanwachs verschlossen, und mit dem Scanner Cercon eye werden die Aufbauten berührungslos und oberflächenschonend mit einer Laserlinie abgetastet. Mit der Software Cercon art modellieren wir die Käppchen virtuell und senden diese Daten dann an die Fräseinheit Cercon brain. Die Käppchen müssen in der virtuellen Modellation so weit aufgebaut werden, dass der Schwerpunkt der Kronen in Zirkon abgefangen wird und nicht von den Verblendungen – das würde unweigerlich zu Brüchen und Sprüngen in der Keramik führen (Abb. 13). In der computergesteuerten Fräseinheit werden die Käppchen mit einem groben und einem feinen Fräser aus einem passenden, kreidig-weichen Zirkonoxid-Rohling in kürzester Zeit ausgefräst. Die Verbindungen der Käppchen zum Rohling werden anschließend mit einem Fräser entfernt und der dicke Rand der Zirkonkronenrohlinge wird vorsichtig ausgedünnt.

Anschließend platzieren wir die Käppchen in dem Sinterofen Cercon heat. In einem mehrstufigen Sintervorgang erhalten die Zirkonkronen dann bei 1.350 °C ihre ideale Festigkeit, wobei die Sinterschrumpfung im Vorfeld durch eine exakt berechnete Überdimensionierung beim Fräsen berücksichtigt wurde. Die gesinterten Käppchen werden nun auf ihre Passgenauigkeit hin überprüft und eventuelle Störstellen oder zu dicke Ränder mit der wassergekühlten Turbine korrigiert. Sind die Zirkonkäppchen fertig, wird die Zahnfleischmaske wieder eingesetzt. Hier ist deutlich zu erkennen, dass die Stufe der keramisch individualisierten Aufbauten schön unter dem Zahnfleisch liegt und somit keine Übergänge von den Kronen zu den Implantataufbauten zu sehen sein werden (Abb. 14).

Verblenden der Zirkonkappen

Die Zirkonkappen sind für die Verblendung so vorbereitet, dass eine Mamelonstruktur schon im Gerüst zu erkennen ist und wir eine einheitliche Keramischichtstärke auftragen können (Abb. 15). Die Kronen verblenden wir mit der speziell für Zirkonoxid entwickelten Keramik Cercon ceram kiss von DeguDent. Dieses Keramiksortiment besteht aus nur 73 statt der marktüblichen 110 bis 120 Massen. Diese Massenreduzierung erreichte DeguDent durch eine neue Einfärbung der Dentinmassen und des



ZT Kurzvita



ZTM Guido Kirchberg wurde am 30.08.1967 in Staaken (Berlin) geboren. 1984–1987 Fachschulstudium an der Med. Fachschule Potsdam. 1989–1990 Ausbildung zum Fachzahn-Techniker mit anschließender Prüfung. Januar 1991 Wechsel zur Ketterling Dentaltechnik GmbH. 1993–1994 Besuch der Meisterschule der Handwerkskammer Potsdam, Betriebswirtschaft und Ausbildung mit anschließender Prüfung. 1994–1995 Besuch der Meisterschule der Handwerkskammer Rostock Fachtheorie mit anschließender Prüfung in Theorie und Praxis. Ab 1995 Abteilungsleiter der Abteilung Edelmetall/Keramik, verantwortlich für Kundenbetreuung und Neukundenakquise. Seit Januar 2001 Teilhaber und einer der beiden Geschäftsführer der Ketterling Dentaltechnik GmbH. Zwischenzeitliche Mitarbeit bei der Einführung des Ducera Gold Systems der Firma DeguDent als Pilotlabor.

Opaker, eine zielgenauere Zuordnung der Intensiv- und Inzismassen und mit einer neu entwickelten Lehrmethode, die Farben, Effekte und Werkstoffe intelligent kombiniert und vom Anwender leicht umzusetzen ist. Das neue Komplettsystem passt in einen Koffer und alle Anforderungen an unsere Keramikrestaurationen können wir damit erfüllen.

Neben dem Basis-System stehen uns mit der „Ästhetik-Line-Individuell“ eine Vielzahl von zusätzlichen Farbnuancen zur Verfügung, mit der wir jede Zahnfarbe naturgetreu wiedergeben können. Die fertiggeschichteten Kronen stellen wir für den ersten Brand in den Ofen (Abb. 16). Die Brennparameter hier anzugeben scheint mir nicht interessant zu sein, da sich jeder Techniker seine eigene Brandführung erarbeitet und auch alle Öfen unterschiedlich brennen. Nur zur Information: DeguDent hat in seiner Gebrauchsanweisung für die Cercon ceram kiss eine Brennpfehlung für jeden handelsüblichen Ofen angegeben. Nach dem Brand schleifen wir die approximalen Kontaktpunkte ein und arbeiten die Form der Kronen heraus (Abb. 17). Mit dem zweiten Brand legen wir die endgültige Form und Länge der Kronen fest, und nachdem wir die Oberflächenstruktur eingearbeitet haben, sind die Kronen fertig für den Glanzbrand (Abb. 18). Mit dem Er-

gebnis nach dem Glanzbrand sind wir sehr zufrieden. Der leichte Überbiss der Kronen



Abb. 22: Die Stufe in der Unterkieferfront hatten wir in der Oberkieferinzisalkante zu wenig berücksichtigt. Eine Korrektur folgte später.



Abb. 25: ... und dementsprechend mussten wir einen erneuten Glanzbrand durchführen.



Abb. 28: Die Abutments entwickeln einen starken Druck auf die Papille; um die Interdentalräume so weit es geht zu schließen, ist das notwendig.

und der Verlauf der Schneidekanten wirken sehr natürlich (Abb. 19). Die Inzisalkanten sind dezent nach labial geneigt und bilden einen Kreisbogen zur Unterkieferumschlagfalte (Abb. 20 und 21).

Und dass die Inzisalkanten von Ober- und Unterkiefer parallel zueinander verlaufen,



Abb. 23: Da es nicht möglich war, den Übertragungsschlüssel im Ganzen abzunehmen, mussten wir ihn trennen. Die Anzeichnung hilft dem Behandler auch das Implantat 13 richtig einzusetzen.



Abb. 26: Der Überbiss im ersten Quadranten ist jetzt etwas größer ...



Abb. 29: Bis auf eine kleine Entzündung an 23 hat sich die Gingiva gut entwickelt und die Papillen haben sich schön ausgeformt.

rundet das ästhetische Erscheinungsbild ab (Abb. 22). Um die Implantate bei der Anprobe in der Praxis analog der Modellsituation positionieren zu können, fertigen wir einen Übertragungsschlüssel

aus Pattern Resin an. Aufgrund der Divergenzen der Implantate 12 und 13 mussten



Abb. 24: Nach der Einprobe waren kleine Korrekturen notwendig. Die Zähne 11, 12 und 13 mussten etwas verlängert werden ...



Abb. 27: ... und die Inzisalkanten von Ober- und Unterkiefer verlaufen nun parallel zueinander.



Abb. 30: Im Schlussbiss zeigt sich die gute Farb- und Formanpassung vom Ober- zum Unterkiefer.

wir den Übertragungsschlüssel hier trennen. Eine Markierung mit einem wasserfesten Filzschreiber ermöglicht dem Behandler trotz der Trennung die korrekte Position der Implantate zu finden (Abb. 23).

Einprobe in der Praxis

Bei der Einprobe in der Praxis stellten wir fest, dass die Schneidekanten der Kronen 11, 12 und 13 nicht dem Verlauf der Lippenschlusslinie folgten und wir sie dementsprechend etwas verlängern mussten.

Zurück im Labor, wurde diese Korrektur auch gleich vorgenommen (Abb. 24 und 25). Im Verhältnis zum Gegenbiss und bei leicht geöffnetem Artikulator ist die Korrektur gut zu erkennen (Abb. 26 und 27).

Nachdem die Implantataufbauten bei der zweiten Einprobe eingeschraubt waren, konnte man sehr gut anhand der Anämie bei den beiden Einsern erkennen, wie viel Druck die Aufbauten auf das Zahnfleisch ausübten (Abb. 28). Dieser Druck ist



Abb. 31: Der Zahn 22 wurde noch gekürzt und komplett außer Funktion gestellt.

aber auch nötig, damit die Papillen zwischen den Kronen kommen und die Lücken gut ausgefüllt werden. Ansonsten würden gerade die Einser zu breit und unnatürlich wirken. Direkt nach

der Einprobe sind die Lücken schon sehr gut geschlossen (Abb. 29 und 30). Als kleine Korrektur wurde der Zahn 22 noch etwas gekürzt und außer Funktion gestellt, nur leider haben wir davon kein Bild gemacht.

Fazit

Gesunde Zähne ziehen zu lassen, um die Gebissituation mit Implantaten und vollkeramischen Kronen ästhetisch und funktional zu verbessern, mag nicht jeder als sinnvoll erachten.

Aber in der heutigen Zeit, in der Schönheit und Ästhetik den sozialen Stellenwert bestimmen, kann man Patienten verstehen, die ihre Progenie durch eine solche Maßnahme beseitigen möchten.

Die moderne Implantatprothetik bietet die Möglichkeit, auch solchen Patienten wieder zu einem strahlenden Lachen zu verhelfen – und wir Zahntechniker haben einen großen Anteil daran. **ZT**

ZT Adresse

ZTM Guido Kirchberg
Ketterling Dental-Technik GmbH
Streitstraße 11-14
13587 Berlin
Tel.: 0 30/3 35 50 55
Fax: 0 30/3 35 50 31
E-Mail:
info@ketterling-dentaltechnik.de
www.ketterling-dentaltechnik.de

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

TOP AKTUELL- PRODUKTE FÜR IHREN ERFOLG

VINTAGE
MP



Ultrafeine Mikrokeramik für die Verblendung aller Aufbrennlegierungen im WAK-Bereich von 13,6 bis 15,2 x 10⁻⁶K⁻¹



VINTAGE
ZR

Hochschmelzende Feldspatkeramik für alle Zirkonoxid-Gerüste

VINTAGE
Art



Gebrauchsfertige fluoreszierende Keramikmalfarben für die interne und externe Maltechnik

CERAMAGE[®]
GUM COLORS

Mehr Natürlichkeit für die rot-weiße Ästhetik



ResiCem

Universelles adhäsives Befestigungssystem



AZ Primer

Speziell für Zirkon- und Aluminiumoxid



LITE ART

Lichthärtende Pastenmalfarben für individuelle Charakterisierungen bei Kompositen, Kunststoffen und konfektionierten Zähnen



SHOFU DENTAL GMBH

Am Brüll 17 · 40878 Ratingen
Telefon: 0 21 02 / 86 64-0 · Fax: 0 21 02 / 86 64-64
E-Mail: info@shofu.de · www.shofu.de

Das besondere Muffelsystem

ZTM Oskar Menner beschreibt im vorliegenden Beitrag, wie mithilfe eines besonderen Muffelsystems Energie- und Materialeinsparungen erzielt werden können.

Heute möchte ich über ein Muffelsystem berichten, welches aus meiner Sicht ein System mit Materialeinsparung (Einbettmasse und Flüssigkeit) und Energieeinsparung (Vorwärmtemperatur) und daher sehr vorteilhaft ist. Es handelt sich hierbei um Küvetten (planparallele Gefäße) aus Silikon in

für jegliche Gussobjekte ausreichend (Abb. 3). Das auf dem Gusstrichter für EM/EMF-Legierung festgewachste Gussobjekt, welches im Vertikalgussystem gegossen wird (Abb. 4). (Details hierzu wurden im Dentallabor 9/2008 veröffentlicht. Die Veröffentlichung kann auf der Homepage



Abb. 1

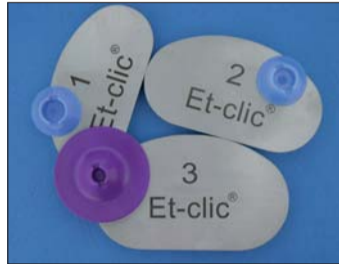


Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

drei verschiedenen Größen, dazugehörige Magnetplatten und einem Magnettrichter. Die Eigentümlichkeit der Silikonringe ist es, dass diese eine besonders raue Oberfläche besitzen. Dadurch kann auf den Einbettmassen eine größere Oberfläche erzeugt werden. Wie wir wissen, wirkt sich eine größere Oberfläche vorteilhaft auf das Vorwärmen der Einbettmasse aus. Die Silikonringe werden auf die Metallplatten aufgesetzt (Abb. 1). Die Magnetplatten werden aus „nichtrostendem magnetischen Metall“ hergestellt und sind

www.zahntechnik-a-z-menner.de nachgelesen werden.) Teleskoparbeiten werden zum Einbetten vorbereitet. In Abbildung 5 sieht man die Arbeiten ohne Muffelring, in Abbildung 6 sind diese mit Muffelring dargestellt.

Wo zeigen sich jetzt die vorteilhaften Einsparungen dieses Systems?

Bei der konventionellen Technik sind wesentlich mehr Arbeitsgänge erforderlich, was mit einem erheblichen Zeit- aber auch Energieaufwand verbun-

ventioneller Technik und der Vertikalgusstechnik (mit Lichtwachs hergestellte Modellgussplatten) und die hieraus entstandenen Einsparungen. Dieses Muffelsystem wird auch in einer runden Form angeboten, d.h. es entspricht den herkömmlichen Ringmuffeln (3'er, 6'er und 9'er). Der Unterschied besteht darin, dass beim Metallmuffelsystem immer ein Vlies als Muffelringeinlage eingelegt werden muss, damit die Einbettmasse frei und ungehindert ihre angesteuerte Expansion erreichen kann, außerdem kommt es immer zu einer Verzunderung des Metallrings. Die Reinigung der Ringmuffeln aus Metall: einfaches ausspülen unter fließendem Wasser reicht aus und die Silikonmanschette ist sofort wieder einsatzbereit. Das ganze Set mit einer Sockelplatte, Magnettrichter und drei Silikonmanschetten ist einfach und platzsparend verpackt (Abb. 7).

In den Abbildungen 8, 9 und 10 sind die drei Silikonringe mit der Sockelplatte und Magnettrichter dargestellt. Wie man sieht, benötigt man nur eine Sockelplatte und einen Magnettrichter, da man zwischen den einzelnen Teilen wechseln kann. Abschließend möchte ich mich bei allen bedanken, die zu diesem Artikel beigetragen haben. Für alle die Fragen zu diesem System haben, stehe ich gerne zur Verfügung.

ZT Adresse

ZTM Oskar Menner
Lärchenweg 8
79822 Titisee-Neustadt
Tel.: 0 76 51/50 88
Fax: 0 76 51/43 72
E-Mail: menner-zt@t-online.de
www.zahntechnik-a-z-menner.de

Materialverbrauch im Vergleich: Einbettmasse und Metall, bei Herstellung von Modellguss

1. bei konventioneller Modellation zu Lichtwachs
2. bei konventioneller Einbettung zu Et-clic

Einbettmasse – Einsparung

MOG täglich	Konventionelle Methode täglich			Lichtwachs täglich		Wöchentliche Ersparnis (1 Woche = 5 Tage)			Jährliche Ersparnis (1 Jahr = 45 Wochen)		
	Modell	Konter	Total	Et-clic Total	Spar-effekt	Konventionell in kg	Lichtwachs in kg	Spar-effekt in kg	Konventionell in kg	Lichtwachs in kg	Spar-effekt in kg
1 Stück	200 g	400 g	600 g	250 g	350 g	3	1,25	1,75	135	56,25	78,7
2 Stück	400 g	800 g	1.200 g	300 g	900 g	6	1,50	4,50	270	67,50	202,5
3 Stück	600 g	1.200 g	1.800 g	350 g	1.450 g	9	1,75	7,25	405	78,75	326,2
4 Stück	800 g	1.600 g	2.400 g	400 g	2.000 g	12	2,00	10,0	540	90,00	450,0

Metall – Einsparung

MOG täglich	Konventionelle Methode täglich		Lichtwachs täglich		Spareffekt täglich	Spareffekt wöchentlich (5 Tage)	Spareffekt jährlich (45 Wochen)
	Gusswürfel Stück	Gramm	Gusswürfel Stück	Gramm			
1 Stück	4	28 g	4	28 g	0 g	0 g	0 g
2 Stück	8	56 g	5	35 g	21 g	105 g	4.725 g = 4,725 kg
3 Stück	12	84 g	7	49 g	35 g	175 g	7.875 g = 7,875 kg
4 Stück	16	112 g	10	70 g	42 g	210 g	9.450 g = 9,450 kg

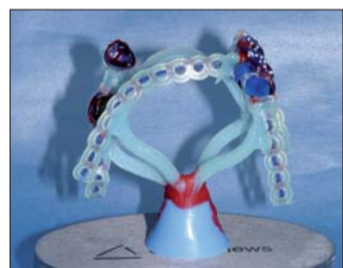


Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10

in folgenden Maßen erhältlich (Abb. 2):
Größe 1: 37 mm x 70 mm,
Größe 2: 43 mm x 78 mm,
Größe 3: 49 mm x 83 mm.

Die Gusstrichter werden durch ihre farbliche Kennzeichnung unterschieden: Hellblau steht für EM- und EMF-Legierungen. Titanlegierungen werden lila gekennzeichnet. Die Höhe der Silikonmanschetten (9 cm) ist

den ist. Ganz zu schweigen vom Materialeinsatz, für einen Klammermodellguss benötigt man dann ca. 600 g Einbettmasse. Im Gegensatz hierzu werden beim Et-clic-System, mit dem ich im Vertikalgussystem drei Modellgussplatten in eine Muffel setzen kann, zwischen 300 g bis 400 g Einbettmasse verbraucht. In den Tabellen sehen sie den direkten Vergleich zwischen kon-

ANZEIGE

NACHRICHTEN

AKTUELL UND INFORMATIV!

Fax an 03 41/4 84 74-2 90

Bestellung auch online möglich unter: www.oemus.com/abo

www.zt-aktuell.de

ZT Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Ja, ich abonniere die ZT Zahntechnik Zeitung für 1 Jahr zum Vorteilspreis von € 40,00 (inkl. gesetzl. MwSt. und Versand). Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraums schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum Unterschrift: _____

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

Datum Unterschrift: _____

Name: _____

Vorname: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon: _____

Fax: _____

E-Mail: _____

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 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 11/10

ZWL

ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT·LABOR



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 zahlreichen „Schöngestirnen“ 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!

Bestellung auch online möglich unter:
www.oemus.com/abo

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

Die perfekte Symbiose

Spannungsfreie individuell gefertigte Stegprothese oder Brücke können durch die Verbindung von XiVE TG und einer CAD/CAM-Versorgung kosteneffektiv und präzise hergestellt werden.

Mit festsitzenden, implantatgetragenen CAD/CAM-Stegprothesen oder -Brücken ersetzen Anwender die schlecht sitzenden schleimhautgetragenen Prothesen, welche meist zu erschwerter Phonetik und Nahrungsaufnahme führen. Sie verbessern so signifikant die Lebensqualität ihrer Patienten. Mit dem transgingivalen XiVE TG Implantat erzielt der Anwender eine ideale Primärstabilität in allen Knochenklassen. Gegenüber subgingival einheilenden Implantaten spart der Einsatz von XiVE TG bei CAD/CAM-Versorgungen deutlich Kosten. Die Prothetik passt aufgrund des einzigartigen CAD/CAM-Fräsverfahrens von DENTSPLY Friadent bei der Eingliederung spannungsfrei auf Anrieb. Diese höchst präzise und zudem sehr wirtschaftliche

kombinierte Lösung ermöglicht nach exakter Abdrucknahme einfaches Arbeiten ohne Nachjustierungen. Für Prothesen-Patienten ist die festsitzende, implantatgetragene CAD/CAM-Stegprothese oder Brücke eine äußerst interessante Behandlungsoption, da der Patient nach der Versorgung das Gefühl erhält, wieder wie mit „echten“ Zähnen kauen zu können.



XiVE TG CAD/CAM-Steg – Klinischer Fall: Oberarzt Prof. Dr. Germán Gómez-Román, Tübingen/DE, und ZTM Björn Roland, Klein-Winternheim/DE.

these oder Brücke eine äußerst interessante Behandlungsoption, da der Patient nach der Versorgung das Gefühl erhält, wieder wie mit „echten“ Zähnen kauen zu können.

Der Anwender hat die Wahl zwischen einer klassischen Stegversorgung auf vier Implantaten bis hin zu einer festverschraubten Brückenversorgung auf sechs oder mehr Implantaten. Mit der CAD/CAM-Versorgung auf trans-



Mit dem transgingivalen XiVE TG Implantat erzielt man eine ideale Primärstabilität in allen Knochenklassen.

gingivalen XiVE TG Implantaten nutzen prothetisch versorgende Zahnärzte und Zahn techniker alle Vorteile einer individuell gefertigten CAD/CAM-Versorgung bei gleichzeitig höchster Wirtschaftlichkeit. Voraussetzung für die erfolgreiche

Versorgung ist eine absolut präzise Abformung der klinischen Situation. XiVE TG geht mit einem einzeitigen chirurgischen Protokoll einher, welches für hohen Patientenkomfort sorgt – eine Freilegungs-OP ist bei XiVE TG nicht erforderlich.

Bei der prothetischen Versorgung entfallen aufgrund des transgingivalen Implantatdesigns zusätzliche Aufbauten. Die Abformung und Eingliederung der CAD/CAM-Brücke oder -Stegversorgung erfolgt auf Gingivaneiveau und ist dadurch besonders weichgewebeschonend. Die computergesteuerte Fertigung der Strukturen liefert ein Höchstmaß an Präzision und vermeidet die beim Gussverfahren aufwendigen Nachbearbeitungsschritte durch das Dentallabor. Der Anwender erzielt bei der Ein-

gliederung einen spannungsfreien Sitz der CAD/CAM-Versorgung und kann auf nachträgliche Anpassungen und daraus resultierende zusätzliche Patiententermine und -kosten verzichten.

Durch die zentrale Fertigung der Fräskonstruktion zum Festpreis ist ein kalkulierbarer zeitlicher und finanzieller Rahmen gewährleistet – zudem ist die Versorgung durch höchste Individualität geprägt.

Prothetischer Ablauf der CAD/CAM-Stegversorgung: Nach exakter Abformung sendet das Labor das Modell und die Zahnaufstellung an das DENTSPLY CAD/CAM-Center. Unter Mitwirkung des Dentallabors erstellt das CAD/CAM-Center den patientenspezifischen Designvorschlag. Dafür wurde zuvor die Zahnaufstellung ein-

gescannt und der Steg computergestützt konstruiert. Dem Zahn techniker wird der Konstruktionsvorschlag zur Freigabe auf digitalem Weg zugesandt und der Steg danach im DENTSPLY CAD/CAM-Center gefräst. Das Labor erhält nach etwa sieben Arbeitstagen, ab Auftragsbestätigung, den maßgefertigten Steg mit einer unübertroffenen glatten und homogenen Metallstruktur. **ZT**

ZT Adresse

DENTSPLY Friadent
Friadent GmbH
Steinzeugstraße 50
68229 Mannheim
Tel.: 06 21/43 02-0 10
Fax: 06 21/43 02-0 11
E-Mail: info@friadent.de
www.dentsply-friadent.com
ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

Digitale Abformung

Intraoral-Scannersystem Cadent iTero generiert präzisen, dreidimensionalen digitalen Abdruck ohne Einsatz von Pulver.

„Der konventionelle Abdruck wird in spätestens zehn Jahren keine Bedeutung mehr haben.“ Das meint der Zahnarzt Frank Hoffmann, der seit zwei Jahren in seiner Hamburger



Scannen ohne Puder. Die sogenannte konfokale Scantechnik ermöglicht sowohl eine supra- als auch die subgingivale Erfassung der Präparation.

Praxis intraorales Scannen mit dem System Cadent iTero praktiziert. Was sich provokant anhört, scheint bei näherer Betrachtung dieser Prognose so unrealistisch nicht mehr zu sein. Inzwischen sieht man das intraorale Scannen auch in der zahnmedizinischen Fachwelt als eine etablierte Technologie mit Zukunftspotenzial. Zurzeit sind verschiedene Systeme auf dem Markt. Ein Unterscheidungsmerkmal ist das Scannen mit oder ohne Puder, beziehungsweise Scanspray. Nach Auffassung von Hoffmann riskiert man bei der Verwendung von Puder oder Spray, die Aufnahme wiederholen zu müssen. Denn schluckt der Patient während des Scanvorgangs, muss unter Umständen das komplette Prozedere wiederholt werden. Dies wäre bei dem puderfreien System Cadent iTero nicht der Fall, denn die Aufnahmetechnik gestattet es dem Patienten, den Mund zwischendurch zu schließen und wieder zu öffnen. Grundsätzlich gilt, dass beim intraoralen Scannen mit Cadent iTero zahlreiche Schritte des analogen Prozesses entfallen und mögliche Fehlerquellen gegenüber der herkömmlichen Abformung außen vor bleiben. Die bekannten Probleme beim Entnehmen des Abdrucks, beim

Gießen der Modelle, beim Zerschneiden und Anpassen oder bei fehlerhaftem Abformmaterial sind damit passé. Präzise Abformungsergebnisse aufgrund genauer Vorlagen seien die Folge. Während der Abformung wird das Scanergebnis dem Behandler in Echtzeit auf dem Bildschirm dargestellt, sodass eventuelle Korrekturen sofort vorgenommen werden können. Für den Patienten entfallen mögliche Folgetermine, die bei der herkömmlichen Abformung nicht immer auszuschließen sind. Insgesamt käme es zu einem verbesserten und angenehmeren Gesamttablauf bei der Erstellung der prothetischen Versorgung. Patienten, bei denen eine elektronische intraorale Abformung vorgenommen wurde, bestätigten auf Nachfrage, dass sie zukünftig nur noch das digitale Scannen in Anspruch nehmen wollten. Die gesteigerte Patientenzufriedenheit und höhere Präzision bringen beträchtliche Zeit- und Kostenersparnisse, so das Dentalunternehmen Straumann, das seit Frühjahr 2010 Vertrieb und Support für Cadent iTero übernommen hat. Als Spezialist für digitale Arbeitsabläufe sehen die Freiburger dieses System als optimale Ergänzung in den Prozessen der CAD/CAM-Technologie. So könnten die generierten Daten der digitalen Abformung an die Straumann Cares Visual 6.0 Software im Dentallabor weitergeleitet und dort verarbeitet werden. Somit sei der gesamte Arbeitsablauf bis hin zur fertigen Krone reibungslos und komplett digital. **ZT**

ZT Adresse

Straumann GmbH
Jechtinger Straße 9
79111 Freiburg im Breisgau
Tel.: 07 61/4 50 10
Fax: 07 61/4 50 14 90
E-Mail: info.de@straumann.com
www.straumann.de
ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

ANZEIGE


Für noch mehr

Ästhetik und Stabilität

in der Vollkeramik –


Initial Zr-FS von GC.


Die neue Zirkonoxid-Verblendkeramik mit hohem Anteil an Feldspat!



Die zuverlässige, Feldspat basierte Zirkonoxid-Verblendkeramik für eine unvergleichlich natürliche Optik bei deutlich höherer Stabilität – auch nach mehrfachem Brennen.

- Hoher Anteil an besonders reinem, hochwertigem Feldspat.
- Für die Verblendung aller Arten von Zirkonoxid-Gerüsten geeignet.
- Keine Langzeitabkühlung.
- Hohe Standfestigkeit und glatte Oberflächen.
- Natürliche Ästhetik für hochbruchfeste Zr-Gerüste.





GC GERMANY GmbH
Tel. +49 6172 99 59 60
info@gcgermany.de
www.gcgermany.de

GC AUSTRIA GmbH
Tel. +43 3124 54020
info@austria.gceurope.com
www.austria.gceurope.com

GC AUSTRIA GmbH
Swiss Office
Tel. +41 81 7340270
info@switzerland.gceurope.com
www.switzerland.gceurope.com

Für weitere Informationen:
www.gcinitial.gceurope.com
Tel. 0 61 72/9 95 96-0
Fax 0 61 72/9 95 96-66
info@gcgermany.de

Flexibles Farb- und Schichtkonzept für viele Gerüststoffe

Mit der einzigartigen Formel „3-2-1-love“ erläutert jetzt DeguDent, was zeitgemäße Verblendtechnik ist. Denn mit dem Keramiksystem love ist es jetzt erstmals möglich, drei Gerüstwerkstoffe in zwei Farbstandards (alle 16 V- und alle 26 V-3D-Farben) mit nur einem Keramiksystem sicher und reproduzierbar zu verblenden.

Farbbestimmung im Labor bzw. Praxisalltag, das bedeutet in den allermeisten Fällen: Entweder kommen die V-Classic-Farben oder die V-3D-Farben zum Einsatz. Häufig ist es bisher allerdings nötig, dafür auch zwei Keramiksysteme vorzuhalten – eines pro Farbsystem. Mit dem weltweit einzigartigen Keramiksystem love ist das jetzt nicht mehr nötig. Mit love lassen sich alle Farben reproduzieren, ganz gleich mit welchem der beiden Systeme die Bestimmung erfolgt ist. Das bedeutet eine geringere Lagerhaltung und damit ein wirtschaftlicheres Arbeiten ohne Kompromisse beim ästhetischen Ergebnis. Denn love bietet alle gestalterischen Optionen für eine brillante Optik, die man sich als Zahn-techniker von einer Keramik

wünscht. Dazu benötigt man sogar nur rund die Hälfte der Massen eines klassischen

cheres Improvisieren – und mit ökonomisch gut kalkulierbarem Resultat. Auch hat



DeguDent-Keramiksystem love – jetzt für Zirkonoxid, Edel- und Nichtedelmetall.

Komplettsortiments. Damit ermöglicht love eine farbgetreue Schichtung ohne unsi-

sich im vergangenen Jahr sowohl in Computersimulationen als auch in Labor- und

Kausimulator-Studien an den Universitäten Aachen und Heidelberg gezeigt: Die Erfolgsrate von Zirkonoxidrestaurationen aus dem Gerüstwerkstoff Cercon base in Kombination mit Cercon ceram kiss und Cercon ceram love liegt bei Verwendung des herstellerseitig vorgegebenen Abkühlverfahrens auf dem Niveau der Metallkeramik.

Verarbeitungs- und Farbsicherheit, rationelle Anwendung und das alles bei voller Gestaltungsmöglichkeit – das entspricht genau dem Wunsch des Keramikers auch für Edelmetall- und NEM-Gerüste. Den Wunsch erfüllt DeguDent nun mit Duceram love. Diese Keramik eignet sich für Legierungen im WAK-Bereich von 13,8 bis 14,9. Das neuartige Frittende-

sign dieser Keramik ermöglicht Aufheizraten bei EM-Legierungen von 100 Grad pro Minute – und ein schnelles Abkühlen. Auf den Punkt gebracht: zwei Opakerbrände, zwei Dentinbrände und einen Glanzbrand in insgesamt nur 57 Minuten. Auch damit setzt Duceram love einen neuen Standard.

Mit der neuen Keramik Duceram love und der bewährten Cercon ceram love lassen sich nun Edelmetall, Nichtedelmetall und Zirkonoxid unabhängig vom verwendeten Farbstandard – V-Classic oder V-3D – mit einem einzigen Farb- und Schichtkonzept verblenden. Das ermöglicht vollendete Ästhetik und hohe Verarbeitungssicherheit, selbst bei minimaler Schichtstärke. Feinste Strukturen bleiben auch Mehrfach-

bränden ohne Abstriche erhalten. So lässt es sich mit dieser Keramiklinie so flexibel und zügig arbeiten, dass automatisch auch ein wirtschaftlich erfreuliches Ergebnis erzielt wird.

Wer love einmal unverbindlich testen möchte, fordert ein 1-Farb-Sortiment in A2 oder 3M2 kostenlos unter Telefon 0 61 81/59-58 69 an. Dieses Angebot gilt solange der Vorrat reicht.

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Kai Pfeiffer
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0 61 81/59-58 69
Fax: 0 61 81/59-56 92
E-Mail: Kai.Pfeiffer@degudent.de
www.degudent.de

Stark haftende und fräsbare Silikone

BRIEGELDENTAL stellt neues fräsbares Zahnfleischmaskensilikon vor.

Mit der ersten Zahnfleischmaske für Implantattechnik gelang es BRIEGELDENTAL nicht, in dem Silikonmarkt Fuß zu fassen. Erst mit der Verwendung von Härtematerialien konnte eine harte fräsbar Zahnfleischmaske entwickelt werden. Zahlreiche Kunden schätzen die besonderen Beschleifeigenschaften und das Nicht-Ausfransen des Materials. Stetige Tests bewiesen die außergewöhnliche Langzeitstabilität dieses Materials. Die Herausforderung war, zwischen dem harten Kunststoff und dem weichen Silikon eine Haftung zu schaffen. Dazu hat sich BRIEGELDENTAL in der Industrie umgeschaut. Bei bestimmten Fertigungsverfahren, bei denen früher mit Stahlblechen gearbeitet wurde, wird heute nur noch geklebt. Mit der außergewöhnlichen Klebkraft des Unterfütterungssilikon konnte ein optimaler Verbund erzeugt

werden. Die beiden Silikone erhalten Sie in einer Kartuschenform 50 ml zum Spritzen. Ver-



Unterfütterungssilikon erzeugt starken Haftverbund.

wendet wird hierfür der Dispenser (Pistole) DS50 1:1/2:1. In dem Unterfütterungsset befinden sich 1 x 50 ml Silikonkartusche + 6 Mischer pink + 4 ml Haftvermittler + je 5 ml Glanzlack A und B und je ein Pinselset mit Mischpalette. Bei der fräsbar Zahnfleischmaske erhalten Sie eine 50-ml-Kartusche und 6 blaue Mischkanülen.

Technische Daten:

- fräsbares Zahnfleischmaskensilikon (1 x 50 ml Kartusche + 6 Mischer blau), Mischzeit: entfällt, Verarbeitung: ca. 1:40 Min., Aushärzeit: ca. 3 Min., Endhärte: ca. 80 – 85 Shore A
- weichbleibendes Unterfütterungsmaterial (1 x 50 ml Kartusche + 6 Mischer pink + 4 ml Haftvermittler + 5 ml A und B Glanzlack + 1 Pinselset), Mischzeit: entfällt, Verarbeitung: ca. 1 Min., Aushärzeit: ca. 8 Min., Endhärte: ca. 27 Shore A.

ZT Adresse

BRIEGELDENTAL
David Christopher Briegel
Hauptstr. 9a
82054 Sauerlach
Tel.: 0 81 04/88 96 90
Fax: 0 81 04/62 92 44
E-Mail: info@briegeldental.de
www.briegeldental.de

Edelmetallfreie Legierung

Mit Wirobond® SG, einer nickel- und berylliumfreien Metall-Keramik-Legierung, lässt sich ein breites Spektrum zahntechnischer Versorgung abdecken – auch bei Herausforderungen wie großen Brückenspannweiten.

Die edelmetallfreie Kronen- und Brücken-Legierung Wirobond® SG ist nickel- und berylliumfrei und besonders attraktiv im Preis, da sie in einem optimierten Herstellverfahren legiert wird. Die Biokompatibilität von Wirobond® SG wurde durch ein neutrales Institut untersucht und bestätigt. Ein Bio-Zertifikat für diese Legierung liegt vor und bedeutet so

Sicherheit für Zahnarzt und Patient. Wirobond® SG überzeugt in der Verarbeitung und der sichere Haftverbund mit der Keramik ist gewährleistet. Weitere Legierungsmerkmale sind die hohe Warmfestigkeit und die geringe Wärmeleitfähigkeit. Wirobond® SG kann problemlos im BEGO-System verarbeitet werden.



Wirobond® SG ist eine Kobalt-Chrom-Aufrennlegierung, nickel- und berylliumfrei.

ANZEIGE

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

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

051 61
98 58 - 0

M AHLDEN
Dentallegierungen
Hanns-Hoerbiger-Straße 11
29664 Walsrode

- morgens gebracht - mittags gemacht -

ZT Adresse

BEGO Bremer Goldschlägerei
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
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

Fräsmaschinen für jeden Anspruch

Mit insgesamt vier verschiedenen Fräsmaschinen bietet CAD/CAM-Experte Hint-ELs für jeden Anspruch die passende Fertigungslösung „made in Germany“.

Zur Auswahl stehen dem Zahn-techniker die Hint-ELs easyCut, hiCut dmsX 4D und dmsX 5D sowie dmmx.

gesteigert! „Künftig profitieren Anwender der Fräsmaschinen aus dem Hause Hint-ELs von einer um das bis zu

von z.B. leistungsstärkeren Antrieben wäre nicht ausreichend: Damit die Fräswerkzeuge auch bei erhöhtem Tempo absolut präzise geführt werden, muss u. a. auch die Softwaresteuerung entsprechend angepasst werden. Perfekte Ergebnisse werden nur bei einem perfekten Zusammenspiel aller Einzelteile einer Fertigungseinheit erzielt.“

Interessierte Zahn-techniker erhalten detaillierte Informationen über die neuen Fräsgeschwindigkeiten sowie allgemein über das Produktsortiment bei Hint-ELs.

ZT Adresse

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



Hint-ELs Fräsmaschinen bieten künftig optimierte Fräsgeschwindigkeiten für verkürzte Fertigungszeiten.

Unterschiede bestehen z.B. hinsichtlich der Abmessungen und der Achsenanzahl. Gemeinsam ist ihnen neben der offenen Schnittstelle zu CAD/CAM-Komponenten anderer Hersteller eine hohe Leistungsfähigkeit für beste Effizienz – und diese wird nun durch optimierte Fräsgeschwindigkeiten weiter

Dreifache erhöhten Fräsgeschwindigkeit und somit von verkürzten Fertigungszeiten für eine noch effizientere Fertigung von Zahnersatz“, kündigt Feri Nadj, Sales Manager bei Hint-ELs, an. „Erreicht wird dies durch Modifikationen von sowohl der Hardware als auch der Software. Denn allein die Installation

Neue Öfen über das iPad bedienen

Die neuen Öfen von DEKEMA können mit dem iPad, iPhone und iPod touch (Apple) uneingeschränkt bedient werden.

Die DEKEMA Öfen können ab sofort uneingeschränkt über iPad, iPhone und iPod touch (Apple) programmiert und kontrolliert werden – mit einer komfortablen VNC (Virtual Network Computing)-App, die gratis im iTunes-Store erhältlich ist. Aber nicht nur die Geräte von Apple erlauben dieses Kunst-

stück: Jeder PC und jedes mobile Gerät mit einem Java-fähigen Internet-Browser kann für das Aufrufen der übersichtlichen grafischen Benutzeroberfläche verwendet werden.

Derzeit unterstützen die Sinteröfen AUSTROMAT µSiC und AUSTROMAT baSiC sowie die Press- und Brennöfen AUSTROMAT 354 press-i-dent und AUSTROMAT 424 die VNC-Verbindung. Über diese kann mit den DEKEMA Öfen nun besonders einfach auf die DEKEMA Datenbank mit mehr als 20.000 hinterlegten Sinter-, Brenn- und Pressprogrammen zugegriffen werden. Zudem können bei Bedarf auch mehrere Öfen gleichzeitig angespro-

chen werden und sogar das Starten bzw. Stoppen von Brennprogrammen ist nach Freigabe durch den Anwender möglich.

Dank der innovativen Netzwerkanbindung der DEKEMA Öfen gehört die mühselige Arbeit der Programmierung unterschiedlichster Verarbeitungsprozesse der Vergangenheit an und die Bedienung erfolgt noch flexibler. Wer die VNC-Anwendung für seine Öfen kostenlos freischalten lassen möchte, wendet sich einfach an seinen zuständigen DEKEMA Service-Partner.

ZT Adresse

DEKEMA
Industriestraße 22
83395 Freilassing
Tel.: 0 86 54/46 39-0
Fax: 0 86 54/6 61 95
E-Mail: info@dekema.com
www.dekema.com



DEKEMA Öfen über iPad, iPhone und iPod touch (Apple) programmieren und kontrollieren.

Universell einsetzbare Einbettmasse

Nach der Einführung der Spezialeinbettmasse rema® TT für die Teleskoptechnik im edelmetallfreien Bereich, wurde mit der Neuentwicklung rema® CC der Beweis für höchste Präzision auch bei CoCr-Legierungen angetreten.

rema® CC ist die universell einsetzbare Einbettmasse für alle Anwendungen – ohne Wenn und Aber. Gleich, ob EMF-Legierungen oder Legierungen aus Edelmetallen, auch bei Presskeramiken zeigt dieses Universalprodukt keine Schwächen. Passgenaue Konstruktionen, auch über größere Spannen, insbesondere im edelmetallfreien Bereich zu erzielen, war bisher keine Selbstverständlichkeit. rema® CC besticht durch eine sehr angenehme Verarbeitung. Dünnflüssigkeit, eine lange Verarbeitungszeit und ein sehr weiches Ausbettverhalten sind nur einige der Vor-

teile. Eine hohe Wirtschaftlichkeit wird



rema® CC, eine Einbettmasse, die universell einsetzbar ist.

durch gesenkte Vorwärmtemperaturen erreicht. Dentaureum legt aber nicht nur Wert auf eine hervorragende Produktqualität. Hilfestellungen und Informationen rund um das Know-how zur Erzielung passgenauer Güsse

werden begleitend über das brandneue rema® CC-Kompendium „Der passgenaue Guss“ gegeben. Darüber hinaus wird als Bestandteil eines Einführungs-Sets ein nützlicher Präzisionsprüfkörper angeboten. Attraktive Einführungsangebote inkl. Klimaschrank runden das Serviceangebot rund um rema® CC ab. **ZT**

ZT Adresse

DENTAUREUM 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@dentaureum.de
www.dentaureum.de

Laborturbine mit LED-Licht

Mit der eleganten Laborturbine LED Carver gelingt B-PRODUCTIONS eine bedeutende Innovation, die für Zahntechniker eine große Erleichterung ihrer täglichen Arbeit darstellt.

Aufgrund einer neuartigen, durch BPR zum Patent angemeldeten Technologie, bietet der LED Carver als erste Turbine überhaupt ein absolut schattenfreies und homogenes Lichtfeld. Dies bei einer maximalen Lichtstärke von unglaublichen 45.000 Lux! Die zuschaltbare Lichtfunktion des LED Carvers erlaubt dem Zahntechniker, kleinste Unebenheiten und Riefen im zu bearbeitenden Material spielend zu erkennen. Selbst die Dicke des Materials kann wesentlich einfacher abgeschätzt werden und erstmals wird der Zahntechniker Arbeiten im Innern des Zahns unter perfekten Lichtverhält-



Laborturbine LED Carver bietet perfekte Lichtverhältnisse.

nissen vornehmen können. Dabei kann der Zahntechniker die im individuellen Fall benötigte Lichtstärke bequem über eine stufenlose Dimmfunktion regulieren. Neben

diesem Meilenstein der Labortechnik besitzt der LED Carver alle Vorteile, welche die Laborturbinen von BPR weltweit erfolgreich gemacht haben. Das hohe Drehmoment erlaubt auch ein Arbeiten bei hohem Anpressdruck. Der sehr präzise Spray kann wie beim Hydro-Air Carver bequem über einen Schalter am Handstück ein- und ausgeschaltet werden. **ZT**

ZT Adresse

B-PRODUCTIONS GMBH
DENTAL MOBILITY
Dorfstr. 10
CH-3673 Linden
Tel.: +41-31/771 27 28
Fax: +41-31/771 27 18
E-Mail: info@b-productions.com
www.b-productions.com

Der sanfte Soft Cutter

Neuer Soft Cutter von Komet/Gebr. Brasseler ermöglicht metallschonendes Ausarbeiten von Kunststoff bei Teilprothesen und die KFO-Technik.

Eigentlich sind die Fräser von Komet/Gebr. Brasseler für extreme Schärfe und langanhaltende Schnittfreudigkeit bekannt. Wenn es sein muss, geht man beim Spezialisten für rotierende Schleifwerkzeuge aber auch schon mal einen ganz anderen Weg. Für die Kieferorthopädie und die Teilprothetik zum Beispiel: Dort werden Metalle und Kunststoffe zu Funktionsreglern oder herausnehmbaren Prothesen verbunden. Üblicherweise werden dabei die Kunststoffan-

forderungen der Struktur sind dabei mögliche Folgen. Gerät man beim Ausarbeiten mit einem Metallfräser gar in den Kasten eines Geschleßes, ist rasch das kostspielige Verbindungselement zerstört und die ganze wertvolle Arbeit muss komplett neu angefertigt werden.

Dies lässt sich vermeiden! Der neue Soft Cutter (SC1. 104.055) von Komet/Gebr. Brasseler löst das Problem, denn statt komplett aus Metall, ist sein speziell geformtes Arbeitsteil aus Hightech-Werkstoffen hergestellt. Er erlaubt das Bearbeiten von Dentalkunststoffen im Übergangsbereich zu Drähten und anderen Metallelementen, ohne die Metalloberflächen versehentlich zu verletzen oder aufzurauen. Das macht den neuen Soft Cutter zum Star unter den Werkzeugen für die KFO- und Kombinationsprothetik und in jeder Zahnarztpraxis und jedem Dentallabor absolut unentbehrlich.

Gebr. Brasseler in Lemgo verfügt über eines der größten Herstellerlieferprogramme an rotierenden Instrumenten und Systemen für Zahnärzte und Zahntechniker. Die Produktqualität drückt sich in

innovative Schneidegeometrien, ermüdungsfreies Arbeiten und lange Standzeiten der Instrumente aus. **ZT**



Der neue Soft Cutter von Komet/Gebr. Brasseler für die Teilprothetik und KFO lässt Drähte und Klammern in Ruhe.

teile erst ganz zum Schluss der Herstellung fein ausgearbeitet.

Umso ärgerlicher ist es, wenn der Zahntechniker dabei mit seinem Werkzeug aus Versehen das Metall der filigranen KFO-Drähte oder gegossener Klammern berührt. Dann ist die Oberfläche des Metalls schnell unansehnlich und muss unter oft kunststoffschädlicher Hitzebildung wieder neu ausgearbeitet und auf Hochglanz poliert werden. Schwä-

ZT Adresse

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

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

ANZEIGE

absolute Ceramics matchpoint Scan und Design auf höchstem Niveau

absolute Ceramics matchpoint ist das Komplettsystem zum einfachen Scannen und Gestalten von hochwertigen Restaurationen in Ihrem Dentallabor.

Mit komfortabler Bedienung, praktischen Software-Features, einem breiten Indikationsspektrum und geringen Investitionskosten ist absolute Ceramics matchpoint die richtige Entscheidung für Zahntechniker.

Gerne beraten wir Sie zum Einsatz in Ihrem Labor.

absolute Ceramics matchpoint:

- für Vollkeramik- und Metallkeramik-Restaurationen
- für Einzelrestaurationen und bis zu 6-gliedrige Infix-Brücken
- für das Scannen von Abformungen und Modellen
- für nahezu alle Dentalgipse geeignet
- für die Herstellung von Gerüsten und vollen anatomischen Zahnersatz
- als offenes und geschlossenes System erhältlich



Weitere Informationen unter www.absolute-ceramics.com oder über die kostenfreie Service-Nummer 0800 93 94 95 6.

Das Erfolgssystem für den Zahnarzt.

biodentis GmbH, Weifenföhrer Straße 84, 04229 Leipzig

absolute.
CERAMICS

Einfach nur Zahntechnik

Am 26. Juni fand in Köln ein Zahntechniker-Kongress unter dem Motto „Einfach nur Zahntechnik“ statt – ohne Sponsoren und Industriebeteiligung. ZTM Jürgen Sieger beschreibt seine individuellen Eindrücke dieser Veranstaltung.

Durch die Empfehlung von ZTM Ernst Oidtmann bin ich auf die Veranstaltung „Einfach nur Zahntechnik“ aufmerksam geworden. Den ersten Eindruck bekam ich auf der Homepage <http://www.einfach-nur-zahntechnik.de/>. Es wurde die reine Fortbildung versprochen ohne das gewohnte Drumherum, also keine Sponsoren, keine Dentalausstellung und ein minimaler Organisations- und Kostenaufwand. Angekündigt wurden zwölf Vorträge, in denen neun Fälle präsentiert werden sollten. Nachdem ich die Referentenliste und die geplanten Vorträge gesehen hatte, war für mich klar, das wird eine interessante Veranstaltung. Kurzentschlossen meldete ich mich im Internet an. Es war die einzige Möglichkeit der Anmeldung und sie wurde von 428 Teilnehmern genutzt, sodass am 26.6.2010 der Vortragssaal in der Industrie und Handelskammer in Köln bis auf den letzten Platz gefüllt war. Reine „Mund zu Mund“-Propaganda hatte dafür gesorgt, diesen Insidertipp an die

interessierte Zahntechniker-Community zu transportieren. Überhaupt hatte ich das Gefühl, dass sich während der Veranstaltung ein Wir-Gefühl und ein gewisser Stolz auf die Leistungsfähigkeit der deutschen Zahntechnik ausbreitete.

Keine Gegenveranstaltung

Den Auftakt machte Jürg Stück. Er stellte klar, dass die Veranstaltung keine Gegenveranstaltung sei, sondern eine Ergänzung zu den Aktivitäten der Industrie. In seinem Vortrag schilderte er den Wandel von der reinen Schmerzbehandlungspraxis der Nachkriegsjahre zur zeitgemäßen Praxis, in der Ästhetik und Zuwendung zum Patienten eine große Rolle spielen. Nach seiner Ansicht muss das moderne Dentallabor synchron mit dieser Entwicklung beim Patientenkontakt in der Lage sein, Standards in der Hygiene einzuhalten. Die Intimsphäre der Patienten muss gewahrt sein und die

Grundregeln eines zielführenden Beratungsgesprächs müssen auch vom Labor beherrscht werden.

Christian Vordermayer arbeitet seit zehn Jahren mit Zirkoniumdioxid. Er wies unter anderem darauf hin, dass die

digitale Mundscan ist momentan die einzige Möglichkeit, die Mundsituation direkt zu digitalisieren. Herr Klar sieht die aktuellen Systeme als Übergangslösung, da nach seiner Ansicht in fünf bis sechs Jahren auch CT-Scan-

Kombinationsarbeit zur Implantatarbeit und zurück zur Kombi. Im vorgestellten Fall hat er individualisierte Lithiumdisilikat-Zähne verwendet, die er mit Composite an den Sätteln befestigt hat. Wie und mit welchen Mitteln in sei-

weiter annähert, ist es besonders wichtig, neben der BEL (gesetzlich) ein BEB (privat) Leistungsverzeichnis zu haben, das für alle Nicht-Kassenleistungen, egal ob Privat- oder Kassenpatient, bei vergleichbaren Leistungen gleiche Preise hat. Für die Kommunikation mit Zahnarzt und Patient gilt: stimmt die Information, die Beratung und die Qualifikation, baut sich ein Vertrauen auf, das eine langfristige Zusammenarbeit möglich macht.

Herr Oidtmann hält es für wichtig, dass gestandene Laborinhaber ihr Wissen an junge Unternehmer weitergeben. Sie könnten als Mentoren beratend tätig sein und mit ihrer Erfahrung mithelfen, junge Betriebe auf einen erfolgreichen Weg zu führen. Mehrere Referenten bekundeten ihre Bereitschaft dazu.



Über 400 Teilnehmer folgten den Referenten der puristischen Veranstaltung.

Aufheizzeiten und Abkühlphasen bei Zirkon, insbesondere bei massiven Gerüsten, wesentlich verlängert werden müssen, um Chipping vorzubeugen.

In seinem Vortrag schilderte Otto Prandner seine Kommunikation mit den zu versorgenden Patienten. Im intensiven Gespräch mit den Patienten wird, oft mit wenigen aber wirkungsvollen Mitteln – wie zum Beispiel dem Bemalen eines Zahnes mit schwarzem Filzstift, um ihn kürzer erscheinen zu lassen –, eine Vision der geplanten neuen Ästhetik entwickelt. Die Gingiva Esthetik-Line und die Übereinstimmung der Größe der oberen Ier mit der sagittalen Breite der Unterlippe wurden als ästhetische Richtlinien von ihm beschrieben.

Digitaltechnik als Hilfsmittel

Kurt Reichel befasste sich in seinem Vortrag mit der Digitaltechnik und ihrer Auswirkung auf die Zahntechnik. Die Digitaltechnik müsse als ein Hilfsmittel begriffen werden, das den Zahntechniker in seiner Arbeit unterstützt. Zum Beispiel könne eine geschliffene vollanatomische Lithiumdisilikatkronen durch Cut-back und Nachschichten ästhetisch optimiert werden. Das Problem, dass beim Einscannen von Stümpfen und Modellen Kanten nur ungenau, also abgerundet dargestellt werden, wird in Zukunft durch eine intelligente Datennetzberechnung ausgeglichen. In den Kurven wird das Netz dichter und auf den Flächen mit wenigen Knotenpunkten berechnet.

Als Spezialist für die CAD/CAM-Technik zeigte Herr Andreas Klar, wozu moderne Konstruktionsprogramme heute in der Lage sind. Er spannte den Bogen von Kronen, Brücken und Implantatkonstruktion über Funktionsdiagnostik, den digitalen Artikulator bis zur virtuellen KFO-Planung und Modellgusskonstruktion. Der

ner eingesetzt werden, um digitale Abdruckdaten zu erheben. Eine Kombination von Fräsung und Funkenerosion wird in seinem Labor eingesetzt, um eine optimale Passung von Abutment-Konstruktionen zu erreichen.

Alternative zum Implantat

Herr Uli Schoberer zeigte in seinem Vortrag die Möglichkeiten der einflügeligen Marylandbrücke als Alternative zum Implantat auf. Nach seinen Ausführungen hat die einflügelige Marylandbrücke eine wesentlich bessere Überlebensrate als die zweiflügelige Variante. Auch die Systematik des richtigen Zementierens wurde behandelt.

Annette von Hajmasy erläuterte in ihrem Vortrag, dass die heute gebräuchlichen Feinstpartikel-Hybrid-Composite Verbundmaterialien in der Lage sind, sich durch die Verwendung von bifunktionellen Molekülen sowohl mit Metallen als auch mit der Kunststoffmatrix zu verbinden. Sie zeigte eindrucksvoll, wie sie mit einer speziellen Dublier-technik in Wachs modellierte Verbundungen einer Teleskoparbeit eins zu eins in Composite überträgt. Herr Rainer Semsch schilderte in seinem Vortrag seinen Weg von der Brücke über die

nem Labor ein Fotostatus vom Patienten erstellt wird, zeigte Herr Christian Hannker. Bei den Fotos wird eine spezielle Graukarte mit fotografiert, die in Photoshop Lightroom zur Farb- und Helligkeitsstandardisierung genutzt werden kann.

Die Okklusion müsse der natürlichen Bewegung folgen, war die Grundthese von Herrn Bruno Jahn. Er nutzte zur Artikulatorprogrammierung Wachsregistrare. Die Langlebigkeit einer Rekonstruktion wird maßgeblich durch eine naturgemäße Aufwachstechnik erreicht. Herr Rainer Janusch berichtete von Problemen bei Zirkoniumdioxid-Abutments im Frontzahnbereich, wenn sehr kleine Zähne ersetzt werden müssen. Eine optimale Vorbereitung und Implantatplanung ist unabdingbar, um in diesem Bereich erfolgreich zu sein.

Als letzter Redner wies Herr Ernst Oidtmann darauf hin, dass nur noch sechs deutsche Handwerksberufe dem Meisterzwang unterliegen. Das Zahntechniker-Handwerk gehört dazu, was sicher darauf zurückzuführen ist, dass vonseiten der Politik zur Herstellung von Medizinprodukten eine besonders hohe Qualifikation und verantwortliches Handeln der Hersteller gewünscht ist. Herr Ernst Oidtmann brachte Abrechnungsbeispiele zu den vorgestellten Arbeiten. Wichtig ist, dass die Abrechnung mit einem nachvollziehbaren Leistungsverzeichnis, z.B. der BEB-Zahntechnik, erfolgt.

Wird die Leistung in komplexen abgerechnet, muss intern (innerhalb der Software) eine nachvollziehbare Dokumentation bestehen, die die schlüssige Einzelkalkulation enthält. Eine Komplexposition könnte zum Beispiel die Position „Zirkonkronen individuell“ sein, die sämtliche Leistungen für die individualisierte Zirkonkronen enthält, wobei die Einzelleistungen in der Rechnung nicht explizit ausgewiesen werden. Da sich die ärztliche Abrechnung mit der GKV und der PKV immer

Zusammenfassung

Die Versprechen der Einladung wurden erfüllt. Jedoch ganz ohne Werbung ging es auch hier nicht. Um die Zuhörer in die Lage zu versetzen, ein Vorgehen oder eine Studie nachvollziehen zu können, ist es oft nötig, auch Markennamen in einem Vortrag zu nennen. Die Vortragenden haben zwar die Technik in den Vordergrund gestellt. Aber am Ende blieb für mich die

ANZEIGE

ZAHNWERK
Frästchnik GmbH

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

Infos & Preise:
www.zahnwerk.eu

Datensätze (stl) an:
zeno@zahnwerk.eu

Frage, womit sie eigentlich gearbeitet haben. Versteht man den Titel „Einfach nur Zahntechnik“ als eine Einschränkung und Rückbesinnung auf die rein handwerkliche Zahntechnik, so wurde man enttäuscht. Es wurden Vorträge mit einem großen Spektrum angeboten und dabei wurde deutlich: Digitaltechnik in Kombination mit handwerklichen Fähigkeiten ist der Schlüssel zum Erfolg. Während der Veranstaltung gab es keine Moderation, was jedoch nicht bedeutete, dass die Veranstaltung unstrukturiert ablief. Es war eine Art Staffellauf von zahntechnischen Freunden, bei dem jeder dem folgenden den Stab übergab.

Aus meiner Sicht eine rundum gelungene Veranstaltung. Gibt es eine Wiederholung? Ich bin dabei! ☑

ZT Adresse

ZTM Jürgen Sieger
Dentales Fortbildungszentrum
Hagen
Handwerker Str. 11
58135 Hagen
Tel.: 0 23 31/91 99 97
E-Mail: Sieger@d-f-h.com
www.d-f-h.com

Expertentipp



Versprechen halten

Bleiben Sie nach dem ersten Kundentermin am Ball!

Bei der Neukundengewinnung ist die Nacharbeit nach dem ersten Gespräch ein ganz wichtiger Erfolgsfaktor. Oft gerät dieser Teil der Akquisearbeit im Laboralltag jedoch ins Hintertreffen. In den vergangenen Expertentipps wurde erläutert, wie Sie mit innovativen Ideen und Konzepten erfolgreich einen Gesprächstermin in der Praxis vereinbaren, wie Sie durch die Beachtung grundlegender Kommunikationsregeln und Umgangsformen im ersten Gespräch einen guten Eindruck machen und Ihr Ziel nicht aus den Augen verlieren. Nun steht Ihnen die Praxistür ganz weit offen. Und der Ball liegt auf Ihrer Seite des Spielfelds. Nehmen Sie ihn auf und werden Sie erneut aktiv! Jedes erfolgreiche Kundengespräch endet mit einem Ergebnis und konkreten Vereinbarungen. An diesem Punkt der Akquise gilt es, durch engagiertes Nacharbeiten die Basis für eine dauerhafte Kundenbindung zu schaffen. Wenn Sie jetzt nicht „dranbleiben“, waren all Ihre bisherigen Bemühungen vergebens! Es ist wichtig, die Zuverlässigkeit Ihres Labors zu untermauern und Ihren potenziellen Neukunden zu umwerben. Setzen Sie also Zusagen, die Sie im Verlauf des Gesprächs mit der Praxis gemacht haben, zeitnah in die Tat um. Ob es darum geht, weiteres Informationsmate-



Errol Akin: Inhaber von dieberatungsakademie.

rial zur Verfügung zu stellen, einen detaillierten Besuchsbericht als Gedächtnisstütze anzufertigen oder auch ein individuelles Konzept zu erstellen, **halten Sie, was Sie versprechen!** So zeigen Sie, dass Ihnen eine Zusammenarbeit mit der Praxis wirklich am Herzen liegt. Dabei sollten Sie Ihre Zusagen im Idealfall innerhalb einer Woche nach dem Gesprächstermin realisieren. Beachten Sie diese Punkte, schaffen Sie eine solide Vertrauensbasis für ein erfolgreiches Miteinander, das sich für beide Seiten auszahlt! ☑

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

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

Blick in die technologische Zukunft der Implantologie

Das Nobel Biocare Symposium 2010 Berlin – eine Veranstaltung mit zahlreichen namhaften Referenten – gab sowohl wissenschaftliche als auch praxisorientierte Einblicke in modernste computergestützte Verfahren in der implantologischen Zahnheilkunde.

(gi) – Am Freitag, dem 17. September, startete erfolgreich das Berliner Nobel Biocare Symposium. Im vollbesetzten Vortragssaal des Palace Hotels wurden die Teilnehmer von Prof. Dr. Dr. Elmar Esser, der das Symposium

selbstverständlich mit der ‚3-D-Brille‘ arbeiten“, so Bonsmann.

Zahnarzt Stefan Scherg betonte vor allem den Aspekt der Teamarbeit, wenn es um den implantologischen Erfolg geht. Chirurg, Protheti-

Knochenbereich, so Wachtel. Eine zusätzliche Reduzierung des Implantatdurchmessers könne zu höherer Stabilität führen. Wachtel betonte außerdem, dass man von einem minimalen Knochenvolumen von zwei Milli-

GALAKTIKA“ am Freitag im KOSMOS statt. Das KOSMOS an der Karl-Marx-Allee ist eine außergewöhnliche und angesagte Berliner Eventlocation. Es wurde 1959 von den Architekten Josef Kaiser und Herbert Aust als Ur-

Am Samstag wurden von renommierten Referenten die praktischen Möglichkeiten und der klinische Nutzen der Noble Biocare-Verfahren unterstrichen. In einer Live-OP wurde das All-in-4™ Konzept vom Chirurgen Dr.

deutschen Markt, dem wichtigsten europäischen Markt, neue Marktanteile gewinnen möchte. Mit hervorragenden zahnmedizinischen Produkten und Technologien, klaren und fairen Preisstrukturen, stärkerer Regionali-



Die Abendveranstaltung fand im KOSMOS statt.



Den Teilnehmern wurde ein galaktisches Büfett geboten.



Packende Vorträge über die technologische Zukunft der Implantologie begeisterten die Teilnehmer.



Die Referenten zeigten sich zufrieden.

moderierte, herzlich begrüßt. Schwerpunkte der zweitägigen Veranstaltung bildeten u.a. computergestützte Verfahren für Diagnostik und Therapie in der Implantatversorgung, Möglichkeiten vollkeramischer Restaurationen, Live-OP zu minimalinvasiver Versorgung sowie Ergebnisse von klinischen Studien zu Implantatdesigns. Zwei anschauliche Vorträge zum Thema „Navigierte Implantologie“ bildeten den Auftakt der jeweils ca. halbstündigen Referate. Dr. Dr. Martin Bonsmann und Dr. Hans-Joachim Nickenig, M.Sc., berichteten über Einsatzmöglichkeiten und Vorteile dreidimensionaler Diagnostik und Navigationsverfahren. Dabei wurde vor allem deutlich, dass diese

ker, Zahntechniker und Radiologe müssen von Anfang an auf intensive Kommunikation setzen, wenn sie eine zahnmedizinisch einwandfreie, effiziente und nachhaltige Therapie anstreben. Selbstverständlich muss der Patient bei diesem Prozess von Beginn an einbezogen sein – sei es, wenn es nur darum geht, vor dem Erstellen der Bohrschablone zum Setzen der Implantate, am Patienten festzustellen, ob man den Bohrer überhaupt an die entscheidenden Stellen wie gewünscht ansetzen kann. Die außerordentlichen Möglichkeiten einer CAD/CAM-Prozesskette können nur im Team voll ausgeschöpft werden. Prof. Dr. Hannes Wachtel sprach über ästhetische Be-

metern oder mehr ausgehen sollte und mehrere Implantate nebeneinander zu vermeiden seien.

Beim Thema Werkstoff wurden einmal mehr die Möglichkeiten keramischer Materialien deutlich. Priv.-Doz. Dr. Stefan Holst referierte über klinische Möglichkeiten und Limitationen bei vollkeramischen Restaurationen auf Zähnen und Implantaten. Zirkon stelle ein nahezu ideales Material für Abutments dar, da es biokompatibel weniger entzündend, extrem belastbar und ästhetisch optimal zu sein scheint. Zirkon scheine zudem aktiv bei der Weichgewebeheilung mitzuwirken. Um Chipping zu vermeiden, sollten anatomische Schichtgestaltung und Wärmeleitfähigkeit von Zirkonoxid berücksichtigt werden. Allerdings sei nicht immer die Schuld für das Chipping bei den Zahntechnikern oder dem Material selbst zu suchen. Der Zahnarzt sollte sich intensiv mit der CAD/CAM-Kette auseinandersetzen, um auch im Detail die Möglichkeiten dieser digitalen Verfahren auszuschöpfen. Des Weiteren bringe CAD/CAM den Vorteil, dass man zwischen verschiedenen Materialien wählen könne. CAD/CAM-generierte Kobaltchromgerüste seien heutzutage homogener und biokompatibler als früher, so Holst.

Das wissenschaftliche Programm wurde durch Referate von Prof. Dr. Hans Schmotzer, der auf die umfangreiche Studienarbeit des Unternehmens Nobel Biocare hinwies, und dem Berliner Prof. Dr. Andrej M. Kielbassa untermauert. Letzterer konnte erste Ergebnisse der dreijährigen Multicenter-Studie NobelActive™ vorstellen und damit die Vorteile dieses Implantatdesigns unterstreichen. Rege Diskussionen zwischen Zuhören und Referenten unterstrichen die Aktualität und den innovativen Charakter der Beiträge.

Die Abendveranstaltung fand unter dem Motto „GALA

und Erstaufführungskino der DDR gebaut. Das Gebäude steht unter Denkmalschutz und wurde mit Bedacht und viel Liebe zum Detail modernisiert. Die Moderation des Abends übernahm mit viel Witz und Charme Star-Comedian Guido Cantz.

Uwe Jaenisch, M.Sc., anhand einer minimalinvasiven Versorgung eines zahnlosen Patienten demonstriert. In einer abschließenden Pressekonzferenz machte Nobel Biocare Europa-Chef Alexander Ochsner deutlich, dass man vor allem auf dem

sierung bei der Kundenbetreuung und einem intensivierten wissenschaftlichen Programm wolle man das Vertrauen der deutschen Zahnärzte zurückgewinnen und das Profil eines der innovativsten Dentalunternehmen am Markt schärfen. **zt**



Ausstellungsbesucher testen 3-D-Planungsverfahren.

Technologie im Vergleich zu herkömmlichen bildgebenden Verfahren besonders bei anatomisch herausfordernden Ausgangssituationen ihre Potenziale ausschöpfen können. Zu korrigierende Zahnfehlstellungen können mithilfe der dreidimensionalen Diagnostik umfassender und damit sicherer bestimmt werden. Die technologisch verwandten Navigationsverfahren für den chirurgischen und implantologischen Eingriff bieten dem Behandler eine therapeutisch sichere Unterstützung. Zwar sei die Technologie noch nicht im chirurgischen Alltag angekommen, aber „in zehn Jahren werden die Operateure bei schwierigen Fällen ganz

handlungskonzepte von der chirurgischen Rekonstruktion bis zur prothetischen Gestaltung. Oft trete nach einer Implantatversorgung ein massiver Verlust der gingivalen Umgebung auf. Die Weichgewebsstabilität und -architektur verringere sich nach einigen Jahren der Implantation. Eine erfolgreiche implantologische Therapie beginne also schon mit der Verhinderung des Kollapses der Extraktionsalveole. Mithilfe eines bestimmten Implantatdesigns, wie es das NobelActive™ auszeichne, komme es zu einer Entlastung des kompakten oberen Knochens durch Verlagerung der einwirkenden Kräfte in den tieferen

ANZEIGE



Hedent

Geräte und Materialien für die Zahntechnik



PERform Präzisionsdubliermasse Konzentrat
Ausreichend für mehr als 3 kg Dubliermasse. Die wirtschaftliche Alternative, präzise, wiederverwendbar, preisgünstig.



Hedent Inkoquell 6 ist ein Wasseraufbereitungsgerät zur Versorgung von Dampfstrahlgeräten mit kalkfreiem Wasser bei automatischer Kesselfüllung. Robuste Bauweise aus Edelstahl sichert eine einwandfreie Funktion des Gerätes und ist besonders wirtschaftlich.



Inkosteam (Standard) Leistungsstarkes Hochdruckdampfstrahlgerät für den täglichen Einsatz in Praxis und Labor, wo hartnäckiger Schmutz auf kleinstem Raum zu entfernen ist. **Inkosteam II** mit zwei Dampfstufen erfüllt alle Ansprüche an ein Dampfstrahlgerät.



PERform-Inkovac-System
Präzision und höchste Passgenauigkeit
Hedent-Prothesenkunststoffe für jede Anwendung das Richtige. Inkotherm 85 Gießkunststoff Inkotherm press + press extra Inkodon spezial Inkodur



Inkopack
Klarsichtverpackungen für Modelle und Prothesen. Abdrücke, Gipsmodelle und Zahnprothesen sind für den Transport schnell und sicher verpackt.

Hedent GmbH
Obere Zeil 6 – 8
D-61440 Oberursel/Taunus
Germany
Telefon 06171-52036
Telefax 06171-52090
info@hedent.de
www.hedent.de

Weitere Produkte und Informationen finden Sie auf unserer Homepage!

Vorteilspreise für Handbücher



- » Digitalisierung in Praxis und Labor
- » Digitale Volumetomografie
- » CAD/CAM u.v.m.
- » Marktübersichten Navigationssysteme und DVT
- » Marktübersichten Mundscanner und digitale Farbmessgeräte
- » Marktübersichten CAD/CAM-Systeme, Software und Scanner u.v.m.
- » Präsentation bereits eingeführter Produkte sowie Neuentwicklungen

nur **25€**
statt wie bisher 49 €



- » Gesamtübersicht deutscher Dentallasermarkt
- » Vorstellung Dentallaser/Photodynamische Systeme
- » Marktübersicht CO₂-Laser
- » Marktübersicht Nd:YAG-Laser
- » Marktübersichten Diodenlaser kompakt und Diodenlaser Soft
- » Marktübersicht Er:YAG-Laser/Kombilaser Er:YAG
- » Präsentation bereits eingeführter Produkte sowie Neuentwicklungen

nur **25€**
statt wie bisher 50 €



- » Rund 300 Seiten mit über 350 farbigen Abbildungen
- » Produktvorstellungen
- » Klinische Fallberichte
- » Diagnostik/Zahntechnik/Prothetik
- » Vorstellung Anbieter A-Z
- » Fachgesellschaften und Berufspolitik
- » Marktübersichten

nur **25€**
statt wie bisher 69 €

Jetzt bestellen!

Faxsendung an
03 41/4 84 74-2 90

Wählen Sie aus der aktuellen Handbuch-Serie 2010 der OEMUS MEDIA AG und sichern Sie sich die Vorteilspreise oder nutzen Sie den **Komplettpreis für alle drei Handbücher für nur 59 Euro!**

Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Versandkosten.

<input type="checkbox"/> Handbuch Digitale Dentale Technologien, 25 €	<input type="checkbox"/> Handbuch Laserzahnmedizin, 25 €
<input type="checkbox"/> Handbuch Implantologie, 34 €	<input type="checkbox"/> alle drei Handbücher komplett, 79 €

Name:

Vorname:

Praxisstempel

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

Erster großer Schweizer Zahntechniker Kongress seit 15 Jahren

Das Dentalunternehmen CAMLOG und die Schweizer Zahntechniker Verbände veranstalteten in Luzern, Schweiz, einen Zahntechniker Kongress mit der Fragestellung, ob bzw. inwieweit die Zahntechnik der Zukunft konventionell und/oder virtuell ist. Am Ende gab es viele Anregungen, aber auch offene Fragen.

(gi) – Über 350 Teilnehmer kamen am Samstag, dem 6. November, im Luzerner Verkehrshaus zusammen, um sich über die Richtung und die Möglichkeiten der modernen Zahntechnik zu informieren. Allein diese Zahl an Gästen zeigte, wie groß das Interesse in der Schweiz ist, sich über die Trends der aktuellen modernen Zahntechnik zu informieren.



Jürg Eichenberger, Präsident des Verwaltungsrates der CAMLOG Holding AG, begrüßte die Teilnehmer.

Der Schweizer Hersteller und Anbieter von Komplettsystemen und Produkten für dentale Implantologie und restaurative Zahnheilkunde, CAMLOG, sowie der Verband Zahntechnischer Lehrmeister (VZLM) kooperierten für den ersten großen Schweizer Zahntechnik Kongress seit 15 Jahren. Dabei ging es vor allem um die Frage, ob beziehungsweise inwieweit die moderne Zahntechnik konventionell und/oder virtuell arbeitet.

Jürg Eichenberger, Präsident des Verwaltungsrates der CAMLOG Holding AG, wies die Teilnehmer in seiner Begrüßungsansprache darauf hin, dass eine der wesentlichen Voraussetzungen für den Gesamterfolg der Implantattherapie die enge Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker ist: „Der Teamgedanke hat maßgeblichen Anteil am Gelingen des implantologischen Zahnersatzes“, so Eichenberger. Gleichzeitig betonte er, dass in der Zahntechnik ein großer Umbruch im Gange ist. Industrielle Fertigungstechniken revolutionieren sowohl die Branche im Allgemeinen als auch das Berufsbild des Zahntechnikers im Besonderen. Aus Zahnlaboren würden „Fräscentren“, der Scanner emanzipieren sich zum wichtigsten „Mitarbeiter“ und letztlich avancieren der Zahntechniker zum Dentaldesigner, so Eichenberger. Was diese Spannweite bedeutet, zeigten die folgenden Vorträge.

Die Referenten zeigten die Vor- und Nachteile konventioneller und virtueller Techniken auf. So forderte der Zahntechnische Lehrmeister (ZTLM) Vanik Kaufmann in seinem Beitrag, dass schon die Ausbildung sich sowohl den konventionellen als auch den virtuellen Fertigungstechniken widmen sollte. Gleichzeitig machte er sich für die Verwendung von Presskeramiken stark, da diese den Vorteil der Kaltverklebung hätten. Anders als beim Brennverbund würden beim adhäsiv verklebten Keramikverbund keine Wärmeverspannungen am Werkstück auftreten können. Damit sei eine höhere Stabilität der Versorgung möglich. Außerdem wies Kaufmann auf eine bahnbrechende Neuentwicklung bei den Intraoralscannern hin. Der amerikanischen S-Ray Corporation sei es nunmehr gelungen, mithilfe eines Ultraschallscanners ein dreidimensionales Bild der Zähne zu erzeugen, das sogar Frakturen und kariöse Strukturen abbilden kann. Damit würden entscheidende Nach-

teile der digitalen Volumetomografie (DVT) und des Röntgen umgangen. Bisher

war der Intraoralscanner noch der missing link in der digitalen Prozesskette. Obwohl zahlreiche Hersteller schon hervorragende Geräte in diesem Bereich anbieten würden, sei die Praxistauglichkeit nicht immer befriedigend. Der Ultraschallscanner könne den Durchbruch bedeuten, so Kaufmann. Gerhard Stachulla berichtete von den Vorteilen der virtuellen Planung. So können Behandler und Techniker mithilfe virtueller Planungssoftware interaktiv die prothetische Planung vornehmen, so Stachulla, und dabei detaillierter und sicherer planen als zuvor.

Hans-Peter Spielmann machte in seinem Vortrag deutlich, dass die virtuellen Verfahren derzeit aber auch an eine physikalische Grenze stoßen können. Die Genauigkeit der digitalen Technik könne von kaum einer Fräsmaschine umgesetzt werden. Auch hier habe man es noch mit einem Entwicklungsprozess zutun, der nicht abgeschlossen zu sein scheint, so Spielmann. Etliche Referenten wollten aber dem vermeintlichen Siegeszug der digitalen Verfahren auch die Analysefähigkeiten, die Kreativität und ästhetischen Vorteile der handwerklichen Zahntechnikerkunst entgegensetzen. Besonders bei ästhetisch anspruchsvollen und technisch komplexen Arbeiten werde das handwerkliche Können des Zahntechnikers weiterhin gebraucht, so Paul Giezendanner. So zeigte Jürg Stuck in seinem Referat, wie durch die behutsame Berücksichtigung des Sprachprofils der Patienten prothetische Erfolge erzielt werden können, die jenseits des Diktums oberflächlicher Ästhetik liegen. Die Artikulation der menschlichen Sprache besitzt einen außerordentlichen Individualisierungsgrad, der durch prothetische Eingriffe verändert werden kann.

Viele Patienten verlieren ihr natürlich-individuelles Sprachprofil nach einer umfassenden prothetischen Behandlung, weil dieser Aspekt nur selten in die Planung einbezogen würde, so Stuck. Durch eine genaue Analyse der vorherigen Situation könne man aber mithilfe des Zahnersatzes das Sprachprofil therapeutisch beeinflussen.

Franz Noll beschloss die Vortragsreihe durch einen Rück- und Ausblick mit elf

auf Industrialisierung und digitale Fertigungsverfahren im zahntechnischen Be-

werkskunst verschrieben haben, um auch die gehobenen Ansprüche der Patienten

Die Bandbreite der Vorträge hat gezeigt, dass es nicht mehr um die Frage geht, ob Zahntechnik in Zukunft konventionell oder digital sein wird. Beide Aspekte werden weiterhin eine Rolle spielen. Vielmehr kommt es auf eine geschickte Mischung der konventionellen Methoden mit den digitalen Verfahren an. Der derzeitige Entwicklungsstand der Zahntechnik lässt es aber für die einzelnen Zahntechniker nur schwer zu, Investitionen vernünftig planen zu können. Die neuesten Maschinen und Programme bedeuten immer auch eine große finanzielle Belastung, die durch die rasante technische Entwicklung risikobehafteter wird. Es bleibt spannend. Daher braucht es mehr solcher großen Überblicksveranstaltungen. **ZT**



V.l.n.r.: Bertrand Thiévent/CH, Paul Giezendanner/CH, Hans-Peter Spielmann/CH, Franz Noll/DE, Kurt Reichel/DE, Vanik Kaufmann/CH, Ralf Bahle/DE, Gerhard Stachulla/DE, Moderator: Beat Kunz/CH.

Jahren Erfahrung mit dem eigenen Dentallabor und Fräscentren. Zwar setze sein Unternehmen entschieden

reich, dennoch wurden in den letzten Jahren Speziallabore eingerichtet, die sich der zahntechnischen Hand-

ten nach individuellem und ästhetisch hochkarätigem Zahnersatz bedienen zu können.

ANZEIGE



auch online lesen auf:
www.zwp-online.info





www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN. **ZWP** online

www.zwp-online.at



Jetzt auch in Österreich und der Schweiz!



www.zwp-online.ch

Datenbörse für dentale Fräsdaten

Mit joDENTAL nahm im Oktober 2010 die erste unabhängige dentale Fräsdatenbörse ihren Geschäftsbetrieb auf.

Unter der Internetadresse www.jodental.com können zahntechnische Laboratorien, Fräszentren und Zahnärzte den neuen dentalen Online-Marktplatz besuchen. Die Online-Datenbörse übernimmt die Aufgabe, Fräsdaten und Produktionskapazitäten der zahntechnischen Fräszentren miteinander zu verbinden. Die Datenbörse ist die zentrale Austauschplattform für die zahntechni-

Damit werden die bewährten Beziehungen der Zahnarztpraxen zu ihren Laboratorien gestützt. joDENTAL sichert die Marktposition der zahntechnischen Fräszentren. Die Wertschöpfung bleibt den Laboratorien erhalten und kann in der Zukunft durch Zusatzleistungen erhöht werden. In der Startphase liegt der Schwerpunkt auf der Vermittlung der Fräsdaten. Die ergänzenden Bau-

entweder das gesamte Lieferprogramm oder ein Teilsortiment der gelisteten Industrie- und Handelspartner. Angebote des Monats und spezielle Produktaktionen werden an exponierter Position beworben. joDENTAL leitet die Einkäufe an die jeweiligen Partner weiter.

Über die Börse „exchange“ werden Daten und Kapazitäten gehandelt. Die Einstellung der Angebote erfolgt anonym, sodass Fräsdienstleistungen auch zu speziell kalkulierten Preisen angeboten werden können, um ungenutzte Fräskapazitäten kurzfristig auszulasten. Den Material- und Qualitätsnachweis stellt die Börse nach den Richtlinien des MPG aus. Vor der ersten Veröffentlichung wird mit den Fräscentren eine Vereinbarung über die Abwicklung der Fräsaufträge geschlossen.

Dieser innovative Weg, so der Geschäftsführer Klaus Köhler, eröffnet Zahnarztpraxen und Dentallaboren, zahntechnische CAD/CAM-Markenprodukte direkt zu kaufen oder über das dentale „Ebay“ zeitweise zu Schnäppchenpreisen zu beziehen, ohne auf die erforderliche Qualität zu verzichten. Alle digitalen Verfahren – Fräsen, Lasersintern, Plotten etc. – sind für alle Nutzer der Plattform frei verfügbar. Gleichzeitig ist es ein neuer und innovativer Marktplatz für digitale Zahnmedizin und Zahntechnik, in dem sich die mittelständischen Kompetenz-Zentren zusammenfinden. **zt**



Die Online-Datenbörse übernimmt die Aufgabe, Fräsdaten und Produktionskapazitäten der zahntechnischen Fräscentren miteinander zu verbinden.

chen Fräscentren. Sie bilden einen wirksamen Gegenpol zu industriellen Fräscentren. joDENTAL eröffnet den Laboratorien, die ausschließlich scannen, den Weg zur freien Auswahl der Produkte und Herstellungsverfahren. Damit sind die Laboratorien nicht mehr von Preis, Qualität und Service der industriellen Fräscentren abhängig. Sie können ihre Partner frei wählen.

Für Zahnarztpraxen, die Mundscanner zur digitalen Abformung einsetzen, wird als Dienstleistung die Umwandlung verschlüsselter Daten angeboten. Die Praxen erhalten den gewandelten Datensatz, den sie zur weiteren Verarbeitung an ihren regionalen Laborpartner senden.

steine werden Implantatpläne, Modellplotten und Datenarchivierung sein. Der Marktplatz bietet den CAD/CAM-Zentren mehrere Möglichkeiten, sich nachhaltig wirksam zu platzieren, eigenen digital gefertigten Markenzahnersatz hochwertig zu präsentieren (cadcam, dental market) und über die Fräsdatenbörse (exchange) freie ungenutzte Kapazitäten schnell und preisgünstig zu vermitteln.

Zur Börse gehört ein Online-Dentalkaufhaus, in dem Labore und Zahnarztpraxen mit nur einem Login bei mehreren Lieferanten nicht nur Produkte für die CAD/CAM-Fertigung gleichzeitig einkaufen können. In den Online-Regalflächen findet man

Bundesmeisterschule informiert

Am 26. November können sich Interessierte über die Zahntechniker-Meisterschule Im Hoppenlau, Stuttgart, vor Ort informieren.



Am 26. November lädt die Bundesmeisterschule zum Infonachmittag.

Ihren jährlichen Infonachmittag veranstaltet die Bundesmeisterschule Stuttgart am Freitag, dem 26. November, von 13 bis 16 Uhr. Interessenten sind herzlich eingeladen und können sich über den Schuljahresablauf, Lehrkräfte, Referenten, Unterrichts- und Laborräume, Kurse, Exkursionen, Prüfungsabläufe, Prüfungsbestandteile und viele Dinge mehr rund um die Ausbildung in Stuttgart informieren. Die Veranstaltung findet statt in der Gewerblichen

Schule Im Hoppenlau (Raum 226), Rosenbergstr. 17, 70176 Stuttgart. Die seit 1926 bestehende Gewerbliche Schule Im Hoppenlau ist das Bildungszentrum für Nahrung, Körperpflege und Gesundheit in Stuttgart.

Partner der Ausbildungsbetriebe

Mit über 3.000 Schülern ist sie eine der größten beruflichen

Schulen des Landes. An der Hoppenlau-Schule wird in Ergänzung zu der Ausbildung in den Betrieben der Berufsschulunterricht für zahlreiche Ausbildungsberufe erteilt: Bäcker, Konditoren, Müller, Fleischer, Fachverkäuferinnen in Bäckereien und Konditoreien, Fachverkäuferinnen in Fleischereien, Friseure, Kosmetikerinnen, Zahntechniker, Medizinische Fachangestellte (früher Arzthelferinnen), Tiermedizinische Fachangestellte (früher Tierarzthelferinnen) und Zahnmedizinische Fachangestellte (früher Zahnarzthelferinnen). **zt**

ZT Adresse

Gewerbliche Schule Im Hoppenlau
Rosenbergstr. 17
70176 Stuttgart
Tel.: 07 11/2 24 02-0
Fax: 07 11/2 24 02-20
E-Mail: gsh@hoppenlau.de
www.hoppenlau.de

Handbuch BEB Zahntechnik®

Zahlreiche relevante Leistungspositionen und Beispielaufträge sind unter Berücksichtigung neuester Techniken und Geräte im neuen Nachschlagewerk zur BEB zusammengefasst.

Für das zahntechnische Fachgebiet der Kieferorthopädie bietet der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen nun das Nachschlagewerk BEB Zahntechnik® für KFO an. Das Handbuch bildet zwei Schwerpunkte: Es enthält auf mehr als 70 Seiten eine ausführliche Darstellung der relevanten zahntechnischen Leistungspositionen aus der BEB Zahntechnik® und darüber hinaus 31 typische Aufträge, zum Beispiel „Herstellen eines Bionators“, auf die die BEB Zahntechnik® angewendet wird. Zusätzlich vereinfacht eine alphabetische Liste der KFO-Einzelpositionen die schnelle Zuordnung zu den BEB-Nummern. Das Fach-

gebiet Kieferorthopädie hat im letzten Jahrzehnt eine rasante Weiterentwicklung erfahren. Diese zeigt sich in einer Vielfalt innovativer Techniken und damit immer effizienterer Geräte. Als Beispiele seien hier die labortechnisch sehr anspruchsvollen Bereiche der Lingualtechnik sowie die Behandlung mit Harmonisierungsschienen genannt. Eine kieferorthopädische Therapie erstreckt sich in der Regel über mehrere Jahre. Der Behandlungserfolg hängt somit von vielen Faktoren wie Mitarbeit des Patienten, Wachstum, Schädel- und Gesichtsentwicklung, Hygiene usw. ab. Die BEB Zahntechnik® für KFO stellt eine Unterstützung bei

der Umsetzung des Leistungsverzeichnisses für die gebräuchlichsten Positionen im Rahmen der kieferorthopädischen Zahntechnik dar und dient als hilfreiches Nachschlagewerk. Das Handbuch mit einem Umfang von 168 Seiten ist ab sofort bei der Wirtschaftsgesellschaft des VDZI mbH erhältlich. Weitere Informationen zum Handbuch und das Bestellformular finden Sie im Prospekt unter www.beb-zahntechnik.de. Es kann per E-Mail (bebzahntechnik@vdzi.de) oder Fax (0 69/66 55 86-33) bestellt werden. Der Einzelpreis beträgt 58 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer und Versandkosten. **zt**

ZT Adresse

joDENTAL GmbH & Co. KGaA i.Gr.
Max-Planck-Str. 5
58638 Iserlohn
Tel.: 0 23 71/9 74 16 51
Fax: 0 23 71/9 74 16 52
E-Mail: office@jodental.com
www.jodental.com

Verstärkung

Zum Team des Lasersinter-Spezialisten Michael Flussfisch GmbH in Hamburg sind zwei neue Mitarbeiter hinzugekommen.



ZT Jan Reisenberg



Sven Schmidt

Das Lasersinter-Zentrum von Flussfisch hat im Mai personelle Verstärkung erhalten durch ZT Jan Reisenberg. Der gelernte Bauzeichner hat in diesem Jahr seine Ausbildung zum Zahntechniker am Institut für Berufsbildung und Umschulung Neustadt-Glewe erfolgreich abgeschlossen. In der Auftragsabwicklung und im Innendienst-Team des Unternehmens ist seit Neuestem der ehemalige Auszubildende Sven Schmidt tätig. Er hat im Juni dieses Jahres als bisher zweiter Flussfisch-Azubi seine Ausbildung beendet und ist übernommen worden. **zt**

ZT Adresse

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

Zahnrettungsboxen für Schulen und Kindergärten

DLRG und Informations- und Qualitätszentrum Zahntechnik (iq:z) statten 75 Schulen und Kindergärten am westlichen Bodensee mit Zahnrettungsboxen aus.

Rund ein Drittel aller Kinder und Jugendlichen bis zum 16. Lebensjahr erleiden in Europa einen Zahnunfall – bei steigender Tendenz. Hierbei sind vor allem die oberen Frontschneidezähne betroffen. Der Verlust eines kompletten Zahns ist ein schwerwiegendes Ereignis. Ein ausgeschlagener Zahn kann wieder implantiert werden. Hierzu muss er im richtigen Nährmedium aufbewahrt werden. Die sogenannte Zahnrettungsbox verspricht hier, ein großer Fortschritt zu sein. Das Besondere an der kleinen Box ist, dass sie eine patentierte und gebrauchsfertige Nährlösung enthält, in der der abgebrochene Zahn aufbewahrt werden kann. Der Zahn oder auch eine abgeschlagene Ecke bleiben so bis zu 48 Stunden „frisch“. Das Aufbewahren in der Nährlösung verbessert die Chancen erheblich, dass der Zahn wieder eingesetzt werden kann. Eingeretteter Zahn erspart den jungen Patienten langwierige und auf-

wendige Behandlungen. Denn bei Kindern und Jugendlichen kann Zahnersatz erst nach Ende der Wachstumsphase angepasst werden. Bis zu diesem

und Schülern sowie Kindergartenkindern häufig im Schwimmunterricht eintreten, haben sich die DLRG im Bezirk Bodensee-Konstanz (Land-



Zahntechniker-Innungsvorstandsmitglied Johannes Storch aus Konstanz und DLRG-Chef Andreas Hoffmann präsentieren die Zahnrettungsbox.

Zeitpunkt müssen Zwischenlösungen gefunden werden, die allerdings häufig den Kieferknochen oder das Zahnfleisch angreifen oder auch logopädische Behandlungen nach sich ziehen. Da Zahnschäden von Schülerinnen

kreis Konstanz) und Informations- und Qualitätszentrums Zahntechnik (iq:z), eine Initiative der Zahntechniker-Innungen Württemberg und Baden, entschlossen, 75 Schulen und Kindergärten, die mit ihren Klassen/Kindergartengruppen

aktiven Schwimmunterricht durchführen, kostenlos mit einer sogenannten Zahnrettungsbox auszustatten. Zahntechniker-Innungsvorstandsmitglied Johannes Storch aus Konstanz und DLRG-Chef Andreas Hoffmann haben die gemeinsame Aktion öffentlich vorgestellt. Teilnehmen können Schulen und Kindergärten, die aktiven Schwimmunterricht durchführen. Die Zahnrettungsboxen können (solange der Vorrat reicht) von Schulen und Kindergärten direkt bei der DLRG angefordert werden. **zt**

ZT Adresse

DLRG
Bezirk Bodensee-Konstanz e.V.
Otto-Blesch-Str. 23
78315 Radolfzell
Tel.: 0 75 33/94 09 50
E-Mail: info@bez-bodensee-konstanz.dlrg.de
www.bez-bodensee-konstanz.dlrg.de

Top-Referenten stehen Rede und Antwort

Dentale Fortbildung speziell für Zahntechniker bot Ivoclar Vivadent auf zwei Expertensymposien zum Thema „Implantatprothetik und Vollkeramik“. Die Veranstaltungsreihe wird im kommenden Jahr fortgesetzt.

Als es am 09. und 23. Oktober 2010 in München und Neuss in den zahntechnischen Expertensymposien von Ivoclar Vivadent, Ellwangen, um die Trendthemen Implantatprothetik und Vollkeramik ging, waren die Vortragssäle gut gefüllt.

Mehr als 350 Teilnehmer wollten von den Top-Referenten aus Labor und Hochschule wissen, wie diese zu modernen keramischen Werkstoffen und Verfahren stehen und wie sie damit umgehen. Die Zuhörer erhielten sofort umsetzbare Tipps für den Be-

ihre Erfahrungen und Einsichten weiter.

Wie maßgebliche Zahntechniker heute Keramik verarbeiten

Ihren Umgang mit dem Thema Vollkeramik und ihre Handlungsweise im Alltag schilderten die Zahntechnikermeister Kurt Reichel, Hermeskeil, Benjamin Votteler,¹ Pfullingen, und Oliver Morhofer, Recklinghausen. Sie zeigten, unterlegt mit eigenen klinischen Fallbeispielen,

wunsch einbringt. Als „sehr interessante“ und „wirtschaftliche“ Möglichkeit unter allen Blickwinkeln, so Kurt Reichel, erweisen sich heute Zirkonoxid-gestützte Brücken, deren Verblendungen mittels Press-on-Verfahren – beispielsweise aus Fluor-Apatit-Keramik (IPS e.max ZirPress) – oder mittels CAD/CAM-Verfahren, zum Beispiel aus Lithium-Disilikat-Keramik (IPS e.max CAD-on), erstellt werden (Abb. 3). Aufgrund der hohen Festigkeit (360 MPa) bieten die LS₂-Kauflächen einen großen Vorteil, da sie die

ANZEIGE



in Zusammenarbeit mit Professor Dr. Daniel Edelhoff, Universität München, realisiert hat.

Technik (IPS InLine PoM) und die Press-on-Zirkonoxid-Technik (IPS e.max ZirPRESS) an. Dabei wird die funktionell gestaltete Wachsmodellierung nur noch 1:1 in die definitive Keramikform überführt – ganz ohne Sinterschrumpfung.

Fallbeispiele aus seiner Laborarbeit, die aufmerken ließen, steuerte auch Zahntechnikermeister Rainer Semsch, Münstertal, bei; besonders eingehend widmete er sich Steg-Versorgungen. Daneben betrachtete er fallbezogen Konfektionszähne versus individuelle Keramikzähne.

Zahntechnikermeister Andreas Kunz, Berlin, blieb Konfektionszähnen auf der Spur. Er unterstrich, dass diese heute vermehrt für Implantatprothetik eingesetzt werden und damit einer bis acht- oder zehnfach höheren Kaubelastung als natürliche Zähne standhalten müssen.² Dementsprechend hat Ivoclar Vivadent die Zahnlinie „Phonares“ mit größerer Abrasionsfestigkeit ausgestattet. Dr. Martin Rosentritt, Universität Regensburg, bestätigte dies durch In-vitro-Verschleißtests³ an Prothesenzähnen verschiedener Hersteller. Die wissenschaftlichen Untersuchungen ergaben, dass die „Phonares“-Zähne eine im Vergleich deutlich erhöhte Abrasionsfestigkeit besitzen. Zusätzlich zeichnen sie sich durch eine patientengerechte Formgebung und keramikähnliche Ästhetik aus (Abb. 6).

Der Implantatprothetik in ihrer Gesamtheit widmete sich Zahntechnikermeister Hans Joachim Lotz, Weikersheim. Ihm ging es darum, die Ästhetik durch Messwerte und Orientierungslinien⁴ an Zähnen und Gingiva greifbar zu machen, um sie in einen zahnärztlich-zahntechnischen Gesamtplan einzubinden.

Die „Competence“-Fortbildung: Jedes Jahr ein Update

Die „Competence“-Fortbildung: Jedes Jahr ein Update

Im Jahr 2011 wird die Reihe der „Expertensymposien“ fortgesetzt (siehe Infokasten). Sie sind Teil des „Competence“-Fortbildungskonzepts von Ivoclar Vivadent, Ellwangen: Hier beziehen hochkarätige Referenten Stellung. Hinzu kommen vertiefende „Intensiv-Seminare“ mit einem maßgeblichen Referen-

ten, den sich Teilnehmer gewünscht haben.

Nähere Informationen zum gesamten „Competence“-Fortbildungskonzept sowie zu Einzelveranstaltungen gibt es bei Frau Jutta Nagler, Tel. 0 79 61/8 89-2 05 oder unter www.ivoclarvivadent.de, Rubrik „Fortbildung“.

ZT Information

„Competence“-Fortbildung von Ivoclar Vivadent im Jahr 2011 – Auswahl –

Expertensymposien vom Zahntechniker für den Zahntechniker:
Hannover, Samstag, 08.10.
Leipzig, Samstag, 22.10.

Expertensymposien für das Team Zahnarzt/Zahntechniker:
Frankfurt am Main, Samstag, 07.05.
Nürnberg, Mittwoch, 29.06.

Intensiv-Seminare für das Team Zahnarzt/Zahntechniker:
Referent: Professor Dr. Daniel Edelhoff, Universität München
München, Mittwoch, 16.02.
Berlin, Mittwoch, 23.02.
Dresden, Mittwoch, 02.03.

Anmeldungen zu allen Veranstaltungen sind schon jetzt möglich.

ZT Literatur

- Fischer M, Votteler B: Formel eins-eins. Implantatprothetische Rekonstruktion eines zentralen Incisivus – eine besondere Herausforderung. Dental Dialogue 2010; 11(8):76–85.
- Hämmerle CH, Wagner D, Bragger U, et al: Threshold of tactile sensitivity perceived with dental endosseous implants and natural teeth. Clin Oral Implants Res. 1995;6:83–90.
- Rosentritt M, Handel G, Hahnel, S.: Verschleißuntersuchungen an Prothesenzähnen. Quintessenz Zahntechnik 2010;36(6):794–800.
- Haitó J: Anteriores – Natürlich schöne Frontzähne. Band 1 & 2. 710 Seiten. teamwork media Verlag, Fuchstal. ISBN-10: 3932599 209, ISBN-13: 978-3932599200. 1. Aufl.: 2006.

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH
Dr. Adolf-Schneider-Str. 2
73479 Ellwangen, Jagst
Tel.: 0 79 61/8 89-2 05
Fax: 0 79 61/63 26
E-Mail:
Jutta.Nagler@ivoclarvivadent.de
www.ivoclarvivadent.de
Rubrik „Fortbildung“
Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info



Abb. 1: Blick in den Vortragssaal, hier in München: Den Symposiumsbesuchern wurde ein abwechslungsreiches Programm geboten, in dem die Referenten deutlich ihre Erfahrungen aussprachen.

Bildnachweis: Dr. Gisela Peters, Bad Homburg



Abb. 2: In München stellten sich dem Fotografen (v.l.n.r.): Moderator Michael Donhauser, Abteilung Professional Services, Ivoclar Vivadent, Ellwangen; Privatdozent Dr. Florian Beuer, Universität München; Zahntechnikermeister Benjamin Votteler, Pfullingen; Zahntechnikermeister Rainer Semsch, Münstertal; Dr. Martin Rosentritt, Universität Regensburg; Zahntechnikermeister Kurt Reichel, Hermeskeil; Zahntechniker Christoph Zobler, Innsbruck; Zahntechniker Oliver Brix, Wiesbaden; Hans Joachim Lotz, Weikersheim; Zahntechnikermeister Andreas Kunz, Berlin.

Bildnachweis: Ivoclar Vivadent, Ellwangen

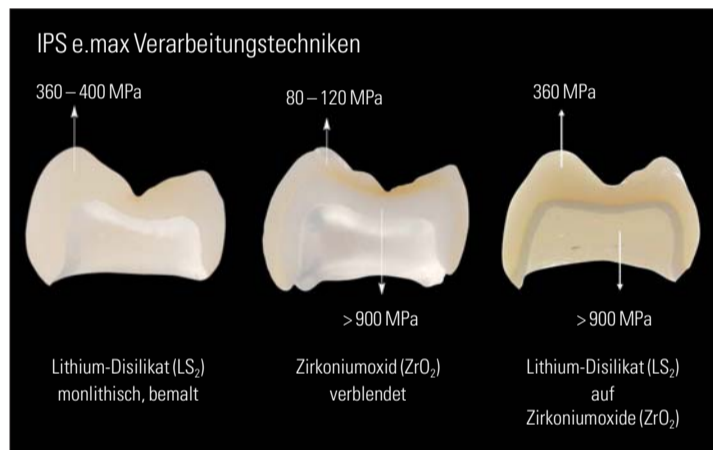


Abb. 3: V.l.n.r.: Vollanatomisches LS₂-Kronendesign, ZrO₂-Gerüst mit Schichtkeramik, ZrO₂-Gerüst mit CAD-Kaufläche aus LS₂-Keramik.

Bildnachweis: Ivoclar Vivadent, Schaaf/Liechtenstein



Abb. 4: 30-jähriger Patient mit abrasiv-erosiv geschädigtem Gebiss. Die Therapie: Zunächst wurde die Vertikaldimension in Aufwachstechnik wiederhergestellt und mittels temporären Restaurationen erprobt, anschließend wurde das Ergebnis in Presstechnik 1:1 in die definitive Restauration (siehe Abb. 5) überführt.

Bildnachweis: Professor Dr. Daniel Edelhoff, Universität München



Abb. 5: Lithium-Disilikat-Onlays, hergestellt im Pressverfahren mit aufgemalten individuellen Merkmalen, nach adhäsiver Eingliederung. Da die natürliche Zahnschmelz nicht stark verfärbt war, wurde hier die High-Translucency-Variante (HT) mit einem ausgeprägten Chamäleon-Effekt gewählt: Ein perfektes Ergebnis – funktionell wie ästhetisch.

Bildnachweis: Professor Dr. Daniel Edelhoff, Universität München
Zahntechnische Arbeiten: ZT Oliver Brix, Innovatives Dental Design, Wiesbaden



Abb. 6: Systematik der Formgebung bei den Phonares-Prothesenzähnen.

Bildnachweis: Ivoclar Vivadent, Schaaf/Liechtenstein

triebsalltag und sie konnten aktuelle Überblicke, Einschätzungen und effiziente Konzepte mit nach Hause nehmen.

Der Moderator der gezielt zahntechnisch ausgerichteten Symposien, Michael Donhauser, Abteilung Professional Services, Ivoclar Vivadent, Ellwangen, begrüßte die Teilnehmer (Abb. 1) und freute sich, ihnen so bekannte Referenten (Abb. 2) wie Privatdozent Dr. Florian Beuer, Oliver Brix, Udo Buhr, Andreas Kunz, Hans Joachim Lotz, Oliver Morhofer, Kurt Reichel, Dr. Martin Rosentritt, Rainer Semsch, Benjamin Votteler und Christoph Zobler präsentieren zu können. Diese sind so gesucht, dass man sie selten auf einer Veranstaltung vereint sieht. In München und Neuss ließen sie sich über die Schulter blicken und gaben akzentuiert

wie man in die Methoden- und Materialentscheidung das Grundsätzliche und das Pragmatische, die Zahnarztmaßgabe und den Patienten-

Chipping-Problematik umgehen. Um dem Techniker die Arbeit zu erleichtern und ihm die Mühen um die Schichtkeramik zu nehmen, sei es zur Zusammenarbeit zwischen Ivoclar Vivadent und der Universität München gekommen, berichtete Privatdozent Dr. Florian Beuer. Als Resultat liegt nun die Möglichkeit vor, die hoch ästhetische, gleichzeitig sehr feste LS₂-Keramik in CAD-on-Technik innerhalb des IPS e.max-Systems zu verarbeiten und maschinell Kauflächen herzustellen. Den handfesten Laborbezug stellte dann wieder Zahntechniker Oliver Brix, Wiesbaden, her. Das perfekte Ergebnis wird erzielt, wenn Zahnarzt und Techniker Hand in Hand und definiert vorgehen. Er veranschaulichte das Prozedere an Beispielen komplexer Einzelzahnrestaurationen (Abb. 4 und 5), die er zumeist

Implantatprothetik: Therapiekonzepte für die Ästhetik und Funktion

Geht es um umfassendere Prothetik, kommt oft Metall ins Spiel. Dass der Indikationsbereich unübertrieben breit ist, führte Zahntechnikermeister Udo Buhr, München, an seinen mit Bravour gelösten Fällen vor. Mit zumeist metallgestützten Restaurationen beschäftigte sich auch Zahntechniker Christoph Zobler, Innsbruck. Ist es, beispielsweise in Zusammenhang mit craniomandibulärer Dysfunktion (CMD), zu einem deutlichen Substanzverlust im Seitenzahnbereich gekommen, bieten sich nach dem gnathologisch durchdachten Aufwachen für die Rekonstruktion der Vertikaldimension der Okklusion die Press-on-Metal-

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

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 14-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 ...

Ihr
Errol Akin

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

dieberatungsakademie



MEISTERSCHULE
FÜR ZAHNTECHNIK
RONNEBURG
DT CAMPUS



MEISTERSCHULE



MEISTERKURS



MEISTERABSCHLUSS

Nächster Meisterkurs M30
vom 14.02.2011–12.08.2011

MEISTERSCHULE FÜR ZAHNTECHNIK RONNEBURG

ÜBER 350 ERFOLGREICHE MEISTERABSOLVENTEN

Nutzen auch Sie die Chance zur Vervollkommnung Ihres Wissens und Ihrer praktischen Fähigkeiten. Streben Sie in sehr kurzer Zeit mit staatlicher Unterstützung (BAföG) zum Meister im Zahntechniker-Handwerk! Ronneburg in Thüringen bietet dafür ideale Voraus-

setzungen. An der 1995 gegründeten ersten privaten Vollzeit-Meisterschule für Zahntechnik in Deutschland wurden bisher über 350 Meisterschüler in Intensivausbildung erfolgreich zum Meisterabschluss geführt.

WAS SPRICHT FÜR RONNEBURG?

- 15 Jahre Erfahrung bei der erfolgreichen Begleitung von über 350 Meisterabschlüssen
- Seit Juni 2010 zertifizierte Meisterschule nach DIN EN ISO 9001:2008
- Vollzeitausbildung Teil I und II mit 1.200 Unterrichtsstunden in nur sechs Monaten
- Splitting, d.h. Unterrichtstrennung Theorie und Praxis, wochenweise wechselnd Schule bzw. Heimatlabor (Kundenkontakt bleibt erhalten), Ausbildungsdauer 1 Jahr
- Belegung nur Teil I bzw. Teil II möglich
- Aufnahmetest auf freiwilliger Basis in Vorbereitung auf die Fachpraxis als Möglichkeit des Nachweises des zahntechnischen Könnens in den verschiedensten Präsentationstechniken
- Praxis maximal 15 Teilnehmer (intensives Arbeiten in kleinen Gruppen möglich)
- Kontinuierliche Arbeit am Meistermodell bis zur Fertigstellung

- aller Arbeiten in Vorbereitung auf die Prüfung mit anschließender Auswertung durch die Referenten
- Praktische prüfungsvorbereitende Wochenkurse durch Absolventen der Meisterschule Ronneburg und die Schulleiterin
- Zusätzliche Spezialkurse (Rhetorik, Fotografie, Marketing und Management, Laborabrechnung, QM etc.)
- Modernster Laborausstattungsstandard
- Ausgewogenes Preis-Leistungs-Verhältnis, Grundmaterialien und Skripte kostenfrei
- Sonderkonditionen durch Preisrecherchen und Sammelbestellungen sowie bei der Teilnahme an Kursen außerhalb der Meisterausbildung
- Exkursion in ein Dentalunternehmen mit lehrplanintegrierten Fachvorträgen
- Kurzfristige Prüfungstermine vor der HWK
- Lehrgangsgebühren in Raten zahlbar – Beratung in Vorbereitung der Beantragung des Meister-BAföG
- Preiswerte Unterkünfte in Schulnähe

WWW.ZAHNTECHNIK-MEISTERSCHULE.DE

LEHRGANGSZEITEN

Die Ausbildung erfolgt im Vollzeitkurs von Montag bis Freitag (Lehrgangsdauer sechs Monate). Durch die wochenweise Trennung von theoretischer und praktischer Ausbildung können auch Teilnehmer nur für Teil II bzw. nur für Teil I integriert werden. Diese Konstellation (Splittingvariante) bietet Schülern die Möglichkeit, in einem Lehrgang Teil II und im darauffolgenden bzw. einem späteren Lehrgang Teil I oder umgekehrt zu absolvieren. Die Ausbildung dauert in diesem Fall 1 Jahr.

LEHRGANGSGEBÜHREN

Aufnahmegebühr (pro Kurs)	50,00 € zzgl. MwSt.
Lehrgangsg Gebühr TEIL II	2.200,00 € zzgl. MwSt.
Lehrgangsg Gebühr TEIL I	6.600,00 € zzgl. MwSt.

Lehrgangsg Gebühr in Raten zahlbar

VORAUSSETZUNGEN

- Gesellenabschluss im ZT-Handwerk

LEHRGANGSINHALTE

TEIL II – Fachtheorie (ca. 450 Stunden)

1. Konzeption, Gestaltung und Fertigungstechnik
2. Auftragsabwicklung
3. Betriebsführung und Betriebsorganisation

TEIL I – Fachpraxis (ca. 750 Stunden)

1. Brückenprothetik
 - Herstellung einer 7-gliedrigen, geteilten Brücke und Einzelzahnimplantat mit Krone
 - Keramik- und Compositeverblendtechniken
2. Kombinierte Prothetik
 - Fräs- und Riegeltechnik
 - feinmechanische Halte-, Druck- und Schubverteilungselemente
 - Modellgusstechnik
3. Totalprothetik
4. Kieferorthopädie

Bei allen 4 Teilaufgaben sind Planungs- und Dokumentationsarbeiten integriert.

AUFNAHMETEST

Auf freiwilliger Basis in Vorbereitung auf die Fachpraxis als Möglichkeit des Nachweises des zahntechnischen Könnens in den verschiedensten Präsentationstechniken.

STATEMENTS ZWEIER EHEMALIGER MEISTERSCHÜLER ÜBER DIE AUSBILDUNG

Als ich in das Alter kam, in dem man sich Gedanken über Ausbildung und berufliche Zukunft macht, stand für mich schon bald fest, ich werde Zahntechnikerin und dann den elterlichen Betrieb übernehmen. Ich begann die Lehre in einem Regensburger Labor, eine sehr wertvolle und lehrreiche Zeit, und beendete im Jahr 2000 erfolgreich meine Gesellenausbildung. Danach sammelte ich so meine Berufserfahrung, bis ich an dem Punkt angelangt war, an dem ich dachte, jetzt muss es irgendwie weitergehen, den nächsten Schritt wagen, und zwar die Meisterschule. Ich begann im Internet zu recherchieren und kam auf die Meisterschule Ronneburg. Die Möglichkeiten, Teil I und II innerhalb eines halben Jahres zu absolvieren, fand ich sehr verlockend, ebenso die gering gehaltene Teilnehmerzahl in den Kursen. Nachdem ich mir die Schule am Tag der offenen Tür ansah und mich gleich wohlfühlte, meldete ich mich für den nächsten Kurs an. Bis dahin brachte ich noch die Teile 3 und 4 erfolgreich hinter mich und dann ging es auch schon los. Es war ein schönes halbes Jahr mit vielen lieben Klassenkollegen und guten Referenten, die uns viel Wissen vermittelt haben, sowohl im Praxis- als auch im Theorieunterricht. Natürlich war es zwischendurch auch anstrengend und nervenaufreibend, aber es hat sich gelohnt. Vielen Dank an das Team der Meisterschule Ronneburg für die optimale Prüfungsvorbereitung und die schöne Zeit. Ebenso großen Dank an unsere Prüfungsaufsicht Herrn Kleinschmidt und Herrn Paul für den reibungslosen und den Umständen entsprechend sehr angenehmen Prüfungsablauf.

ZTM JUDITH PATSCHKE,
ERGOLDING

„... für Ihr schönstes Lächeln.“ – dafür möchte ich in Zukunft mit meinem Labor stehen. Der Weg dahin war nicht immer leicht. Meine Meisterschule absolvierte ich in unterschiedlichen Varianten. Die Teile 2, 3 und 4 legte ich in Teilzeitlehrgängen in Dresden bzw. Bautzen ab. Für die praktische Ausbildung fand ich mit meinem damaligen Arbeitsgeber eine (wie sich für mich später herausstellte) optimale Lösung. Der fachpraktische Teil sollte in Vollzeit stattfinden. Dabei entschied ich mich für die Splittingvariante der Meisterschule in Ronneburg. Sie gab mir die Möglichkeit, im wöchentlichen Wechsel Meisterkurse zu besuchen und im Heimlabor weiter tätig zu sein. Nach nur einem halben Jahr konnte ich die praktische Meisterschule abschließen und im Februar 2008 die Meisterprüfung erfolgreich an der Handwerkskammer Erfurt ablegen. Rückblickend kann ich feststellen, dass die Vorbereitungen auf die Prüfung sehr umfangreich, tiefgreifend und zielgerichtet waren. Den Grundstein dafür legten namhafte Referenten, die uns zur Seite standen. Angeregt von einer Vielzahl neuer Erfahrungen, wurde ich animiert auf meinem Weg zum Erfolg. Dabei gibt es in Ronneburg eine hervorzuhebende Besonderheit, die auf alle Beteiligten abfärbt: eine einzigartige freundschaftlich-familiäre Atmosphäre, die es einem ermöglicht, mit Freude und Motivation die unbestritten anstrengende Ausbildung und Prüfung zu meistern. Ich blicke auf diese Zeit mit sehr vielen schönen Erinnerungen zurück und habe Freundschaften geschlossen, die ich nicht mehr missen möchte. Mit dem Erwerb des Meistertitels haben sich für mich neue Möglichkeiten eröffnet. Ich gründe im August ein eigenes Labor und kann nur jedem empfehlen, an seinen Zielen festzuhalten.

ZTM THOMAS METASCH,
WITTICHENAU

TRÄGER DER MEISTERSCHULE RONNEBURG



Die Meisterschule Ronneburg gehört zur internationalen Dental Tribune Group. Der auf den Dentalmarkt spezialisierte Fachverlag veröffentlicht über 100 Fachzeitschriften in 90 Ländern und betreibt mit www.dental-tribune.com das führende internationale News-Portal der Dentalbranche. Über 650.000 Zahnärzte und Zahntechniker weltweit gehören zu den regelmäßigen Lesern in 25 Sprachen. Darüber hinaus veranstaltet Dental Tribune Kongresse, Ausstellungen und Fortbildungsveranstaltungen sowie entwickelt und betreibt E-Learning-Plattformen, wie den Dental Tribune Study Club unter www.dtstudyclub.com. Auf dem Dental Tribune Campus in Ronneburg entsteht rings um die Meisterschule für Zahntechnik ein internationales Zentrum für Aus- und Weiterbildung sowie für digitale Planungs- und Fertigungsprozesse (CAD/CAM) in der Zahnmedizin.

KONTAKT

MEISTERSCHULE FÜR ZAHNTECHNIK

Bahnhofstraße 2
07580 Ronneburg

Tel.: 03 66 02/9 21-70 oder -71
Fax: 03 66 02/9 21-72
E-Mail: info@zahntechnik-meisterschule.de
www.zahntechnik-meisterschule.de

Schulleiterin:
ZTM / BdH Cornelia Gräfe
Sekretariat:
Frau Bettina Schmidt

Neue Management-Verantwortung bei DeguDent

Am 1. August 2010 hat der 42-jährige Dipl.-Ing. Johannes Draxler die Position des Geschäftsführers beim Prothetik-Spezialisten DeguDent übernommen.

Draxler bekleidete seit seinem Start bei DeguDent im Jahr 2002 verschiedene kaufmännische Führungspositionen. Seit 2007 war er als Geschäftsführer der DeguDent Austria für die Regionen Österreich und Central Eastern Europe verantwortlich. In seiner neuen Position kann Draxler auf fundierte Kenntnisse im Laborgesamt zurückgreifen. Johannes Draxler, übrigens in Hanau geboren und aufgewachsen, in einer ersten Stellungnahme: „Gemeinsam mit meinem Team



Neuer Geschäftsführer bei DeguDent Hanau: Johannes Draxler.

werden wir unsere starke Marktposition festigen und die Kernkompetenz in den Bereichen Legierung, CAD/CAM, Keramik und Zähne weiter ausbauen. So war DeguDent beispielsweise der erste Anbieter von innovativen CAD/CAM-Lösungen für die Prothetik. Und auch in den nächsten Monaten werden wir unseren Kunden innovative Produkte und Serviceleistungen zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit der Labore präsentieren. DeguDent wird damit in einem schwie-

rigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld in zentralen Bereichen der Zahntechnik deutliche Akzente setzen. Die Nähe zu unseren Kunden ist die Basis für gemeinsamen Erfolg. Ich bin überzeugt, dass die beste Kundenbeziehung die „persönliche“ ist. Gemeinsam mit meinen Kollegen aus Vertrieb, Marketing und Entwicklung werden wir diesen Kunden-Kontakt suchen und intensivieren. Ich werde in nächster Zeit viele Gespräche vor Ort führen und freue mich auf die persön-

lichen Begegnungen mit unseren Kunden.“ Der Vorgänger von Johannes Draxler, Dr. Alexander Völcker, war seit 2006 Geschäftsführer der DeguDent GmbH in Hanau-Wolfgang. Unter seiner Leitung wurden die DeguDent-CAD/CAM-Technologien maßgeblich entwickelt, umgesetzt und weltweit erfolgreich in die Märkte eingeführt. Völcker übernahm zum 1. August 2010 die Position des Vice President Business Development Europe. In dieser Funktion wird er für die Geschäfts-

entwicklung von DENTSPLY in Europa und anderen Märkten verantwortlich zeichnen und direkt an den Vorstand von DENTSPLY berichten. **ZT**

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0 61 81/59 50
Fax: 0 61 81/59 58 58
E-Mail:
Info.Degudent-de@dentsply.com
www.degudent.de

Neues Kurszentrum

Das Unternehmen Zirkonzahn bietet weltweit Fortbildungskurse an, und ab sofort auch im neuen Kurszentrum in Neuler bei Ellwangen.

Das Unternehmen glaubt aufgrund des Zahntechnik-Hintergrunds an seine große Kompetenz im Ausbildungsbereich. Für die größere Nähe zum Kunden wurde ein neues

war am 24. und 25. September mit diversen Teilnehmern. Besonders die Live-Schaltung zum Bruneckerbereich. „Mutterlabor“ und dem dort parallel stattfindenden Kurs



Das Zirkonzahn Kurszentrum in Neuler.



Die Räumlichkeiten des Kurszentrums sind mit der neuesten Schulungstechnik ausgestattet.

Kurszentrum in Deutschland in Betrieb genommen. In den Räumen in Neuler bei Ellwangen stehen insgesamt sechs CAD/CAM-Arbeitsplätze und ein Referentenarbeitsplatz mit der neuesten Schulungstechnik (Beamer, Livestream, Webinar) zur Verfügung. Neben den CAD/CAM-Kursen bildet das Unternehmen mit renommierten Referenten auch in Keramiksichttechniken aus. Kurspremiere

war eine überraschend interessante Sache, so die einheitliche Meinung. **ZT**

ZT Adresse

Zirkonzahn Deutschland GmbH
Benzstraße 14
73491 Neuler
Tel.: 0 79 61/9 33 99-0
Fax: 0 79 61/9 33 99-10
E-Mail: info@zirkonzahn.de
www.zirkonzahn.com

Die primogroup feiert 10-jähriges Firmenjubiläum

In diesem Jahr feiert die primogroup, Bad Homburg, mit ihren Unternehmensteilen primotec und primodent zehnjähriges Bestehen. Dieser Hersteller und Dentalanbieter kann ein großes Portfolio hilfreicher Geräte und Materialien für das Labor und die Praxis vorweisen.

Geschäftsführer Joachim Mosch: „Ich habe das Ziel, vor allem mit Neu-, aber auch Weiterentwicklungen das Labor und die Praxis in ihrer täglichen Arbeit zu unterstützen. Der Anspruch unserer Produkte liegt darin, die Effizienz und die Qualität der zahntechnischen Arbeit deutlich zu steigern sowie die Behandlungsqualität merklich verbessern zu helfen. Den Technikern und Zahnärzten möchte ich echte Problemlöser an die Hand geben, die einen möglichst großen Alleinstellungscharakter haben.“ Schnell war die primogroup international aufgestellt. Die Präsenz auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) seit 2001 hat weltweiten Kontakten Auftrieb gegeben. Für die kommende IDS laufen die Produktvorbereitungen schon. Joachim Mosch: „Wie man es von uns gewohnt ist,

haben wir wieder innovative Produkte mit hohen Alleinstellungsmerkmalen in der Pipeline, geniale Problemlö-



Joachim Mosch, Gründer, Inhaber und Geschäftsführer der primogroup, Bad Homburg.

ser für die tägliche Arbeit. Schon heute lade ich gerne jeden Kunden und Interessierten auf unseren Stand Nr. 070, Gang M in Halle 10.2 ein!“

Blick auf die primogroup

Mit der Firmengründung legte Joachim Mosch, der selbst eine zahntechnische Ausbildung vorweisen kann und danach jahrelang Erfahrung in der Führungsriege eines Dentalherstellers sammelte, das weltweit erste lichterhärtende Dentalwachs vor. Als Laborprodukt formuliert, ermöglicht das lichterhärtende Metacron, zum Beispiel im Bereich Klammerprothesen ohne Dublierung direkt auf dem Meistermodell zu arbeiten. In der Zahnarztpraxis sorgt lichterhärtendes Material ebenso für Zeiteinsparung und Präzision: primobyte, das besonders dünne und formstabile Zentrikregistrat. Andere nützliche Helfer für die Praxis kamen hinzu: Lumos, das passende Lichthärtegerät, oder fire&ice, die thermodynamische Arbeitsplatte zum platzsparenden und gradgenauen

Wärmen und Kühlen zum Beispiel von Füllungskunststoffen oder Zementen. Beide Geräte tun auch im Labor gute Dienste. Techniker verbinden aber mit primotec vor allem das laserähnliche Schweißgerät phaser, das jetzt in dritter Generation an die Labore ausgeliefert wird. Sehr bekannt sind ebenso die lichterhärtenden Kunststoff primosplint für laborgefertigte Aufbisschienen und primopattern als Universalkomposit zum Modellieren. **ZT**

ZT Adresse

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

Eine CAD-Lösung, die überzeugt

Einen einzigartigen Marktüberblick zu unterschiedlichsten Modellscannern und Modellationsprogrammen versprach das Veranstaltungskonzept des Kongresses „Scanner & Software im Vergleich“, der am 1. und 2. Oktober 2010 nach Düsseldorf 178 Fachteilnehmer lockte.

Pro CAD-System erwartete die Besucher zusätzlich zu den Live-Demonstrationen im Rahmen der begleitenden Industrierausstellung eine Vortragspräsentation der Komponenten und ihrer Leistungsmerkmale, ein Erfahrungsbericht mit Anwendungsbeispielen und eine Diskussionsrunde. Großen Beifall ernteten der Lava Scan ST und die Lava Design Software von 3M ESPE (Seefeld). Als Vertreter für 3M ESPE sprach Dr. Dipl.-Ing. Peter Schubinski, Professional Service & Scientific Marketing

Manager. Er stellte zunächst den digitalen Workflow mit den Lava Präzisionslösungen im Allgemeinen vor und erläuterte dann Step by Step das Vorgehen bei der Modelldigitalisierung mit dem bewährten Lava Scan ST sowie der Lava Design Software in der Version 5.0. Hierbei vermittelte er einen umfassenden Überblick der vielfältigen Designoptionen.

An seinen Erfahrungen aus dem Praxis- und Laboralltag ließ Dr. Christoph Niesel die Kongressbesucher teilhaben.



Dr. Christoph Niesel (li.) vom Lava Designzentrum Zahn-Okay und Dr. Dipl.-Ing. Peter Schubinski von 3M ESPE.

Dr. Niesel ist nicht nur niedergelassener Zahnarzt in Karlsruhe, sondern als gelernter Zahntechniker zudem Geschäftsführer des Lava Designzentrum Zahn-Okay. Einleitend legte er die Nachteile konventioneller Titan- und Keramikaufbauten sowie die Vorteile von individualisiert hergestellten Abutments aus Zirkoniumdioxid dar. Im technischen Teil seines Vortrags zeigte er die verschiedenen Konstruktionswege für individuelle Abutments bei Nutzung der Lava Präzisionslösungen auf. Mit Dokumentationen realer Patientenfälle rundete Dr. Niesel

seine Ausführungen schließlich gelungen ab. Beide Referenten freuten sich, dass nicht nur ihre Vorträge, sondern auch die Live-Demonstrationen am Ausstellungsstand des Unternehmens 3M ESPE so großen Anklang fanden. **ZT**

ZT Adresse

3M ESPE AG
ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 0800/2 75 37 73
Fax: 0800/3 29 37 73
E-Mail: info3mespe@mmm.com
www.3mespe.de

ANZEIGE

Zahntechnik Newsletter

ZWP online

www.zwp-online.info



1. Zhermack Symposium auf hoher See

Die Firma Zhermack GmbH Deutschland hat Anfang Oktober 2010 gemeinsam mit der Firma Swiss-Medent das erste Symposium Wissen & Meer für 60 Teilnehmer organisiert. Dieses fand auf der Color Fantasy von Kiel nach Oslo statt.

Als ein führendes Unternehmen in der Herstellung von Abformmaterialien, Dubliersilikon und Gipsen für Zahnärzte und Dentallabore

und Passagierschiffreedereien Europas gehören, erlebten die Teilnehmer interessante Vorträge zu den Themen: „Hybridabutment – Symbiose aus

aus Wolfsburg, der sich auf dem Gebiet der Implantologie und Abutments spezialisiert und zusätzlich 1992 die Deutsche Gesellschaft für computergestützte Zahnheilkunde (DGCZ) gegründet hat. Als dritter Referent war Lutz Ketelaar mit an Bord, ein Zahntechniker, der für die Firma 3Shape als Softwareprofi unterwegs und tätig ist. Neben den gelungenen Vorträgen haben die Teilnehmer bei einer dreistündigen Stadtrundfahrt durch Oslo die schönsten Sehenswürdigkeiten kennengelernt, wie die Skisprungschanze „Holmenkollen“, das Fram-Museum und den Skulpturenpark von dem norwegischen Bildhauer Gustav Vigeland.

Doch nicht nur in der Hauptstadt Norwegens gab es Sehenswürdigkeiten zu bewundern. Die Color Line selbst hat ebenfalls einige Vorzüge zu bieten. In der Freizeit hatten die Teilnehmer die Gelegenheit, das Wellness-Center, den Sportbereich oder das Casino aufzusuchen. Viele entspannten sich auf der Promenade beim Durchstöbern der Geschäfte oder in einem der vielen Cafés.

Es war ein straffes Programm, doch am Ende verließen alle Teilnehmer das Schiff in Kiel mit einem zufriedenen Lächeln. Für die Firma Zhermack war das Grund genug, sofort mit der intensiven Planung für weitere Symposien auf der Color Line im Jahr 2011 zu beginnen. Die nächste Reise findet vom 13. Mai bis zum 15. Mai 2011 statt, und hält mit Sicherheit wieder spannende Vorträge, gutes Essen und interessante Sehenswürdigkeiten auf der Überfahrt von Kiel nach Oslo bereit. **ZT**



Die spannenden und interessanten Vorträge erlebten die Teilnehmer auf hoher See.



Auf dem Kreuzfahrtschiff Color Fantasy fand das 1. Zhermack Symposium statt.



Die 60 Teilnehmer hatten auch Zeit, sich in der norwegischen Hauptstadt Oslo ein paar Sehenswürdigkeiten anzuschauen.

ist Zhermack seit einigen Monaten Vertriebspartner der Firma Swiss-Medent, die im Bereich Implantattechnik tätig ist. Zu diesem Thema wurde eine Fortbildungsreise auf hoher See durchgeführt. Auf der Color Fantasy, einem Kreuzfahrtschiff der norwegischen Reederei Color Line, die zu den führenden Fähr-

Zirkon und Titan“ und „Zahn-technik digital CAD/CAM – Hybridabutments“. Drei Referenten konnten für die Reise aus unterschiedlichen Bereichen gewonnen werden. Herr Joachim Neutzling ist ein selbstständiger Projektmanager der Firma Diagonal-Dental und Herr Sören Hansen, ein Zahnarzt

ZT Adresse

Zhermack GmbH Deutschland
Öhlmühle 10
49448 Marl am Dümmer
Tel.: 0 54 43/20 33-0
Fax: 0 54 43/20 33-11
E-Mail: info@zhermack.de
www.zhermack.de



Starke Argumente

[Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen]

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

- Firmenstammsitz und eigenes Meisterlabor TÜV-zertifiziert nach EN ISO 13485:2003 + AC:2007
- Attraktive Sonderkonditionen für Laborkunden
- Keine Vertragsbindung
- Voller Kundenschutz
- Bundesweite Lieferung



3Shape-Anwendertreffen

Beim Dentalforum-Hamburg der Michael Flussfisch GmbH informierten sich zahlreichen Zahntechnikern über die neuesten CAD/CAM-Fertigungsverfahren von 3Shape.

Sehr zufrieden mit der Resonanz zeigte sich Michaela Flussfisch nach dem 3Shape-Anwendertreffen, das Ende September im Dentalforum-Hamburg der Michael Flussfisch GmbH in Hamburg stattfand. „32 Zahntechniker und Zahntechnikermeister sind der Einladung gefolgt und haben die Chance, sich ausführlich über den neuesten Stand der innovativen Technik zu informieren, genutzt“, erläuterte Firmeninhaberin Michaela Flussfisch. Bei der Veranstaltung erhielten die Teilnehmer umfangreiche Einblicke in die neuen Funktionen des 3Shape Dental System™ 2010, das erst im Februar 2010 in Kopenhagen gelauncht wurde. Das Dentalsystem erlaubt ein leistungsfähiges 3-D-Scannen, eine CAD-Modellierung und eine Auftragsverwaltung. Darüber hinaus bietet es Schnittstellen zu allen Fertigungseinheiten und Materialien. Rede und Antwort stand Senior Application Specialist Lutz Ketelaar von 3Shape Dänemark. Er informierte unter anderem auch über den neuen 3Shape Scanner D710 und demonstrierte die zahlreichen Neuerungen anhand diverser Livekonstruktionen. Von der Michael Flussfisch GmbH standen darüber hinaus technische Beraterinnen

und Außendienst-Mitarbeiter den interessierten Zahntechnikern mit ihrem Rat zur Seite. Michaela Flussfisch: „Die Zahntechniker haben die Möglichkeit, sich schon vor dem Erscheinen des Upgrades mit den technischen Neuerungen des Gerätes vertraut

riger Erfahrung und ausgeprägtem CAD/CAM-Know-how steht Flussfisch insbesondere für individuelle Betreuung, ausgeprägten Kundenservice und größtmögliche Flexibilität. Das Dental Forum Hamburg des Unternehmens bietet regelmäßig Weiter-



Senior Application Specialist Lutz Ketelaar von 3Shape Dänemark informierte unter anderem auch über den neuen 3Shape Scanner D710.

zu machen, genutzt. Wir sehen unser Fortbildungs- und Informationskonzept, das auch in Zukunft interessante Termine vorsieht, mit dieser Veranstaltung eindrucksvoll bestätigt.“ Die Michael Flussfisch GmbH bietet als eines von wenigen Unternehmen im Dentalmarkt bundesweit die Herstellung von NEM-Gerüsten im DMLS-Verfahren an (Direktes Metall-Lasersinter-Verfahren). Als inhabergeführte Traditionsfirma mit langjäh-

rigungsveranstaltungen für Zahntechniker zu verschiedensten Themen der innovativen CAD/CAM- und Lasersinter-Technologie an. **ZT**

ZT Adresse

MICHAEL FLUSSFISCH GMBH
Friesenweg 7
22763 Hamburg
Tel.: 0 40/86 60 82-66
Fax: 0 40/86 60 82-25
E-Mail: info@flussfisch-dental.de
www.flussfisch-dental.de

ZT Veranstaltungen November/Dezember 2010

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
17.11.2010	Bad Bocklet	IPS e.max Ceram-Schichtkeramik auf Zirkon Referenten: Mitarbeiter der VITA Zahnfabrik	Ivoclar Vivadent Tel.: 0 79 61/8 89-2 19 E-Mail: info.fortbildung@ivoclarvivadent.de
18./19.11.2010	Hamburg	Zahnformen in Keramik – Zahnformen „erkennen und begreifen“ Referentin: ZTM Kerstin Pia Henke	ELBCAMPUS Tel.: 0 40/3 59 05-7 77 E-Mail: weiterbildung@elbcampus.de
20.11.2010	Unterschleißheim	Prothetikkurs für Zahnärzte und Zahntechniker Referenten: Dr. Ralf Masur, Dr. Andreas Kraus, ZA Jan Märkle	CAMLOG Tel.: 0 70 44/94 45-6 07
26.11.2010	Ispringen	KFO Creativ – der etwas andere Kurs Referentin: ZT Claudia Stößer	DENTAURUM Tel.: 0 72 31/8 03-4 70 E-Mail: kurse@dentaforum.de
26./27.11.2010	Weinböhla	Ceramage – Keramikidentische Frontzahnästhetik in Komposit Referentin: Carla Gruber, PSK Dentalästhetikerin	SHOFU Dental Tel.: 0 21 02/86 64-26 E-Mail: banz@shofu.de
03./04.12.2010	Neuler	CAD/CAM-Grundkurs – Einführung in die Welt des vollautomatischen Fräsens Referent: Thomas Kocher	zirkonzahn Tel.: 0 79 61/93 39 90 E-Mail: info@zirkonzahn.de
06. und 10.12.2010	Bremen	Topfit in die Gesellenprüfung – Generalprobe für Auszubildende Referent: N. N.	BEGO Tel.: 04 21/20 28-3 72 E-Mail: gloystein@bego.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 selbstständig administrieren

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

Überwinden Sie Grenzen ...

Neu: Heli mit 25% mehr Akkuleistung!



... mit Rocky Mountain®

Spezialstumpfgips, übertrifft EN ISO 6873, Typ 4. Für höchste Ansprüche bei der Herstellung von Zahnkränzen, Einzelstümpfen, Implantat-, Meister- und Kontrollmodellen. Die ideale Grundlage für gefräste und herkömmliche Zahntechnik. Geeignet für alle Modellsysteme! Scannfähig.

- Beste thixotrope Fließeigenschaften
- Entformbar nach ca. 25 min
- Expansion nach 2 h abgeschlossen
- Höchste Biegezugwerte für sicheres Entformen und Bearbeiten



Für RM original/orange label:

Technische Daten:
Expansion DIN: < 0,06%
Härte nach 24 h: ca. 310 N/mm²
Druckfestigkeit nach 1 h: > 65 N/mm²
Biegezugwert nach 24 h: > 12 N/mm²
Anmischverhältnis: 100 g : 20 - 21 ml Wasser
Verarbeitungszeit: ca. 7 min



Bestellen Sie bequem am Telefon!

Tel.: +49 (0) 821 6089140

Wir beraten Sie gerne persönlich!

**Nutzen Sie den Geschenkbonus:
Ab Bestellwert € 300 erhalten Sie einen Extra-Heli GRATIS**

Helicopter Rocky Mountain RZ-903

Flugvorführungen:
12./13.11. Infodental Frankfurt

- Miniatur-Elektrohubschrauber für den Innen- und Außenbereich
- Mit feinfühleriger 3-Kanal-Fernsteuerung
- Hohe Flugstabilität - Perfekt für Einsteiger!

Ersatzteile siehe www.klasse4.de

Technische Daten:
Länge: ca. 505 mm
Stromversorgung: 7,4 V / 1000 mAh

Lieferumfang: inkl. Li-Po-Akku, Ladegerät, Ersatzrotorblätter, Fernsteuerung inkl. 8 AA-Alkaline

Meine Bestellung an Klasse 4:

Fax: +49 (0) 821 608914-10

— x 20 kg (4 x 5 kg) Rocky Mountain® à € 153
inkl. 1 Heli RZ-903 im Wert von ca. € 110

— x 20 kg (4 x 5 kg) Rocky Mountain® à € 113

Gipsfarbe: sahara orange

Laborstempel/Adresse

Datum, Unterschrift

Für alle Lieferungen gelten die AGB von Klasse 4. Angebot solange Vorrat reicht. Alle Preise zzgl. MwSt. und € 5 Fracht. Ab Bestellwert € 200 frachtfrei.