

ZT SERVICE



Digitaler Workflow in neuer Qualität

Core3dcentres® und Dental Direkt schließen sich zusammen.



Die digitale Positionierung ist für Dentallabore und Zahnarztpraxen ein wichtiger Schritt, um ihre Wettbewerbsfähigkeit und die optimale Patientenversorgung zu sichern. Nun erhalten sie dafür noch bessere Unterstützung – durch den aktuellen Zusammenschluss von Core3dcentres® und Dental Direkt. Unter dem Motto „close to you“ werden künftig gemeinsam wegweisende digitale Lösungen ganz nah am Kunden entwickelt.

Die strategische Partnerschaft in Kombination mit der Unternehmensbeteiligung der Core3dcentres® International an der Dental Direkt GmbH stärkt nicht nur die Marktposition der beiden nach wie vor eigenständigen Unternehmen – sie bietet Dentallaboren und Zahnärzten auch leistungsstarke Synergieeffekte, um die digitale Zukunft erfolgreich zu gestalten.

„Wir heben uns durch unsere bodenständige Philosophie und

Werte deutlich von den industriellen Wettbewerbern in der Branche ab und wollen, dass dies trotz der dynamischen Unternehmensentwicklung auch so bleibt“, so Gerhard de Boer. Für den Gründer und Geschäftsführer der Dental Direkt GmbH (Spence, Deutschland) war es bei der Wahl eines strategischen Partners daher besonders wichtig, die Flexibilität und Selbstständigkeit seines familiengeführten Unternehmens zu erhalten.

Die Core3dcentres® handelt als inhabergeführte Unternehmensgruppe nach ganz ähnlichen Werten und setzt auf kurze Entscheidungswege, Begeisterung für den digitalen Fortschritt und eine starke emotionale Beziehung zu seinen Mitarbeitern und dem eigenen Betrieb. Das Ergebnis ist eine unternehmerische Erfolgsstory, die sich über vier Kontinente erstreckt, und nun gemeinsam mit Dental Direkt fortgeschrieben wird.

„Ich bin davon überzeugt, dass moderne Dentalfirmen im aktuellen Umfeld stark vernetzt sein müssen, um den Kunden innovativen Mehrwert zu bieten“, erklärt Sebastiaan Cornelissen, Geschäftsführer der Core3dcentres® International (Maartensdijk, Niederlande).

„Labore und Praxen brauchen praktikable digitale Lösungen und Workflows, die die zahnmedizinische Qualität und wirtschaftliche Effizienz kontinuierlich steigern. Gemeinsam mit Dental Direkt wollen wir diese Aufgabe bestmöglich für unsere Kunden lösen. Das ist unser klarer Anspruch.“

Für Lösungen, die den entscheidenden Schritt weiter gehen, sind große Entwicklungsaufwände und Kompetenzen in allen Bereichen der CAD/CAM-Technik und Materialien notwendig. Der Zusammenschluss ist daher konsequent und logisch. Dadurch werden die Kernkompetenzen der Core3dcentres®, eine der weltweit führenden CAD/

CAM-Laborgruppen, und die Materialkompetenz von Dental Direkt zusammengeführt. Die Möglichkeiten zur Material- und Technologieentwicklung in der international aufgestellten Unternehmensgruppe potenzieren sich dadurch.

Im Verbund der beiden Unternehmen werden nun Materialkonzepte und optimierte Fertigungslösungen für die In-house- oder Outsource-Produktion angeboten. Service und Wissenstransfer zum Anwender sind dabei der Dreh- und Angelpunkt, damit bestehende und neue Kunden die Möglichkeiten innovativer Technik zu ihrem Vorteil nutzen können.

Durch Fräszentren und Schulungsakademien in Kanada, USA, Australien, Benelux, Großbritannien, Polen, Spanien und Japan sind die Leistungen der Core3dcentres® vor Ort erhältlich. Die deutsche Vertretung agiert ab sofort unter dem Dach der Dental Direkt GmbH und freut sich darauf, erstklassiges

internationales Know-how für lokale Anwender verfügbar zu machen.

Zur Umsetzung des gemeinsamen Konzeptes sind in den beteiligten Betrieben 900 Mitarbeiter beschäftigt. Die Materialfertigung, Entwicklung und der Vertrieb liegen in der Hand der ostwestfälischen Dental Direkt GmbH. 2016 wurden in der gläsernen Produktion von Dental Direkt 85 Tonnen Zirkonoxidpulver zu Fräsrohlingen verarbeitet und in mehr als 60 Länder vertrieben. Aus den Dental Direkt-Keramiken wurden im letzten Jahr mehr als 3,5 Millionen ZE-Elemente hergestellt. **ZT**

ZT Adresse

Dental Direkt GmbH
Industriezentrum 106–108
32139 Spence
Tel.: 05225 863-190
Fax: 05225 863-1999
info@dentaldirekt.de
www.dentaldirekt.de

Innovativ unterwegs – analog und digital

Kulzer präsentierte sich zur IDS im neuen Design unter seinem neuen Namen Kulzer.



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: Mit dem 3-D-Drucker cara Print 4.0 und den zugehörigen, indikationsspezifischen Kunststoffspritzgussmaschinen steigen Labore einfach in die digitale Fertigung ein. – **Abb. 2:** Die Ecologie Herastar AU bietet die Vorteile einer Edelmetall-Legierung zu einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis.

„Zuverlässige Materialien bleiben die Basis passgenauer, langlebiger Restaurationen“, betonte Novica Savic, Chief Marketing Officer bei Kulzer. „Gleichzeitig spielen Technologien und Services eine wachsende Rolle. Als bewährter Partner für System-

lösungen berücksichtigen wir diese Komponenten von Anfang an im Zusammenspiel.“ Auf der IDS stellte Kulzer Neuheiten in allen Bereichen vor.

3-D-Druck: Technologie und Materialien gehen Hand in Hand

Der neue cara Print 4.0 ermöglicht Zahntechnikern einen einfachen Einstieg in die digitale Fertigung. Dank DLP-Verfahren (Digital Light Projection) erlaubt der Drucker eine höhere Geschwindigkeit als die Lasertechnologie und gibt feinste Details wieder. Er eignet sich für monochrome dentale Arbeiten wie Schienen, individuelle Ab-

formlöffel und Modelle. Indikationsspezifische 3-D-Druckmaterialien wurden von Beginn an mitentwickelt. Speziell für das Rapid Prototyping bietet Kulzer mit Heravest M print+ eine neue phosphatgebundene, graphitfreie Präzisions-Einbettmasse. Zudem wurde das Lichtpolymerisationsgerät HiLite Power 3D auf die neuen Druckmaterialien angepasst.

Das Lösungsangebot für die digitale Fertigung im Labor umfasst daneben neue Fräsmaschinen und eine erweiterte Materialpalette. Die Fräsmaschine cara Mill 3.5 verarbeitet auf fünf Achsen alle gängigen prothetischen Werkstoffe, inklusive harter Metalle. Die passenden dima Material-Discs bietet

Kulzer im umfassenden Portfolio, von Zirkondioxid in verschiedenen Transluzenzstufen und Farbschichten bis zu neuen fräsbaren Wachsen.

Komfortable Verarbeitung, wirtschaftliche Vorteile

Ein Großteil der Restaurationen wird nach wie vor auf klassischem Weg gefertigt. Für eine effiziente Modellherstellung sorgt der neue Superhartgips Octa-Rock Royal, der bereits nach 30 Minuten entformbar ist und nicht expandiert. Er eignet sich für Sägeschnitt- und Meistermodelle in der K&B- und Inlay-/Onlaytechnik ebenso wie für die Modellgusstechnik und

präzise Gegenbissmodelle. Zur IDS hat Kulzer auch sein Portfolio kostengünstiger Ecologielegierungen um die Universallegierung Herastar AU erweitert. Dank ihres Goldanteils von 33 Prozent hat sie den typisch hellgelben Farbton sowie ein helles Oxid und die guten Verarbeitungseigenschaften einer Goldgusslegierung.

Neue Serviceleistungen

Neben Produkten für Labor und Praxis stellte Kulzer auch neue Services wie dentacar vor. Zahn-techniker und -ärzte erhalten attraktive Kauf- und Leasingangebote für Geschäftswagen zu Vorzugskonditionen. Online stehen eine Vielzahl an vordefinierten Aktionsangeboten zur Verfügung (www.dentacar.de). Als individuellen Service generieren die Kfz-Profis von dentacar aber auch Vergleichsangebote für konkrete Wunschmodelle. Mehr IDS-Neuheiten von Kulzer unter www.kulzer.de/ids **ZT**

ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0800 4372522
Fax: 0800 4372329
info.lab@kulzer-dental.com
www.kulzer.de

ANZEIGE

Gold Ankauf/Verkauf
Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de
Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:
www.Edelmetall-Handel.de
Besuche bitte im Voraus anmelden!
Telefon 0 72 42-55 77
ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
Gewerberg 29 b · 76287 Rheinstetten

NEU

IPS Style®

Die erste patentierte Metallkeramik mit Oxyapatit

MAKE IT YOUR STYLE YO!



- **Make it fast.** Der geringe Schrumpf spart Zeit.
- **Make it easy.** Die einfache Anwendung gibt Sicherheit.
- **Make it natural.** Der Oxyapatit kontrolliert Transluzenz und Tiefenwirkung.

JEDER TAG IST EINZIGARTIG.
YOUR DAY. YOUR STYLE.

Die bewegte Welt von IPS Style® entdecken:
www.ivoclarvivadent.com/yourday

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH

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

ivoclar
vivadent®
passion vision innovation

Gewinner der Celtra Campus Challenge 2016 auf der IDS geehrt

Auf der diesjährigen IDS wurde zum 4. Mal mit der Celtra Campus Challenge der begehrte Preis für die beste Patientenfallrestauration vergeben.



In der Kategorie „Beste Teamarbeiten“ ehrte die Jury insgesamt drei Campus-Teams. Den Siegern der Universitäten Tübingen, Marburg und Heidelberg gratulierte Dr. Ricarda Jansen, Direktorin der Dentsply Sirona Geschäftseinheit Prosthetics in Hanau, persönlich im „Blauen Salon“ des IDS-Messegeländes. Zirkonoxidverstärktes Lithiumsilikat (ZLS) führt als neue Variante bei den Glaskeramiken durch seinen erhöhten Glasanteil zu einer außergewöhnlichen Ästhetik und verstärkt mit den atomar gelösten Zirkonoxidanteilen die Glasmatrix mit deutlich höheren Festigkeitswerten.

Zahnärzten und Zahntechnikern steht mit Celtra ein innovativer Keramikwerkstoff mit überzeugender Qualität, breitem Indikationsspektrum und abgestimmten Systemkomponenten zur Verfügung. Celtra mit seinen Möglichkeiten, sowohl Chairside als Block (Celtra Duo) oder aber im Labor klassisch als Presskeramik (Celtra Press) verwendet zu werden, verkörpert darüber hinaus die neue Dentsply Sirona-Philosophie wie kaum ein anderes Produkt: Es geht um Lösungen und dentale Themen, die nicht durch Geschäftseinheiten begrenzt sind und alle Funktionen mit einbeziehen.

Auch in diesem Jahr waren Zahnärzte und Universitätszahntechniker im Bereich D-A-CH dazu aufgerufen, gemeinsam ihre besten Restaurationen ins Rennen um die mit insgesamt 5.000 Euro dotierte Trophäe zu schicken. Mit großem Interesse und außerordentlichem Engagement wurde die herausfordernde Aufgabenstellung, einen Patientenfall mit Celtra zu restaurieren, von den Universitäten übernommen. Die verdienten Gewinner ermittelte eine hochkarätige Jury aus Professoren und Zahntechnikermeistern. Im Rahmen der IDS überreichte Dr. Ricarda Jansen den drei

Siegerteams persönlich ihre Auszeichnung.

Dabei ging der erste Teampreis an Dr. med. dent. Wolfgang Bömicke, M.Sc., und ZT Gianluca Spatola von der Uni Heidelberg. Mit dem zweiten Teampreis wurden Dr. med. dent. Anne Tumbrink, ZT Georg Böckler und Dr. med. dent. Friedrich Gockel von der Uni Marburg geehrt. Die Auszeichnung für den dritten Teampreis erhielten Dr. med. dent. Andreas Prutscher, ZTM Ekkehard Kröwerath sowie OA Dr. med. dent. Fabian Hüttig von der Uni Tübingen. Zusammen mit den Preisträgern freuten sich die anwesenden

Vertreter der Dentsply Sirona Geschäftseinheiten Prosthetics und Restorative über die hervorragenden Arbeiten, die mit den ausgezeichneten Materialien des Konzerns von allen teilnehmenden universitären Teams hergestellt und dokumentiert worden waren. **ZT**

ZT Adresse

Dentsply Sirona Prosthetics

Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 06181 595-0
Fax: 06181 595-858
Info.Degudent-de@dentsplysirona.com
www.degudent.de

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB



Frage: Mein Außendienstmitarbeiter hat gekündigt, ein neuer Mitarbeiter ist noch nicht gefunden – Auf was muss ich jetzt achten?

Claudia Huhn: Grundsätzlich ist es wichtig, die innere und die äußere Dimension zu betrachten. Die äußere Dimension bezieht sich auf alles, was direkt

mit den Zielkunden und den bereits gewonnenen Kunden zu tun hat, die innere Dimension auf alle Aspekte rund um das Unternehmen und seine Mitarbeiter an sich.

Alle Maßnahmen zielen in Summe darauf ab, mögliche Brüche, die durch die Veränderung im Akquiseprozess entstehen könnten, ebenso zu minimieren wie auch einen möglichen Informationsverlust zu verhindern. Beginnen wir mit der äußeren Dimension: Überprüfen Sie gemeinsam mit Ihrem ausscheidenden Außendienstmitarbeiter die in der Akquise befindlichen Kontakte und unterteilen diese in drei Gruppen:

1. Wichtig und dringend

Hier kommen alle die Zielkunden rein, die sich kurz vor dem Abschluss befinden und bei denen es strafbar wäre, sie nicht weiterzuverfolgen.

2. Wichtig, aber nicht dringend

In dieser Kategorie befinden sich alle die Zielkunden, die im Akquiseprozess schon gute

Fortschritte erreicht haben, aber noch nicht unmittelbar als abschlussreif bezeichnet werden können. Ein Vernachlässigen dieser Kontakte wäre betriebswirtschaftlich unsinnig und würde vermutlich zu einem Imageschaden für das Unternehmen führen.

3. Nicht wichtig und nicht dringend

Der verbleibende Rest an Kontakten wird in der letzten Kategorie gesammelt. Also all die Kontakte, die zwar angearbeitet, aber noch nicht wirklich stabil im Akquiseprozess sind. Hier ist es schade, dass die bereits investierte Energie vergeblich sein könnte, aber da auf Sicht gesehen noch kein Ergebnis zu erwarten sein wird, kann der Kontakt auch durchaus zu einem späteren Zeitpunkt von einem neuen Außendienstmitarbeiter wieder aufgenommen werden. Das Vernachlässigen dieser Zielkunden wird nicht zu einem Imageschaden für Ihr Unternehmen führen.

Überprüfen und ergänzen Sie die Dokumentation zu jedem Kontakt. Vor allem die „weichen Informationen“ sollten Sie sich mitteilen lassen. Entscheiden Sie gemeinsam mit Ihrem Mitarbeiter, was ein logischer, nächster Schritt sein kann, um die bereits erzielten Akquisechancen trotz Personenwechsel

aufrechtzuerhalten. Entscheiden Sie außerdem für jeden Kontakt, von wem dieser in Zukunft betreut werden soll.

Bei einigen wenigen sehr weit fortgeschrittenen Kontakten kann es Sinn machen, die „Beziehung“ zu übergeben, also eine neue Person vorzustellen und die gewohnte zu verabschieden. Insbesondere ist dies bei den Praxen wichtig, die Ihr Außendienstmitarbeiter in den vergangenen Monaten akquiriert hat und an deren Betreuung er noch intensiv beteiligt ist. Eben liegt die oberste Priorität darin, die zu Ihrem ausscheidenden Mitarbeiter bestehende Beziehung schnellstmöglich durch eine andere Person zu ersetzen. Bitte bedenken Sie, auch hier gilt, dass Beziehungen nicht übertragbar sind, sondern jeder Mensch sich seine eigene Beziehung erarbeiten muss. Alle anderen Kontakte können ohne persönliche Verabschiedung weiterbetreut werden. Ob dies im üblichen Turnus geschieht oder ob der Kontakt für eine Weile ruht, obliegt Ihren Kapazitäten und dem Stand der Akquise. Wichtig ist hier, dass Sie sich vorab ein passendes Wording für den ersten Kontakt in diesen Praxen überlegen. Warum hat Ihr Mitarbeiter Sie verlassen und warum hat die Praxis durch diese Veränderungen keine Nachteile, sondern maximal Vorteile zu „befürchten“.

In der inneren Dimension geht es vor allem darum, die Aufgaben, die der Außendienstmitarbeiter bis zu seinem Weggang erledigt hat, auf andere Mitarbeiter zu übertragen. Insbesondere technische Kundenbetreuer, Rezeptionsmitarbeiter und Inhaber selbst können Teile dieser Aufgaben erledigen. Stellen Sie sicher, dass alle Kontakte, die ein gewisses Akquiseniveau erreicht haben, auch von jemandem verantwortlich betreut werden. Darüber hinaus muss auch die Dokumentation dieser Kontakte weiterhin sichergestellt werden. Kommunizieren Sie zu guter Letzt auch mit den vertriebslich orientierten Mitarbeitern und solchen, die im telefonischen Außenkontakt stehen.

Der Weggang eines Mitarbeiters auf einer Schlüsselposition kann, muss aber nicht zu einer gefährlichen Angelegenheit werden. Er erfordert eine besondere Aufmerksamkeit für alle vakanten Beziehungen. Ein intensiver und ausführlicher Blick auf die entstehenden To-dos ist hilfreich und sichert die bereits getätigten Investitionen.

C&T Huhn – coaching & training GbR
Tel.: 02739 891082
Fax: 02739 891081
claudia.huhn@ct-huhn.de oder
thorsten.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de

ZAHNTECHNISCHE FORTBILDUNG MIT KONZEPT

Curriculum „Zahntechnische Implantatprothetik – DGZI“

Die besondere Qualifizierung für Mitarbeiter zahntechnischer Labore, welche sich auf die Implantatprothetik spezialisiert haben.

- 4 Wochenenden (jeweils Fr./Sa.)
- für Zahntechniker
- Starttermin: 1./2. September 2017
- im Raum Köln/Bonn
- Kursgebühr: 1.999 €*

* Für DGZI-Mitglieder (kann bei Buchung des Kurses beantragt werden) und mindestens 2 Jahre dauernde Mitgliedschaft in der DGZI. Für Nichtmitglieder 2.500 Euro Kursgebühr.

Zahnärzte &
Zahntechniker
im Team
möglich

Das aktuelle Fortbildungsprogramm mit allen Details zum Curriculum anfordern oder unter www.DGZI.de anschauen.



Alle Informationen im aktuellen Fortbildungsprogramm der DGZI und unter www.DGZI.de

Nach der IDS ist vor der IDS

Klaus Köhler, Geschäftsführer joDENTAL, schildert seine persönlichen Eindrücke und Wahrnehmungen zur IDS 2017.

Etliche Aussteller, Medien und Teilnehmer erzeugten vor der diesjährigen IDS eine fast unerträgliche Spannung auf das dentale Event des Jahres 2017. Es wurde getwittert und gepostet, was das Zeug hielt. Wahnsinn, wer alles vor der Messe aus In- und Ausland auf sich aufmerksam machte und Einladungen zum Standbesuch aussprach. Immerhin hat man eine Woche Zeit, die wirklich interessante sehenswerte Essenz zu besuchen. Das ist bei 2.300 Ausstellern und der Kampagnenflut im Vorfeld eine Herausforderung.

Bereits am Montag danach wird das erneute Rekordergebnis mit 155.000 Fachbesuchern aus 157 Ländern über die Fachmedien verkündet. Selbstverständlich herrschte beste Stimmung und alle sind zufrieden mit der dentalen Woche in Köln. Das mag aus Sicht der Organisatoren durchaus zutreffen. Dennoch muss die internationale Leitmesse perspektivisch in Nutzen, Nachhaltigkeit und Werthaltigkeit kritisch betrachtet werden. Bei aller Euphorie über die Zuwächse an Ausstellern, Besuchern und Messeerfolgsmeldungen bleiben weniger erfreuliche Stimmungen im Hintergrund, sie werden ignoriert. Es beginnt mit der Parkplatzzuweisung für individuell



anreisende Messebesucher, setzt sich über Taschenkontrollen am Eingang fort und mündet in überfluteten Messeständen der globalen Player. Die Hallenflächen 10 und 11 sind Publikumsmagneten, in denen ein unfassbarer Rummel an den Ständen stattfindet. Am Händlertag ist es noch einigermaßen entspannt. Da heißt es Zeit und Raum für seine Termine nutzen, denn ab Mittwoch strömen die Massen mit sperrigen Werbetaschen und Rollcontainern durch die Hallen.

Oft störend sind Standpräsentationen über Headset, die ein benachbartes Messeggespräch überhöhen und eine ungestörte Kommunikation unmöglich machen. 3-D-Druck hat an Präsenz nicht nur durch dentale, sondern auch Fremdaussteller zugenommen. Eine echte Innovation ist in diesem Jahr nicht zu finden, was nicht mit Stillstand gleichzusetzen ist. In Gesprächen hört man heraus, dass in den nächsten Jahren Neues kommen wird, wenn Software, Materialien und

Verfahren weiterentwickelt worden sind. Die internationalen Anbieter suchen Kontakte und Wege in den inländischen Markt, meist mit klassischen Materialien, die den dentalen Markt schon besetzt haben, knüpfen aber auch erfolgreich Geschäftskontakte zu internationalen Handelsunternehmen. Das Pre- und Postmarketing der asiatischen Aussteller ist bemerkenswert konsequent. Auch das Flächenwachstum einiger mittelständischer Aussteller fällt auf, sowie

die Botschaften der großen Anbieter, die zunehmend auf Chairside-Anwendungen setzen, die zahntechnische Leistungen substituieren sollen. Unverzichtbar sind die etablierten Standpartys und Abendveranstaltungen, mal im kleineren fast familiären Rahmen oder prunkvoll.

Es gibt auch einige wenige tolle Ruhezeiten, beispielsweise die Medialounge der OEMUS MEDIA AG, in die man sich zur Erholung bei köstlichen Gerichten, frisch zubereitet, zurückziehen konnte. Ich habe diese Zeit genossen und mich über die sympathische Atmosphäre gefreut. Das hat Stil und verdient Anerkennung: Chapeau.

Es würde mich auch freuen, wenn zukünftige Messen in Köln wieder mehr Qualität bieten. Immerhin ist es die Leitmesse für den weltweiten und regionalen dentalen Markt. Auf ein Neues im Jahr 2019. **ZT**

ZT Adresse

joDENTAL GmbH & Co. KG

Klaus Köhler
Rotehausstraße 36
58642 Iserlohn
Tel.: 02374 9239-355
Fax: 02374 9239-354
techfuture@yodewo.com
www.yodewo.com

Arbeitsschutz im Labor

Mehr Aufmerksamkeit für Arbeitsschutz gefordert.

„Die Veröffentlichung der überarbeiteten DGUV-Informationen zum Schutz vor Infektionsgefahren in zahntechnischen Laboratorien war ein guter Anlass, auch bei der Internationalen Dental-Schau auf die Bedeutung des Arbeitsschutzes im Zahntechnik-Handwerk hinzuweisen. Der Verband medizinischer Fachberufe e.V. hat als Gewerkschaft der angestellten Zahntechniker/-innen an dieser Überarbeitung mitgewirkt, weil es ihm sehr wichtig ist, den Arbeitsschutz im Arbeitsalltag durchzusetzen“, erklärt Hannelore König, 1. Vorsitzende geschäftsführender Vorstand des Verbandes medizinischer Fachberufe e.V. Mit Blick auf die Infektionsgefahren war es dem Verband medizinischer Fachberufe e.V. dabei sehr wichtig, dass der Desinfektionsplatz in den Vorschriften erhalten bleibt.

„Nicht vorschriftsgemäße Absaugeinrichtungen sind nur ein Beispiel von fehlendem Arbeitsschutz, auf den uns unsere Mitglieder immer wieder hinweisen“, ergänzt Karola Krell, Referatsleiterin für Zahntechniker/-innen im Verband medizinischer Fachberufe e.V. Zugleich müsse bei der notwendigen Novellierung der Ausbildungsordnung zum bzw. zur Zahntechniker/-in mehr Augenmerk auf das Hygienemanagement gelegt werden.

In seiner Positionierung im Bereich Zahntechnik hatte sich der Verband medizinischer Fachberufe e.V. unter anderem dafür ausgesprochen, die derzeit gültige Ausbildungsordnung vom 11. Dezember 1997 zu erneuern. Um die Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxis und zahntechnischem Labor – auch in Fragen des Hygienemanagements – zu verbessern, regt der Verband medizinischer Fachberufe e.V. gemeinsame Schulungen, berufsübergreifende Qualitätszirkel und gegenseitige Hospitationen von Zahntechniker/-innen und Zahnmedizinischen Fachangestellten an. **ZT**

Quelle: Verband medizinischer Fachberufe e.V.



Investition per Mausklick

Darauf kommt es beim Kauf von Gold und weiteren Edelmetallen im Internet an.



Wer heutzutage nach der Möglichkeit einer Geldwertanlage sucht, greift oftmals zu Gold, Silber, Platin oder anderen Edelmetallen. Diese lassen sich in verschiedenen Formen einfach und unkompliziert erwerben und veräußern. „Bei Onlinebestellungen gibt es jedoch ein paar Feinheiten zu beachten“, weiß Daniel Klee, IT- und Marketingleiter der ESG Edelmetall-Handel GmbH & Co. KG. „Mit ein paar Tipps finden Käufer seriöse Anbieter für ihren Investitionswunsch.“

Alles auf die Goldwaage legen

Wer im Internet nach einem geeigneten Edelmetall-Anbieter sucht, stößt auf ein großes An-

gebot unterschiedlichster Onlineshops. Der Kauf von hochwertigen Gütern wie Edelmetallen setzt Vertrauen voraus. Daher sollte vorab eine sorgfältige Recherche über die Anbieter erfolgen. „Seriöse Unternehmen geben detaillierte Auskunft über Preise und Konditionen. Da der Goldpreis an der Börse gehandelt wird, ändert sich dieser ständig. Zur Vermeidung von großen Preissprüngen sollten sich die Preise des Anbieters regelmäßig aktualisieren“, sagt Klee.

Lieferstatus tagesaktuell verfolgen

In jedem Fall sollten Kunden die Angaben zur jeweiligen Lieferzeit beachten. Denn hier entstehen oft lange Wartezeiten, die zu Unsicherheiten beim Käufer führen können. Hier unterschei-

den sich in der Regel Anbieter mit einem eigenen Lager von denen, die Ware erst anfordern müssen. Während Erstere innerhalb weniger Tage liefern, kann es bei anderen auch einige Wochen dauern.

Genauer hinschauen: Bezahlung und Versand

Auch den jeweiligen Bestell- und Zahlungsarten kommt beim Onlinekauf ein besonderer Stellenwert zu. Bezahlungsmöglichkeiten, die Käuferschutz bieten, beispielsweise via PayPal, lassen auf seriöse Händler schließen. Bei größeren Transaktionen empfiehlt es sich, eine kleine Testbestellung im Vorfeld zu tätigen, um so die Modalitäten der Kaufabwicklung auszuloten und das Vertrauen in den Händler aufzubauen. **ZT**

ZT Adresse

ESG
Edelmetall Service GmbH & Co. KG
Gewerberg 29b
76287 Rheinstetten
Tel.: 07242 5577
Fax: 07242 5240
info@scheideanstalt.de
www.scheideanstalt.de



Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

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

Nr. 4 | April 2017 | 16. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

SCHÖN SCHNELL FERTIG!

ceramill® zolid

ERHÄLTICH IN 16-A-D VITA FARBEN

AMANN GIRRACH

Kritik an „kleiner“ CAD/CAM-Chairside-Technik

Arbeitgeberverband Zahntechnik e.V. (AVZ) äußert sich zu aktueller Entwicklung.

Zahntechnikermeister, die mit offenen Augen und Ohren die diesjährige Internationale Dental-Schau (IDS) in Köln besuchten, mussten zunehmend aggressive Marktpositionierungen und -einführungen von „Chairside“-Systemen konstatieren. Industrielle Hersteller und Softwareentwickler von CAD/CAM-Systemen sehen offenbar große Marktpotenziale bei kleinen Einheiten, mit denen „chairside“ ohne die Mitwirkung von Zahntechnikern Vollkeramikronen, dreigliedrige Brücken und Inlays hergestellt werden können. Die international agierenden Hersteller wollen Dentalabornahmern allerdings nach wie vor die großen Einheiten sowie die Materialien zur Herstellung von gefrästen Kronen etc. verkaufen. Sie nehmen damit bewusst in Kauf, dass durch die „Chairside“-Fertigung in den Praxen der Zahnärzte die dafür notwendigen Einnahmen der Dentalabornahmer fehlen.

Was Mitte der 1980er-Jahre bei einer Vorstellung von Francois Duret in einem Düsseldorfer Hotel für Aufregung sorgte, hat heute eine Dimension erreicht, die das Zahntechniker-Handwerk nicht nur verändern, sondern in seinen Grundfesten erschüttern könnte. Die Frage, ob der digitale Workflow in der Prothetik für Zahntechniker noch einen Handlungsspielraum lässt, wird seit dem Ende der IDS 2017 in den

Rekord für IDS 2017

Weltleitmesse der Dentalbranche erreicht mit Rekordergebnis neue Dimensionen.

Mit neuerlichem Rekordergebnis und ausgezeichnetem Stimmung endete am Samstag, dem 25. März 2017, die 37. Internationale Dental-Schau (IDS) nach fünf Tagen in Köln. Über 155.000 Fachbesucher aus 157 Ländern besuchten die Weltleitmesse der Dentalbranche. Das entspricht einer Steigerung im Vergleich zur Vorveranstaltung von 12 Prozent. Insbesondere bei den ausländischen Besuchern legte die IDS kräftig zu: Um nahezu 20 Prozent stieg der Anteil interna-

Leistungsgerechte Bezahlung

VMF: Der Zahntechniker-Beruf muss wieder attraktiv werden.

Der Gehaltscheck auf Lohnspiegel.de macht die Misere deutlich: Eine Zahnärztin verdient als Berufsanfängerin im Osten Deutschlands bei einer 40-Stunden-Woche 1.359 Euro brutto, das sind weniger als der Mindestlohn. Auch mit 15-jähriger Berufserfahrung liegt ihr Bruttogehalt gerade knapp über 1.742 Euro. Ihr männlicher Kollege im Osten kann zu Beginn

Freisprechung 2017

Hundert zahnärztliche Auszubildende im gesamten Bundesgebiet feiern ihre Freisprechung.

News
» Seite 6

Recruiting

Ein entscheidender Faktor in Unternehmen ist das Personalmanagement. Marcus König gibt Tipps rund um die Bewerbersuche.

Wirtschaft
» Seite 8

Digitale Totalprothetik

Ein italienisches Autorenduo beschreibt im Fachbeitrag die CAD/CAM-basierte Fertigung einer Totalprothese.

Technik
» Seite 10

PRIME TIME

Starke Bindung ohne Retentionen

SHOFU

40 Jahre dentona

Prothetik / Vorschau zur IDS

AB SEITE 16

WIRTSCHAFT – SEITE 6
Insult der Zahnärzte

TECHNIK – SEITE 16
Mit Gold Grenzen überwinden

VERANSTALTUNG – SEITE 44
Schnittstelle Praxis und Labor

Fax an 0341 48474-290

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

- | | |
|---|-------------------------|
| ☐ ZT Zahntechnik Zeitung | 12x jährlich 55,– Euro* |
| ☐ ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor | 6x jährlich 36,– Euro* |
| ☐ digital dentistry | 4x jährlich 44,– Euro* |

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

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

Name/Vorname

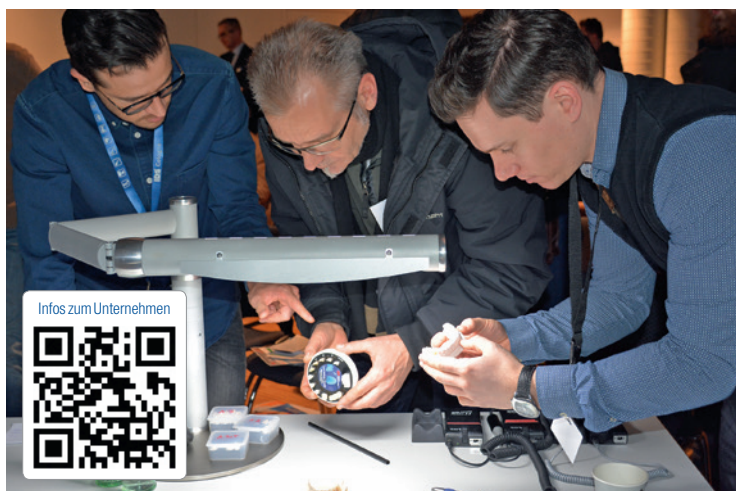
Telefon / E-Mail

Unterschrift

Praxisstempel

Neuer Werkstoff wird zum Publikumsbeliebter

3M Lava Esthetic fluoreszierendes Vollzirkoniumoxid war ein Thema auf der neunten DDT am 17./18. Februar 2017 in Hagen.



Workshopteilnehmer nehmen das Neuprodukt unter die Lupe.

Fluoreszent, hochtransluzent und mehrfarbig voreingefärbt – die Ankündigung eines oxidkeramischen Restaurationsmaterials mit diesen Eigenschaften machte viele Zahntechniker Ende 2016 neugierig. Nun wurde 3M

Lava Esthetic fluoreszierendes Vollzirkoniumoxid erstmals Live in Deutschland vorgestellt. Auf der Veranstaltung „Digitale Dentale Technologien“ im Dentalen Fortbildungszentrum Hagen berichteten Anwender und Ent-

wickler über das Neuprodukt. Zunächst teilte Pilotanwender ZTM Sven Kirch (Jan Langner Dental-Labor, Schwäbisch Gmünd) seine Erfahrungen mit den Teilnehmern eines Workshops. Es folgten Vorträge aus klinischer und materialwissenschaftlicher Sicht.

Natürliche Ästhetik, einfache Verarbeitung

ZTM Kirch erläuterte, wie wichtig ein natürlicher Fluoreszenzeffekt für ein ästhetisches Ergebnis ist. Anhand klinischer Fallbeispiele zeigte er, dass die Fluoreszenz dann natürlich erscheint, wenn sie aus der Tiefe des Materials wirkt und die Intensität des Effekts mit dem der Nachbarzähne vergleichbar ist. Eine solche Wirkung bietet Lava Esthetic Zirkoniumoxid, das nach dem

Fräsen lediglich mit Malfarben charakterisiert sowie glasiert wird. Abschließend wurde demonstriert, wie sich die Ästhetik durch Bearbeitung der Restaurationsoberflächen mit Keramikschleifern noch optimieren lässt. Einen Einblick in die Entwicklung von Lava Esthetic Zirkoniumoxid gewährte Dipl.-Ing. Holger Hauptmann (F&E 3M). Unter anderem erläuterte er, wie für optimierte Transluzenz der Yttriumgehalt auf 5 Prozent erhöht wurde. Dadurch wird die Keramik in der kubischen Phase stabilisiert (kubischer Anteil: 55 Prozent), die Festigkeit reduziert und eine isotrope Lichtleitung ermöglicht. Die Integration von Fluoreszenz in die Materialstruktur gelang über diffusionsfähige Additive. Über erste klinische Erfahrungen mit dem Material berichtete Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk (Universität Witten/Herdecke).

Im Anschluss an die Vorstellung informierten sich zahlreiche Teilnehmer in der Industrieausstellung über den faszinierenden Werkstoff. Die Gelegenheit, mehr über Lava Esthetic Zirkoniumoxid zu erfahren, erhalten Interessenten u.a. im Rahmen eines Workshops auf der 46. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie am 15. Juni 2017 in Nürtingen. Weitere Informationen unter www.3m.de/Lava-Esthetic

3M und Lava sind Marken der 3M Company.

ZT Adresse

3M Deutschland GmbH
ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 0800 2753773
Fax: 0800 3293773
Info3mespe@mmm.com
www.3MESPE.de

ANZEIGE

BESTELLSERVICE

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2017

Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus.com/abo



Lesen Sie im aktuellen
Jahrbuch folgende Themen:

Grundlagenartikel

Fallbeispiele

Marktübersichten

Produktinformationen

49€*

Fax an **0341 48474-290**

Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:

Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen.

_____ Digitale Dentale Technologien 2017	49,- Euro*
_____ Laserzahnmedizin 2017	49,- Euro*
_____ Endodontie 2017	49,- Euro*
_____ Prävention & Mundhygiene 2017	49,- Euro*
_____ Implantologie 2017	69,- Euro*

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

Name/Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Laborstempel

ZT 417

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Tel.: 0341 48474-201 · grasse@oemus-media.de

Diskrete Pfandleihe

Wer Herzenssachen kurzfristig zu Geld machen muss,
entscheidet sich nicht für irgendein Pfandhaus.

Das Exklusiv Gold-Pfandhaus der Ahlden Edelmetalle GmbH in Walsrode ist ein Pfandhaus für Zahnärzte und Dental-laborinhaber. Jörg Brüscke, der vor vier Jahren die Ahlden Edelmetalle GmbH in Walsrode als Geschäftsführer und alleiniger Inhaber übernommen hat, ist seitdem auch Mitglied im Zentralverband des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.

„Ich freue mich sehr, dass ich meinen Kunden diskret, individuell und unbürokratisch Lösungen für kurzfristige finanzielle Engpässe anbieten kann“, sagt Brüscke. „Wir betreiben in unserem Pfandhaus die Vergabe von Pfandkrediten gegen Beleihung von hochwertigen Wertgegenständen wie z.B. Gold- und Brillantschmuck, Goldbarren und Goldmünzen, hochwertigen Armband- und Taschenuhren, Sportwagen und Oldtimer sowie auch Segeljachten“, so Brüscke weiter. Die sofortige Auszahlung von Bargeld ohne Schufa ist dabei genauso eine Selbstverständlichkeit für das Exklusiv Gold-Pfandhaus-Team wie die Tatsache, dass keine Fragen zu Einkünften oder dem Verwendungszweck der Auszahlung gestellt werden. Außerdem wird keine persönliche Haftung der Kunden für den Pfandkredit verlangt. Lediglich das Pfandgut dient dem Exklusiv Gold-Pfandhaus als Sicherheit. „Wie heißt es doch so schön: Wie in guten und in schlechten Zeiten – DAS verstehen wir unter einer fairen Geschäftsbindung“, so Brüscke.



Jörg Brüscke, Geschäftsführer Exklusiv Gold.

„Der Standort Walsrode im Städtedreieck zwischen Hamburg, Bremen und Hannover hat sich als sehr vorteilhaft herausgestellt, denn in der Regel ist Walsrode weit genug von der Heimatstadt unserer Kunden entfernt, um absolute Diskretion zu gewährleisten. Des Weiteren liegt Walsrode für viele auf dem Weg in den Urlaub, der z.B. entspannt auf Sylt verbracht wird“, sagt Brüscke und freut sich, dass er seinen Kunden einen weiteren exklusiven Service anbieten kann.

ZT Adresse

Ahlden Edelmetalle GmbH
Hanns-Hoerbiger-Straße 11
29664 Walsrode
Tel.: 05161 9858-0
Fax: 05161 985859
kontakt@ahlden-edelmetalle.de
www.ahlden-edelmetalle.de

Neue Maßstäbe fürs Labor

SHOFU Dental zeigte zur IDS ein breites Innovationsspektrum für das Dentallabor.



„Wir haben uns auf der IDS breit aufgestellt und viele neue prozessoptimierte Lösungen für das Labor vorgestellt – das hat sich positiv ausgezahlt. So haben wir in Köln nicht nur viele Testprodukte ausgegeben, sondern auch starke Umsätze und ein Nachfrage-Plus aus dem internationalen Umfeld um mehr als 25 Prozent verzeichnet“, fasst Martin Hesselmann, europäischer Geschäftsführer von SHOFU Dental, den Messeauftritt seiner Firma zusammen. Als regelrechter Besuchermagnet erwiesen sich der retentionsfreie Haftvermittler MZ Primer Plus und die optimierte Feldspatkeramik Vintage PRO, aber auch die neuen fließfähigen Gingiva-Farben des vor zwei Jahren erfolgreich eingeführten Ceramage UP-Universalkomposits überzeugten in Köln. Kurz: Das japanische Unternehmen hatte sich Ende März auf breiter zukunftsorientierter Basis aufgestellt, und die Zahntechniker kamen mit großem Interesse und Kauflust an den Stand. Besonders angetan waren die Messebesucher vom neuen MZ Primer Plus. Der Nachfolger des

bewährten M.L. Primers ermöglicht einen zuverlässigen Haftverbund zwischen Kunststoffmaterialien und metallischen Dentallegierungen, aber auch zu Zirkonoxid und Aluminiumoxid – ohne Retentionsperlen. Hesselmann: „Dass wir den ersten Haftvermittler für metall- und zirkonbasierte Gerüste ohne mechanische Retention entwickelt haben, hat sich in Köln herumgesprochen; die Nachfrage war enorm, viele haben direkt in Köln bestellt. Mit MZ Primer Plus haben wir den Wunsch der Zahntechniker nach einem leistungsfähigen Universalprimer zur permanenten Befestigung von Verblendkunststoffen anscheinend ideal umgesetzt.“

Messehighlights: Universalprimer und Feldspatkeramik

Ein weiteres IDS-Highlight war die neue leuzitverstärkte Feldspatkeramik Vintage PRO, die es dem Zahntechniker ermöglicht, alle metallkeramischen Herausforderungen mit einer maximalen

Ästhetik bei minimalem Zeitaufwand zu lösen. Hesselmann: „Von ihrem Pro an Effizienz und Ästhetik haben sich viele Techniker direkt an der Demotheke überzeugt; besonders bei den Präsentationen von Dominique Olivier und Yoshimi Nishimura gab es dichtes Gedränge.“ Und da nach der IDS auch immer vor der IDS ist, wird SHOFU die positive Stimmung der Messe in die nächsten Monate tragen und diverse „Nach-IDS“-Aktivitäten starten – zum Beispiel weitere Einführungsangebote, aber auch diverse Workshops zu den neuen Produkten und Werkstoffen. Und spätestens zu den Regionalmessen im Herbst wird das Unternehmen noch weitere zeitgemäße Produktneheiten für das Labor präsentieren. ZT

ZT Adresse

SHOFU Dental GmbH
Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 02102 8664-0
Fax: 02102 8664-64
info@shofu.de
www.shofu.de

Visionen der Zahntechnik

Neue Wege gehen für ein zukunftsfähiges Dentallabor.

„Industrie 4.0“ und das „Internet der Dinge“ – diese Schlagwörter treiben Sorgenfalten auf die Stirn. Fakt ist: Die digitale Transformation macht auch vor der Zahntechnik keinen Halt. Nicht allein die Fragestellung „Wie verändert sich die Zahntechnik in den nächsten Jahren?“, vor allem die Frage nach der eigenen Veränderung ist bedeutend. Welche Kette an digitalen Komponenten ist für das Dentallabor eine dynamische und wertschöpfende Unterstützung? Das sensible Thema: Wer fertigt in Zukunft wie und wo den Zahnersatz? Die Dentalbranche ist in Bewegung. Auch das Fräszentrum CADSPEED rollt im Mai mit einer Roadshow durch das Land und hat dabei eine klare Botschaft: Der Intraoralscanner ist dein Verbündeter. Der vollständig digitale Weg, Zahnersatz herzustellen, scheint nicht begehbar zu sein. Hier fehlt der Beweis, dass es tatsächlich schon heute möglich ist. Ein neues Veranstaltungskonzept soll überzeugen: Live-Intraoralscannen an echten Probanden, Live-Konstruktion einer Aufbisschiene und anschließende Live-Fertigung. Das alles unter den Augen der kritischen Zuschauer und in



die entscheidende Frage mündend: Passt die digitale Zahntechnik? Vergessen Sie, was Sie bisher mit dem Intraoralscanner erlebt haben, wir neutralisieren Sie. Nähere Informationen zu den Terminen und Stationen der deutschlandweiten Roadshow sind unter www.roadshow.cad-speed.de zu finden. ZT

ZT Adresse

CADSPEED® GmbH
Im Nordfeld 13
29336 Nienhagen
Tel.: 05144 9872-55
Fax: 05144 9872-59
info@cad-speed.de
www.cad-speed.de

ZT Veranstaltungen April/Mai 2017

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
21.04.2017	Hamburg	Digitale Modellherstellung mit dem model-tray ProfiCAD&CAM System Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 0800 3381415 info@model-tray.de
26.04.2017	Wipperfürth	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich, ZT Udo Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
27.04.2017	Neuler	CAD/CAM Milling A Referent: N.N.	Zirkonzahn Education Tel.: +39 0474 066650 education@zirkonzahn.com
03.05.2017	Leipzig	cara Round Table – CAD/CAM gestützte Implantatprothetik von Anwender zu Anwender Referent: Roland Binder	Heraeus Kulzer Tel.: 06181 9689-2585 Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com
08./09.05.2017	Pforzheim	CAD/CAM Basic Map Referent: ZT Thomas Gienger	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-221 germany@amanngirrbach.com
10.05.2017	Berlin	Celtra Workshop Referentin: ZT Dagmar Haase	DeguDent GmbH Tel.: 06181 59-5915 info.Degudent-de@dentsplysirona.com
11./12.05.2017	Ispringen	Modellgusskurs I Grundkurs Referent: ZT Frieder Galura	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaurum.com

ZT Kleinanzeigen

VERANSTALTUNG

Das ScanCafé richtet sich an Zahntechniker/-innen und gibt Raum zu Gesprächen rund um das Thema CAD im Dentallabor. Auf Wunsch scannen die Teilnehmer gemeinsam Patientenmodelle und konstruieren diese, um die Praxis mit dem 4D-Millhouse-Fräszentrum kennenzulernen.

Termine
Duisburg: jeden 1. Donnerstag von 11.00 bis 15.00 Uhr
Köln: jeden 2. und 4. Donnerstag von 11.00 bis 15.00 Uhr
Ostwestfalen-Lippe: jeden 3. Donnerstag von 11.00 bis 15.00 Uhr

Referentin
ZTM Candy Faust
millhouse GmbH • candy.faust@millhouse.de

Weitere Informationen unter
www.millhouse.de/events-details/scan-cafe.html

ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Fakten auf den **Punkt** gebracht.

VINTAGE PRO

Pure Inspiration



www.shofu.de