

# ROT & WEISS

INTERDISZIPLINÄRES FACHJOURNAL FÜR ZAHNTECHNIK UND ZAHNMEDIZIN

Einige Themen dieser Ausgabe:

## Zahnmedizin

Erfolg ist Teamsache

Erfolgskriterien des Einzelzahnimplantates

## Zahntechnik

Kreative Farben

Moderne Ästhetik mit CreaColor

## Event

Der coached, der Man

Interdisziplinärer Kurs mit Dr. Christian Coachman



IPS e.max<sup>®</sup>



Besuchen Sie uns  
11. – 12. Mai 2012 | Stand C03

Media Fuchstal • © Copyright 2016 Teamwork Media Fuchstal • © Copyright 2016

# „IPS e.max: DAS IST VIELSEITIGKEIT FÜR MICH.“

Christoph Zobler, Zahntechniker, Österreich.

IPS e.max ist ein System für alle Fälle. Das Angebot ist durchdacht: Mit den vielseitigen vollkeramischen Werkstoffen lassen sich Restaurationen mit individueller Funktion und von hoher Ästhetik herstellen. IPS e.max vereint die Vorteile einer einzigen Verblendkeramik sowie individueller Farbgestaltung mit sehr guten lichtoptischen Eigenschaften.

all ceramic  
all you need



[www.ivoclarvivadent.com](http://www.ivoclarvivadent.com)

Ivoclar Vivadent AG

Bendererstr. 2 | FL-9494 Schaan | Principality of Liechtenstein | Tel.: +423 / 235 35 35 | Fax: +423 / 235 33 60

ivoclar  
vivadent<sup>®</sup>  
passion vision innovation

# KOMPETENZ MACHT ATTRAKTIV

„Erst mal schauen, wie es weitergeht. Wir können nicht planen. Die Patienten haben immer weniger Geld“, diese Antworten bekomme ich oft, wenn ich Zahntechniker und Zahnmediziner nach Investitionen und Zielsetzung frage. Ein Blick über den nationalen Tellerrand zu den Kollegen nach Deutschland zeigt Gemeinsamkeiten im Hinblick auf die unternehmerischen und fachlichen Herausforderungen – trotz unterschiedlicher standes- und berufspolitischer Gegebenheiten.

So setzen zum Beispiel schwindende Patientenbudgets und die Sorge, gegenüber den Billiganbietern aus den östlichen Nachbarländern nicht wettbewerbsfähig zu sein, vielen Labors aber auch Ordinationen zu. Auch die Überlegung, inwieweit und in welche digitalen Technologien oder Prozesse man investieren sollte, bereitet länderübergreifend vielen zahntechnischen Unternehmern Kopfzerbrechen. Auch die „analogen“ Ordinationen spüren zunehmend, dass sie früher oder später digital aufschließen und sich neu positionieren müssen – und sei es als erster Schritt mit der Gestaltung einer Unternehmenshomepage. Zudem mangelt es in der Zahntechnik oftmals an qualifizierten Mitarbeitern und gut ausgebildetem Nachwuchs, die einerseits über solides Wissen und Know how in den klassischen Disziplinen der Zahntechnik verfügen und gleichzeitig Kenntnisse im CAD/CAM-Bereich mitbringen – von interdisziplinären Kenntnissen an der Schnittstelle zur Zahnmedizin einmal ganz zu schweigen.

Wir haben uns deshalb entschlossen, im Jahr 2012 neue Fortbildungsangebote in den Fokus zu rücken. Hierzu haben Experten aus Wissenschaft und Praxis Lernkonzepte entwickelt, die zahnmmedizinische und zahntechnische Kenntnisse vermitteln und dabei insbesondere die interdisziplinäre Zusammenarbeit berücksichtigen. Bestärkt durch den großen Zuspruch auf die laufenden Curricula „Implantatprothetik“ und „CAD/CAM“ erweitert die teamwork media GmbH in diesem Jahr ihr Fortbildungsprogramm. Neu hinzu kommt das Curriculum „Funktionsdiagnostik und restaurative Therapie“ (Mehr dazu auf Seite 23). Diese Kursreihe ist deshalb wichtig und lohnend, da Sicherheit bei der korrekten Erfassung und Wiederherstellung des Funktionszustandes des Kauorgans die Voraussetzung für ein restaurativ erfolgreiches Behandlungskonzept sind – und am Ende allen Beteiligten Zeit, Energie und Kosten spart. Bei der Konzeption der Curricula wurde besonderen Wert auf Praxisrelevanz gelegt. Somit können die Teilnehmer das am Wochenende Erlernte direkt am Montag praktisch umsetzen.

Weitere neu konzipierte Fortbildungen sind die Intensivseminare (Freitag) in größerer Runde, mit anschließendem Workshop (Samstag) in einer kleinen Gruppe. Hierzu konnte zum einen für

die Zahnmediziner *Dr. Giuseppe Allais* gewonnen werden, dessen Kurse und Vorträge zu den besten in der restaurativen Zahnmedizin zählen. Mehr Informationen dazu finden Sie auf Seite 26. Das zweite Event dieser Art richtet sich an Zahntechniker. Hier können die Teilnehmer *Zm. Walter Gebhard* über die Schulter schauen und hautnah erfahren, wie der Zahntechniker zur Schnittstelle zum Patienten wird. Ein weiteres Highlight für Zahntechniker ist die Sommerakademie 2012 im Ötztal (15. bis 18. August 2012), die wir Ihnen schon heute ans Herz legen möchten. Hier können Sie im kleinen, feinen Rahmen an drei Tagen drei spannende Themen mit drei Top-Referenten erarbeiten. Dabei führt *Jürg Stuck* die strategische Planung von Zahnersatz vor, *Andreas Nolte* zeigt, wie man vollkeramischen Zahnersatz auf höchstem Niveau herstellt und *Patrick Rutten* macht die Teilnehmer fit für die Implantatprothetik von morgen. Sie besuchen bei jedem Referenten einen Ganztages-Intensivkurs, der in kleinen Gruppen zu maximal zwölf Teilnehmern abgehalten wird. Was hier geboten wird, geht weit über das Fachliche hinaus und bietet den perfekten Rahmen für kollegialen Austausch und intensive Begegnung.

Mit dieser Fortbildungsoffensive verfolgen wir konsequent unser Anliegen, das über Jahrzehnte erworbene Wissen der Großen ihres Faches zu bewahren, weiterzugeben und in die digitale Technologie einfließen zu lassen. Gerade deshalb dürfen die zahntechnischen Arbeitsschritte nicht in die Ordination oder die Industrie abwandern. Denn wo, wenn nicht im Labor, können zahntechnisches Know how und Fachwissen sinnvoll in digitale Arbeitsschritte überführt werden? Das ist im Übrigen auch eines der Kernanliegen der Fachgesellschaft für Digitale Zahntechnik e.V. (FDZt), einer Interessensvertretung zahntechnischer Labore, die das Labor als Kompetenz-Zentrum für digitale Planungs- und Fertigungstechnologien stärkt ([www.digitale-zahntechnik.de](http://www.digitale-zahntechnik.de)). Die große unternehmerische Herausforderung der Zukunft besteht sicherlich unter anderem auch darin, im Spagat zwischen den notwendigen Investitionen und der überall vorherrschenden Planungsunsicherheit zu bestehen. Fachliche Kompetenz ist in diesem Zusammenhang nicht die Kür, sondern die Voraussetzung. Investieren Sie also in diesem Jahr in Ihr Können und Ihre Kompetenz. Wir helfen Ihnen dabei mit zielgerichteten Fortbildungsangeboten.



Natascha Brand  
Chefredakteurin



Neue Medizinprodukte-  
abgabe im Jahr 2012:  
Zahntechniker  
müssen zahlen  
Seite 12



Intensiv-Seminar & Work-  
shop: Dr. Giuseppe Allais  
präsentiert sein  
minimalinvasives  
Behandlungskonzept  
Seite 26



Das 15. colloquium dental  
und die Dentalmesse  
digidenta waren ein Event  
der Extraklasse mit einem  
gelungenen Mix aus Vorträ-  
gen zu digitaler Technologie,  
Ästhetik, Ethik und Funktion.  
Seite 38

**Editorial**

**Kompetenz macht attraktiv**  
Chefredakteurin Natascha Brand 3

**Impressum**

6

**Streiflicht**

**Voller Motivation und Zuversicht ins Jahr 2012**  
Bundesinnungsmeister Richard Koffu 8

**Innung Aktuell**

**Viel zu tun im neuen Jahr**  
Bundesinnung ging in Klausur auf der Turracher Höhe 10

**Fragwürdige neue Abgabe**  
Zahntechniker werden zur Kasse gebeten 12

**Wirtschaftskammer würdigt Arbeit der Bundesinnung**  
BIM Richard Koffu als  
„Gesundheitsmanager der Monats“ ausgezeichnet 14

**Festlicher Fixpunkt**  
Auszeichnungen für gute Leistung und Engagement 15

**Aktuell**

**Implantologie mit Weitblick**  
4. Internationaler Camlog Kongress vom 3. bis 5. Mai 2012 16

**Wachstum mit starkem Team**  
Neue Vertriebsexperten in Koblach 17

**amaZone-Award würdigt Engagement der Betriebe**  
Auszeichnung für Wiener Dentallabor 18

**Zusammenführen, was zusammen gehört**  
Implantatprothetik im Fokus 19

**„Qualität überzeugt“**  
Vorzeigebetrieb im Gesundheitswesen 20

**Gründungskongress in Wien**  
Österreichische Gesellschaft für Esthetic Dentistry (OEGED) 21

**Tradition trifft Innovation**  
Candulor Prothetik Day am 5. Mai 2012 in Friedrichshafen 22

**Leben ist Lernen**  
Curriculum Funktionsdiagnostik und restaurative Therapie 23

**Mobil durch die Befestigung navigieren**  
Cementation Navigation System als App erhältlich 24

**2. MIS-Weltkongress im Visier**  
Kick-Off 2012 in Lissabon 24

**Intensiv Seminar & Workshop mit Dr. Giuseppe Allais**  
Mehr Sicherheit für patientenorientierte  
Behandlungsergebnisse 26

Media Fuchstal • © Copyright 2016 Teamwork-Media Fuchstal • © Copyright 2016

**Event**

- Der coached, der Man**  
Interdisziplinärer Kurs mit Dr. Christian Coachman 28
- Alles Ästhetik**  
3. Symposium Competence in Esthetics von Ivoclar Vivadent 34
- Unser Herz schlägt für die Zahntechnik**  
15. colloquium dental 2011  
– Digitale Welten und interdisziplinäre Konzepte 38

**Produktreportage**

- Manchmal bedarf es Visionen**  
Eine dreißigjährige Erfolgsgeschichte von Voco 48
- Nomen est Omen**  
Wie aus Kodak Carestream wurde 49

**Produktnews** 50, 51, 61

**Zahnmedizin**

- Erfolg ist Teamsache**  
Erfolgskriterien des Einzelzahnimplantates  
in der ästhetischen Zone 52

**Zahntechnik**

- Kreative Farben**  
Moderne Ästhetik mit CreaColor:  
Geschichte, Einsatz und Anwendung 62


**Compendium**

- (M)Ein Weg in der Implantatprothetik**  
16. Teil einer Beitragsserie von Ztm. Frank Bartsch,  
Aalen/Deutschland 74

**Dentalmarkt** 81

**Kurse & Kongresse** 82

**QR-CODE Funktionshinweis**  
QR ist die Abkürzung für quick response (schnelle Antwort). Diese Codes sind – ähnlich den Strichcodes – graphisch verschlüsselte Informationen (siehe links) und können mit Smartphones eingescannt werden. Hierfür wird eine QR-Reader App benötigt (oft kostenlos erhältlich). Sobald Ihr Endgerät mit dieser Application ausgestattet ist, werden Sie nach dem Einscannen des Codes automatisch weitergeleitet.




Ästhetischer Erfolg bei Implantatversorgungen im Frontzahnbereich erfordert ein durchdachtes chirurgisches und restauratives Konzept.  
Seite 52



Oral Designer Sascha Hein demonstriert, was mit der totgesagten Maltechnik möglich ist.  
Seite 62



In Teil 16 seiner Compendiumreihe beschreibt Ztm. Frank Bartsch die Anfertigung eines individuellen Riegelkastens im Unterkiefer.  
Seite 74

# ROT & WEISS

Das interdisziplinäre Fachjournal der Österreichischen Bundesinnung für Zahntechnik



Eine Produktion der teamwork media GmbH, Fuchstal



Verantwortlicher Herausgeber und Chefredakteur

## Ralf Suckert

Ralf Suckert ist Fachjournalist für Zahnmedizin & Zahntechnik



Chefredaktion

## Natascha Brand

Natascha Brand ist Fachjournalistin und Zahntechnikerin



Ressortleitung Zahntechnik

## Ztm. Rudi Hrdina

Guntramsdorf/Österreich  
Koordiniert die Ressorts im Fachbereich Zahntechnik



Ressortleitung Zahnmedizin

## Prof. DR. Ingrid Grunert

Universität Innsbruck/Österreich  
Koordiniert die Ressorts im Fachbereich Zahnmedizin



Beirat Bundesinnung

## Ztm. Richard Koffu

Feldkirchen/Österreich  
Vertritt die Interessen des Fachbeirats der Bundesinnung für Zahntechnik

Herausgeber:	Ralf Suckert (verantwortlich)	
Chefredaktion:	Natascha Brand	
Ressortleiter: (Zahntechnik)	Festsitzender Zahnersatz: Herausnehmbarer Zahnersatz und Totalprothetik: CAD/CAM-Technologien: Kieferorthopädie:	Herwig Meusbürger  Rudi Hrdina Hanspeter Taus Otto Bartl
Ressortleiter: (Zahnmedizin)	Prothetik: Implantologie & Parodontologie:	Prof. DR. Ingrid Grunert Prof. DR. Martin Lorenzoni Dr. R. Führhauser Dr. Martin Klopff Prof. DR. Herbert Dumfahrt Dr. Dr. Ivano Moschén Dr. Heinz Winsauer
Fachbeirat:	Funktionsdiagnostik: Adhäsive Zahnmedizin: Endodontie: Kieferorthopädie:	
Beirat der Innung:	Elisabeth Brunner, Günter Ebetschuber, Martin Loitlesberger, Robert Neubauer, Harald Oberweger, Stefan Prindl, Rainer Reingruber	
Verlag:	Richard Koffu, Harald Höhr, Alfred Kwasny	
Redaktionshotline:	teamwork media GmbH Hauptstr. 1, 86925 FUCHSTAL, GERMANY Telefon +49 8243 9692-0, Telefax +49 8243 9692-22 service@teamwork-media.de	
Marketing- & Vertriebsleitung:	Natascha Brand; teamwork media GmbH; redaktion.rotundweiss@teamwork-media.de Telefon +49 8641 6945-50, Telefax +49 8641 6945-51	
Anzeigenleitung:	Dieter E. Adolph; teamwork media GmbH; d.adolph@teamwork-media.de Telefon +49 8243 9692-21, Telefax 08243 9692-22	
Anzeigen-disposition:	Waltraud Hernandez; Mediaservice; w.hernandez-mediaservice@email.de Telefon +49 8191 42896-22, Telefax +49 8191 42896-23 Mobil +49 151 24122416	
Abonnenten-betreuung & Leser-Dienst-Service:	Melanie Benedikt; teamwork media GmbH; m.benedikt@teamwork-media.de Telefon +49 8243 9692-11, Telefax +49 8243 9692-22	
Layout:	Güllü Konuk; teamwork media GmbH; g.konuk@teamwork-media.de Telefon +49 8243 9692-16, Telefax +49 8243 9692-22	
Erscheinungsweise:	teamwork media GmbH 6 x im Jahr	
Bezugspreise:	Österreich: jährlich 27,- Euro; Ausland: 41,- Euro. Die Preise verstehen sich einschließlich Postgebühren. Im Bezugspreis Inland sind 7% Mehrwertsteuer enthalten. Bezugsgebühren sind im Voraus fällig.	
Bestellungen:	Nur schriftlich direkt an den Verlag. Kündigungsfrist: nur schriftlich 8 Wochen vor Ende des berechneten Bezugsjahres. Zur Zeit gültige Anzeigenpreisliste ab 01.01.2011	
Zahlungen:	Raiffeisenbank Fuchstal-Denklingen eG BLZ 733 698 54, Kto.Nr. 423 696	
Urheber & Verlagsrecht/ Gerichtsstand:	Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Annahme des Manuskripts gehen das Recht der Veröffentlichung sowie die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken, Fotokopien und Mikrokopien an den Verlag über. Jede Verwertung außerhalb der durch das Urheberrechtsgesetz festgelegten Grenzen ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Alle in dieser Veröffentlichung enthaltenen Angaben, Ergebnisse usw. wurden von den Autoren nach bestem Wissen erstellt und von ihnen und dem Verlag mit größtmöglicher Sorgfalt überprüft. Gleichwohl sind inhaltliche Fehler nicht voll ständig auszuschließen. Daher erfolgen alle Angaben ohne jegliche Verpflichtung oder Garantie des Verlags oder der Autoren. Sie garantieren oder haften nicht für etwaige inhaltliche Unrichtigkeiten (Produkt-haftungsausschluss).	

Copyright by teamwork media GmbH · Gerichtsstand München

Die Beiträge der Rubrik „Editorial“ sowie andere namentlich gezeichnete Beiträge geben die persönliche Meinung des Verfassers wieder. Sie muss nicht in jedem Fall mit der Meinung der Redaktion übereinstimmen.

# Science, not fiction



Dentale Fortbildung zum Nulltarif  
[www.dental-online-community.de](http://www.dental-online-community.de)



Teamwork-Media Fuchstal • © Copyright 2016 Teamwork-Media Fuchstal • © Copyright 2016

Bundesinnungsmeister Richard Koffu

## VOLLER MOTIVATION UND ZUVERSICHT INS JAHR 2012

Eine neue Wirtschaftskrise, drohende Staatspleiten, der Euro in Gefahr. Als wäre das nicht genug, steht heuer wieder einmal der Weltuntergang bevor. Es wird kein einfaches Jahr. Und selten wurde schon im Vorhinein so schwarz gemalt, wie für 2012.

Dass Geld an vielen Ecken und Enden ein knappes Gut geworden ist, zeigt sich auch an einer neuen Abgabe, die wir Zahntechniker heuer erstmals leisten werden müssen: Im vergangenen Dezember trat die neue Medizinprodukteabgabeverordnung in Kraft. Aus unserer Sicht handelt es sich dabei vor allem um eine Geldbeschaffungssaktion.

Unter dem Vorwand, die Qualität am Gesundheitsmarkt sicherzustellen, hebt das Bundesamt für Sicherheit im Gesundheitswesen (BASG) eine pauschalierte Jahresabgabe für den Handel mit Medizinprodukten ein (siehe Bericht Seite 12). Damit soll es dem BASG auch weiterhin möglich sein, den Medizinproduktmarkt effizient zu überwachen. Neben anderen Berufsgruppen wie etwa den Optikern kommen wir Zahntechniker dabei zum Handkuss. Interessanterweise bleiben Ärzte und Krankenanstalten davon verschont. Sie gelten nach der durchaus originellen Definition der Verordnung nämlich wie Patienten als Letztverbraucher von Gesundheitsprodukten. Dass die Abgabe irgendetwas zur Qualitätssicherung beitragen wird, darf bezweifelt werden. In dieser Frage sind wir uns mit den Ärztevertretern durchwegs einig. Nur konnten sich die eben aus der Beitragspflicht herausverhandeln.

2012 geht es für die Bundesinnung in der gewohnten Gangart weiter. Der Startschuss war unsere Neujahresklausur. Neben unseren Kernanliegen haben wir über allhand Herausforderungen an die Landespolitik und unseren Beruf diskutiert. Dazu wird es gehören, die Vorzüge österreichischer zahntechnischer Produkte besser zu kommunizieren. Wir Zahntechniker wissen, was wir leisten und was unsere Arbeit von Billigkonkurrenten abhebt. Wenn diese Leistungen außerhalb unseres Fachbereichs allerdings zu wenig wahrgenommen werden, ist das problematisch. Ein weiterer Arbeitsschwerpunkt wird in der Aus- und Weiterbildung liegen. Nur mit adäquatem Wissen und technischen Fertigkeiten hat unser Beruf eine Zukunft und der Nachwuchs die Chancen, die er verdient.

Die vergangenen Jahre waren aus Sicht der Bundesinnung erfolgreiche Jahre. Wir haben vieles erreicht, vieles werden wir in Zukunft noch umzusetzen haben. An Motivation mangelt es uns bestimmt nicht. Dass unser Weg und unsere Konzepte richtig sind, steht für die Kollegen Landesinnungsmeister und mich fest. Wir sind auch 2012 voller Zuversicht!

Euer  
Richard Koffu



### Intensiv Seminar & Workshop mit Dr. Giuseppe Allais

Anmeldung & Infos

[www.intensiv.teamwork-media.de](http://www.intensiv.teamwork-media.de)

Siehe auch Seite 26/27



# VITA ZYRCOMAT® 6000 MS HighSpeed-Sintern in neuer Geschwindigkeit erleben.



3423 D



VITA shade, VITA made.

**VITA**

Neuer HighSpeed: Beschleunigen Sie mit der New Generation Ihren Umsatz und sintern Sie mit dem VITA ZYRCOMAT 6000 MS bis zu 9-gliedrige Brücken in 80 Minuten. Die Brenneinheit ist ausgelegt für alle Hochtemperatur-Sinterbrände und dental-keramischen Gerüstmaterialien. Sintern Sie mit HighSpeed,

konventionell oder benutzerdefiniert. Bieten Sie Ihren Kunden den Service *Smile in one Day* und erweitern Sie Ihr Brennsystem dank einzigartiger Mehrofensteuerung um bis zu drei Brenn-, Sinter- und Kombipressöfen. So brennt man heute – und morgen! / [www.vita-new-generation.com](http://www.vita-new-generation.com)

Bundesinnung ging in Klausur auf der Turracher Höhe

## VIEL ZU TUN IM NEUEN JAHR

Ein neues Jahr bringt Herausforderungen. Einige nimmt man aus dem Vorjahr mit, andere kommen hinzu. In jedem Fall ist ein Jahreswechsel eine gute Gelegenheit, zu resümieren und gleich mit den Planungen für das, was kommt, zu beginnen. Auch heuer nahm die Bundesinnung der Zahntechniker den Start ins neue Jahr voller Elan und traf sich im Jänner zur Neujahrsklausur auf der winterlichen Turracher Höhe.



Bei der Neujahrsklausur auf der Turracher Höhe besprach die Bundesinnung den Fahrplan für die Standespolitik im Jahr 2012

An den drei Tagen hatten die Landesinnungsmeister – wenig überraschend mit Ausnahme des burgenländischen Vertreters – ein dichtes Programm zu absolvieren. Über aktuelle Tendenzen auf dem Gesundheitsmarkt diskutierten die Berufsgruppenvertreter ebenso wie über ihr Kernanliegen, die Kompetenzerweiterung, über Neuerungen im Bereich der Ausbildung, das Kommunikationskonzept und über die mehr als streitbare neue Medizinprodukteabgabeverordnung (siehe Bericht Seite 12).

Im Bereich der Aus- und Weiterbildung will die Bundesinnung weiterhin neue Wege gehen. Mit der neuen Meisterprüfungsordnung, die unter anderem CAD/CAM integriert, wurde ein wichtiger Schritt in diese Richtung gesetzt (ROT & WEISS berichtete). Nötige Erneuerungen der Ausstattung der Akademie für Österreichs Zahntechnik in Baden beschlossen die Innungsmeister ebenso wie die jetzt schon überaus fruchtbare Zusammenarbeit mit der Landesberufsschule Baden weiter zu intensivieren.

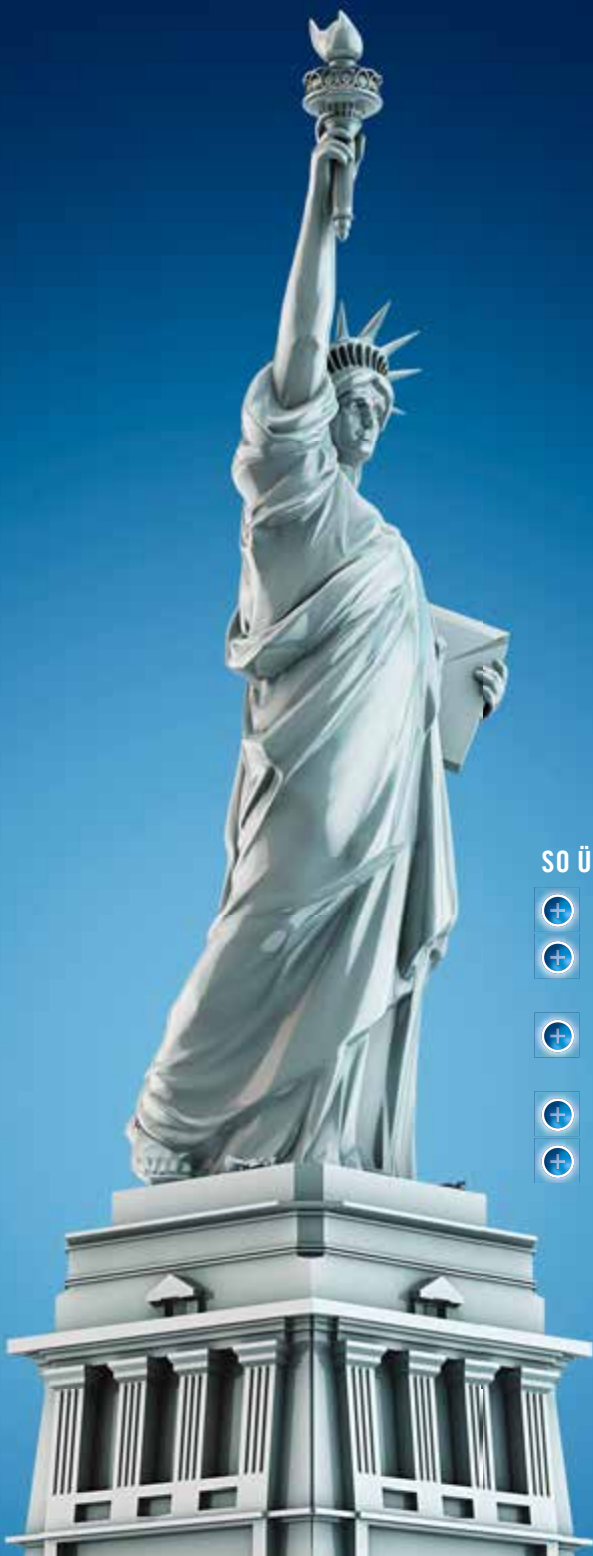
Eine akademische Ausbildung im Bereich Dentaltechnologie in Österreich zu etablieren, gehört seit längerem zu den Plänen der Bundesinnung. Sie würde die Perspektiven des Berufs erheblich erweitern und ihn für einen vielversprechenden Nachwuchs attraktiver machen. Das Stu-

dium zu absolvieren sollte, so die Bundesinnung, mit oder ohne Meisterprüfung – im Idealfall parallel dazu – möglich sein. Ein funktionierendes Beispiel in diese Richtung ist der Studiengang „Dentaltechnologie und Metallurgie“ an der Fachhochschule Osnabrück. „Es kann nur im Sinne unseres Berufsstandes sein, mehr Weiterbildungsmöglichkeiten und eine akademische Vertiefung fachlicher Kompetenzen zu ermöglichen“, so *Richard Koffu*, „das kommt einerseits der Qualität der Arbeit zugute. Und in der schwierigen globalen Wettbewerbssituation dient eine angemessene Ausbildung der Absicherung und Stärkung unserer Konkurrenzfähigkeit.“

Um die Diskussion zum Thema fachlich zu erweitern, lud Bundesinnungsmeister *Koffu* den Geschäftsführer der Fachhochschule Kärnten *DI Siegfried Spanz* zum Gespräch auf die Turracher Höhe. *Spanz* referierte über nötige Voraussetzungen für einen Fachhochschulstudiengang (auch berufsbegleitend) und schätzte es als durchaus realistisch ein, diesen einzuführen. Nicht nur im Rahmen einer Fachhochschule hält *Spanz* ein dentaltechnologisches Studium für möglich. Es könnten durchaus auch Varianten angedacht werden, an Universitäten Bachelor- und Masterstudiengänge zu schaffen, so der Experte. ROT & WEISS wird weiterhin über die Entwicklungen berichten. □

# Signum – Das bewährte Verblendkomposit

Grenzenlose Möglichkeiten für Ihre Verblendung!



**NEU**  
Flüssige  
Dentine



### SO ÜBERZEUGT SIGNUM:

- ⊕ Cleveres System – Vielseitig in der ästhetischen Gestaltung.
- ⊕ **Jetzt neu mit flüssigen Dentinen** – Standfest beim Schichten aber flüssig beim Injizieren.
- ⊕ Immer die passende Konsistenz – Alle Massen wahlweise pastös oder flüssig.
- ⊕ Einfache Farbanpassung an die Prothesenzähne.
- ⊕ Dauerhaft farbstabil mit natürlicher Abrasionsfestigkeit.

**signum**<sup>®</sup>

Aus Liebe zur Perfektion.

Zahntechniker werden zur Kasse gebeten

## FRAGWÜRDIGE NEUE ABGABE

Jahreswechsel bringen allerhand Neues, Gesetze und Verordnungen etwa. Viele von ihnen werden mit dem beginnenden Jahr wirksam. Seit Anfang Dezember 2011 gibt es eine neue Verordnung mit direkter Auswirkung für österreichische Zahntechnikbetriebe: Die Medizinprodukteabgabeverordnung des Bundesamtes für Sicherheit im Gesundheitswesen (BASG), die in diesem Jahr erstmals fällig wird.

Was regelt diese neue Verordnung? Zunächst, dass beim Handel mit Medizinprodukten, eine Bundesabgabe zu leisten ist. Diese müssen „Personen, die gegen Entgelt Medizinprodukte an Letztverbraucher abgeben“, an die BASG abführen. Dazu zählen etwa Optiker, Orthopäden und eben Zahntechniker.

Formal sei es das Ziel der Abgabe, Kosten zu decken. Kosten nämlich, die der BASG durch ihre Funktion in der Überwachung des Medizinproduktemarktes entstehen. Wer dafür aufkommen muss, ist von der Verordnung einigermassen einseitig festgelegt.

So sind Ärzte und Krankenanstalten nicht abgabepflichtig. In der Definition der Verordnung sind diese nämlich Letztverbraucher von Medizinprodukten – keine Händler im Sinne des Textes also. Letztverbraucher

sind gemäß der Verordnung jene, die Medizinprodukte zu anderen Zwecken als zum Abgeben erwerben.

Das sind zum einen Konsumenten, also Patienten. Zum anderen sind es alle, die Medizinprodukte im Rahmen einer Heilbehandlung verwenden. Ärzte und Krankenanstalten, die Medizinprodukte im Rahmen therapeutischer, diagnostischer, prophylaktischer oder schmerzstillender Maßnahme anwenden, sind in dieser Logik von der Abgabepflicht entbunden. All jene, die Medizinprodukte an Ärzte oder Krankenanstalten abgeben, müssen den neuen Beitrag zur Finanzierung der BASG leisten.

„Das Verständnis von Abgabepflichtigen und Letztverbrauchern, wie es in der Verordnung formuliert ist, ist mehr als hinterfragenswert“, meint *Richard Koffu*, Bundesinnungsmeister der Zahntechniker, „Dass im konkreten Fall des Zahnersatzes ausschließlich Zahntechniker zur Kasse gebeten werden, hat einen überaus fahlen Beigeschmack.“

Die Bundesinnung sieht in der Abgabe eine Geldbeschaffungsaktion. Damit steht sie nicht alleine da. Zuletzt hatte es harsche Kritik der Optiker gegeben. Der Landesinnungsmeister der Wiener Augenoptiker und Hörakustiker hatte sich echauffiert: „Bei der Verordnung handelt es sich um eine zwangseingehobene Abgabe, die weder die Qualität der Produkte, noch ihre Sicherheit garantieren.“ Die Verordnung sei weder für die Patienten noch für Unternehmen von Nutzen und daher in jeder Hinsicht abzulehnen.

Die Medizinprodukteabgabe ist als eine pauschalierte Jahresabgabe. Sie ist also umsatzunabhängig und richtet sich nach einem Schema von Produktklassen, das im Medizinproduktegesetz festgelegt ist. Stichtag für das Vorjahr ist jährlich der 30. Juni des Folgejahres. Heuer wird der Beitrag für 2011 fällig (ROT & WEISS wird noch über das Berechnungsmodell für Zahntechniker berichten, weitere Informationen können einstweilen bei den Landesinnungen der Zahntechniker eingeholt werden.)



Das perfekte Zusammenspiel  
aus Schweizer Präzision, Innovation  
und funktionalem Design.



**Das Thommen Implantatsystem** – hochpräzise, durchdacht und funktional designed. Eine aussergewöhnliche Produktkomposition dank langjähriger Erfahrung, Kompetenz und permanentem Streben nach Innovation. Eine ausgezeichnete Erfolgsrate und höchste Sicherheit in der Anwendung werden

Ihren Praxisalltag spürbar erleichtern und die Zufriedenheit Ihrer Patienten garantieren. Entdecken Sie eine Thommen Welt der besonderen Note. Wir freuen uns auf Sie.

Infos unter [www.thommenmedical.com](http://www.thommenmedical.com)



**SWISS PRECISION AND INNOVATION.**

BIM Richard Koffu als „Gesundheitsmanager der Monats“ ausgezeichnet

## WIRTSCHAFTSKAMMER WÜRDIGT ARBEIT DER BUNDESINNUNG

2011 war für die Bundesinnung der Zahntechniker ein sehr aktives Jahr. Dass sie den Einsatz für die Berufsgruppe anerkennt und schätzt, bekräftigte die Wirtschaftskammer mit zwei Auszeichnungen. Diese erhielt der Bundesinnungsmeister der Zahntechniker Richard Koffu im vergangenen Jahr für seine langjährige erfolgreiche Arbeit als Unternehmer und sein Engagement in der Bundesinnung.

Seit mehr als dreißig Jahren führt der Kärntner mittlerweile seinen zahntechnischen Meisterbetrieb. Derzeit sind sechs Mitarbeiter (ein Zahntechnikermeister und vier Techniker) im Unternehmen beschäftigt. Im Sommer nahm *Koffu* das zum Anlass, um mit Kunden, Mitarbeitern, Kollegen, Freunden und seiner Familie auf die vergangenen Jahrzehnte zurückzublicken und gemeinsam zu feiern.

Im Rahmen der Feier überreichte Kommerzialrat *Ing. Armin Buttazoni* von der Wirtschaftskammer Kärnten dem Bundesinnungsmeister das silberne Ehrenzeichen der WKO. Es sei eine Auszeichnung für *Richard Koffu* als erfolgreichen Unternehmer und für sein Engagement in der Standespolitik, so die Begründung der Wirtschaftskammer.

Ebenfalls innerhalb der WKO aktiv ist die Plattform Gesundheitswirtschaft Österreich. Die Initiative befasst sich mit Anforderungen an den modernen Gesundheitsmarkt. Jedes Jahr wählen die Verantwortlichen zwölf Personen aus dem Gesundheitswesen ob ihrer besonderen Leistungen für den Bereich und küren sie zum „Gesundheitsmanager des Monats“. Im Oktober wurde diese Ehre *Richard Koffu* für seine Arbeit als Bundesinnungsmeister zuteil.

„Natürlich freue ich mich über die Ehrung“, sagt *Koffu*, „Vor allem ist sie ein Ansporn weiter zu machen. Es tut gut, zu wissen, dass meine Arbeit auch außerhalb unserer Berufssparte wahrgenommen und geschätzt wird und, dass die Wirtschaftskammer hinter unseren Anliegen steht.“ □



Seit mehr als dreißig Jahren führt BIM Richard Koffu seinen zahntechnischen Meisterbetrieb. Das nahm er zum Anlass, mit Kunden, Freunden und Familie zu feiern. Im Bild: Zahnarzt Dr. Robert Mente, Richard Koffu, und LIM Franz Reisinger.



Fit für die Zukunft: Immer am Ball bleiben und in moderne Technologien investieren, dieses Motto gilt auch im Labor von Richard Koffu und seinen fünf Mitarbeitern.

Auszeichnungen für gute Leistung und Engagement

## FESTLICHER FIXPUNKT

Sie ist mittlerweile ein fester Bestandteil im Kalender: Die traditionelle Festveranstaltung der Wiener Zahntechniker in den Repräsentationsräumen des Palais Festetics. Auch heuer wurde dort resümiert, nach vorne geblickt und herausragende Leistungen in der Zahntechnik gewürdigt.

So ehrte die Wiener Landesinnung der Zahntechniker die besten des Bundeslehrlingswettbewerbs und besondere Leistungen weiterer Lehrlinge. Im Rahmen der Veranstaltung erhielten frischgebackene Meister ihre Meisterbriefe. Da es nicht selbstverständlich ist, einen Betrieb langjährig

erfolgreich zu führen, bedachte die Wiener Innung dies mit einer entsprechenden Auszeichnung. Landesinnungsmeister *Friedrich Kriegler* überreichte dem Zahnlabor *Maczek* für 25 erfolgreiche Jahre als zahntechnischer Betrieb eine Ehrenurkunde.



Landesinnungsmeister Friedrich Kriegler überreichte die Schmuckmeisterbriefe an die „frisch gebackenen“ Meister



Für die Auszubildenden gab es Diplome und je einen Maria-Theresien-Taler

Ein weiterer jährlicher Fixpunkt der Veranstaltung ist die Überreichung der Schmuckmeisterbriefe durch *Friedrich Kriegler*. Heuer erhielten diese *Martina Gross*, *Wolfgang Brugger*, *Johann Haas*, *Michael Heu*, *Martin Oberweger*, *Stephan Rogl* und *Michael Stadler*.

Auch was den Nachwuchs betrifft, lassen sich die zahntechnischen Leistungen sehen. Zwei Lehrlinge absolvierten ihren Lehrabschluss mit Auszeichnung, sieben haben ihre Lehrabschlussprüfung mit gutem Erfolg hinter sich gebracht und fünf weitere erhielten ein Diplom des Wiener Stadtschulrates für besondere Leistungen. Die Bundesinnung würdigte ihre hervorragende Arbeit mit Urkunden und je einem *Maria-Theresien-Taler*.

Auch die Preisträger des Bundeslehrlingswettbewerbs 2011 erhielten Urkunden und Ehrengeschenke. Den ersten Platz erreichte diesmal *Barbara Sieberer*, gefolgt von *Latife Köksal* und *Denis Weber* aus Wien.

Für den gemütlichen Ausklang mit Buffet sorgte die Firma *Bego* gemeinsam mit der Wiener Landesinnung der Zahntechniker. □

4. Internationaler Camlog Kongress vom 3. bis 5. Mai 2012

# IMPLANTOLOGIE MIT WEITBLICK

Der unerwartet hohe Stand der Anmeldungen für den Camlog Kongress und die vorgelagerten Workshops zeigen: Das Veranstaltungsmotto trifft bei den potentiellen Teilnehmerinnen und Teilnehmern ins Schwarze.

Allerdings noch wesentlich entscheidender als das griffig formulierte Leitmotiv des 4. Internationalen Camlog Kongress sind die angebotenen Inhalte. Und da erfolgt am Donnerstag, 3. Mai, einen Tag vor dem eigentlichen Kongress, bereits der Start zu den Workshops. Diese theoretisch/praktischen Veranstaltungen zu allen Aspekten des Weichgewebsmanagements finden in über 2100 Metern Höhe auf dem Pilatus statt; einer atemberaubenden nur per Zahnrad- oder Luftseilbahn erreichbaren Location mit einem unvergleichlichen Blick auf mehr als 70 Berggipfel!

Am 4. und 5. Mai im Luzerner Kultur- und Kongresszentrum direkt am Vierwaldstätter See präsentiert dann eine international renommierte Referentenschaft „State of the art“ der dentalen Implantologie. Unter anderem zu den Themen: Neues zu Implantat/Abutment-Verbindungen und klinische Langzeitergebnisse mit Platform-Switching. Zudem werden der demographische Wandel, die zunehmend alternenden Patienten und ihre Bedürfnisse analysiert. Aber auch die aktuellen Trends in „Digital Dentistry“ stehen auf der Agenda. Zum Abschluss des Kongresses finden auch in diesem Jahr wieder die beliebte Expertenrunde und eine Podiumsdiskussion statt.

Und was die Party „Let’s rock the Alps!“ auf 1600 Metern betrifft, da läuft’s jetzt schon über die Maßen gut: Aufgrund der zahlreichen Anmeldungen findet die Party auf der „Rigi“, dem Luzerner Hausberg nicht nur am Freitag, 4. Mai statt, sondern neu auch am Samstag, 5. Mai. Und damit nicht nur die Kongressteilnehmenden selbst, sondern auch ihre Begleitung in Luzern und Umgebung voll auf ihre Kosten kommen, wurde ein abwechslungsreiches und informatives Begleitprogramm für jeden Geschmack erstellt.

Weitere Informationen und Anmeldung:  
[www.camlogcongress.com](http://www.camlogcongress.com)

**Kontaktadresse**  
 Camlog Foundation  
 Margarethenstrasse 38 · CH-4053 Basel  
 Fon +41 61 565 41 14 · Fax +41 61 565 41 01  
[info@camlogfoundation.org](mailto:info@camlogfoundation.org) · [www.camlogfoundation.org](http://www.camlogfoundation.org)



teamwork media Journale bieten QR-Codes

## SCANNEN STATT TIPPEN

**Und so funktioniert es:**

Zunächst wird ein kostenloses Tool, eine Applikation (App) benötigt, mit dem die QR-Codes eingelesen und dechiffriert werden können. Kostenlos sind solche Apps zum Beispiel im iTunes Store erhältlich (unter anderem der Unirac oder i-nigma QR-Code Reader). Mit ihrem Smartphone können Sie dann den gedruckten Code scannen. Die App decodiert ihn und leitet Sie direkt auf die verlinkten Inhalte.



1. QR-Code      2. Scannen      3. Decodieren      4. Verlinken



Neue Vertriebsexperten in Koblach

## WACHSTUM MIT STARKEM TEAM

Um die Expansion weiter voranzutreiben und diese Entwicklung zu festigen, besetzt AmannGirrbach, gleich zwei Schlüsselpositionen auf Vertriebsebene neu.

Aufgrund der ständig steigenden Anzahl von Partnern in weltweit bereits über 90 Ländern werden nun zwei Schlüsselpositionen auf Vertriebsebene neu besetzt. Der diplomierte Betriebswirt (FH) und MBA-Absolvent *Peter Brunzel* wird die Vertriebsleitung im Heimatmarkt Deutschland, Österreich und Schweiz übernehmen. Nach seinem Studium in Deutschland startete *Brunzel* seine Karriere bei einem weltweit tätigen Konzern im Bereich „Relationship Technology“ und war als Produkt- und Marketingmanager auch in den USA tätig. 1996 folgte der Wechsel in die Dentalbranche, wo er leitende Funktionen im Vertrieb und Marketing der Unternehmen Dentsply Friadent und Biomet 3i einnahm.



Zwei Branchenkenner verstärken das Team in Koblach: Peter Brunzel (li.) übernimmt die Vertriebsleitung im Heimatmarkt Deutschland, Österreich und Schweiz und Kai Kietz zeichnet als Vertriebsleiter für den Export verantwortlich

Für die Vertriebsleitung im Export konnte AmannGirrbach den international erfahrenen Marketingexperten *Kai Kietz* gewinnen. Bereits 1986 im Geschäftsbereich Zahnmedizin tätig, führte sein beruflicher Werdegang von den USA über Europa bis in den Mittleren Osten und nach Asien. Unter anderem bei Degussa Dental und Dräger Medizintechnik für Marketing- und Vertriebsaktivitäten verantwortlich,

„Es freut uns sehr, mit *Peter Brunzel* und *Kai Kietz* zwei ausgewiesene Branchenkenner

und erfahrene Marketingexperten gewonnen zu haben“, setzt der Vorstandsvorsitzende *Marco Ratz* in die Neuzugänge sein vollstes Vertrauen. □

**Kontaktadresse**  
Amann Girrbach AG  
Herrschaftswiesen 1 · 6842 Koblach  
Fon +43 5523 623 33-200  
[austria@amanngirrbach.com](mailto:austria@amanngirrbach.com) · [www.amanngirrbach.com](http://www.amanngirrbach.com)

Media Fuchstal • © Copyright 2016 Teamwork-Media Fuchstal • © Copyright 2016 Teamwork-Media Fuchstal • © Copyright 2016 Teamwork-Media Fuchstal

WERTE DIE VERBINDEN

Für alle Sägeschnitt-, Meister- und Implantatmodelle bestens geeignet

## PICODENT IMPLANTAT-ROCK®

Kombiaktion

### 1x Implantat-rock® 18kg

- Spezialsuperhartgips Typ 4
- Cremige Konsistenz
- Härte nach 24 Std. ca. 300NPa (N/mm<sup>2</sup>)

dazu kostenlos

### 1x fixare presto® plus weiß 15kg

- Artikulationsgips mit erhöhter Endhärte
  - Verarbeitungszeit ca. 2 min.
  - Expansion nach 2 Std. < 0,04%
- Sie sparen € 39,90**

oder

### 1x pico-arti speed weiß 20kg

- Schnell abbindender Artikulationsgips
  - Verarbeitungszeit ca. 1,25 min.
  - Expansion nach 2 Std. < 0,04%
- Sie sparen € 48,40**



**AKTIONSPREIS**  
€ 111,40  
exkl. MwSt.

Pestalozzistraße 12a, 9500 Villach, Austria  
Tel: 0043 (0) 4242 222 72  
Fax: 0043 (0) 4242 223 77  
[info@zauchnerdentalprodukte.at](mailto:info@zauchnerdentalprodukte.at)  
[www.zauchnerdentalprodukte.at](http://www.zauchnerdentalprodukte.at)

Auszeichnung für Wiener Dentallabor

## AMAZONE-AWARD WÜRDIGT ENGAGEMENT DER BETRIEBE

Am 5. Oktober wurden zum 16. Mal die amaZone-Urkunden an Betriebe verliehen, die sich um die Ausbildung von Mädchen in handwerklich-technischen Berufen besonders verdient gemacht haben. Der amaZone-Award ist eine Initiative des Vereins „sprungbrett“ für Mädchen. In diesem Jahr erhielt unter anderem das Dentallabor Wolfgang Leithner in Wien eine Auszeichnung als amaZone-Betrieb.

Die Präsidentin der Wirtschaftskammer Wien, KR *Brigitte Jank* hat an die amaZone-Betriebe Urkunden verliehen, die aussergewöhnliche Leistungen der einzelnen Ausbildungsbetriebe benennen. Unter anderem wurde heuer das Dentallabor GmbH *Wolfgang Leithner* aus Wien mit einer Urkunde belohnt, die die hochwertige Ausbildung ihrer beiden weiblichen Lehrlinge zu Zahn-technikerinnen ehrt. Die Fachjury hat festgestellt, dass die langjährige Tradition der engagierten Lehrausbildung sowie die überlegte Integration und Bestärkung die beiden Lehrmädchen hervor-



„Wenn man über Fachkräfte verfügen möchte, ist es gut, diese auch selbst auszubilden“, sagt *Christine Leithner*, die sich mit der Auszubildenden *Siranja Kleinfelder* und *Wolfgang Leithner* über die Auszeichnung freut

hebt. Als auszeichnenswert wurde auch die nachhaltige Förderung von Kompetenz und Qualität in der Lehrausbildung bei *Wolfgang Leithner* betrachtet.

Die Betriebsinhaberin *Christine Leithner* formuliert ihre Motivation, Lehrlinge auszubilden folgendermaßen: „Wenn man über Fachkräfte verfügen möchten, dann ist es auch gut, diese selbst auszubilden, denn jeder Betrieb hat eine eigene Handschrift.“

Alle der jetzt im Unternehmen tätigen Zahn-technikerinnen haben ihre Ausbildung im Betrieb absolviert und wurden dann übernommen. Bereits im Gründungsjahr 1976 wurde das erste Lehrmädchen aufgenommen. Bisher wurden im Labor *Leithner* bereits 13 Mädchen ausgebildet und alle konnten die Ausbildung mit gutem oder sehr gutem Erfolg abschließen. Einen Abbruch gab es noch nie im Unternehmen.

Stadträtin *Sandra Frauenberger* hat wie in den letzten Jahren die Siegerehrung übernommen und damit die Wichtigkeit der mädchen- und frauenfördernden Maßnahmen unterstrichen.

Bundesministerin *Gabriele Heinisch-Hosek* hat die politische Positionierung in einem Expertinnengespräch mit der stellvertretenden Geschäftsführerin des AMS Wien, *Dr. Ingeborg Friehs* sowie ausgewählten Auszubildnerinnen dargelegt. *Dr. Margarete Bican*, Geschäftsführerin von *sprungbrett*, betont in ihrem Statement: „Jede einzelne Bewerbung zum amaZone-Award ist ein Gewinn! Besonders in den zahlreichen Bewerbungen in der Kategorie „Kleine- und Mittlere Unternehmen“ stellen wir fest, dass es für manche Auszubildner endlich zu einer Selbstverständlichkeit geworden ist, Mädchen wie Burschen in handwerklich-technischen Berufen auszubilden. Mit der amaZone stellen wir best-practice-Beispiele vor, an denen sich andere Unternehmen gut und gerne orientieren können!“ □

### Kontaktadresse

Verein *sprungbrett*  
Pilgerimgasse 22-24 · 1150 Wien  
Fon +43 1 7894545 · [sprungbrett@sprungbrett.or.at](mailto:sprungbrett@sprungbrett.or.at)  
[www.sprungbrett.or.at](http://www.sprungbrett.or.at)

Implantatprothetik im Fokus

## ZUSAMMENFÜHREN, WAS ZUSAMMEN GEHÖRT

Per 1.1.2012 werden die Gesellschaften Wieladent und Wieland-Implants zusammen- und unter dem Namen Wieladent weitergeführt. Beide Unternehmen sind Töchter von Wieland-Dental aus Pforzheim/Deutschland, ihr Firmensitz liegt im schönen Salzkammergut.

Wieland-Implants wurde im Jahr 2007 in Linz gegründet. Die Kernkompetenz – und das verriet schon der Name – war der Vertrieb von Implantaten für den zahnärztlichen Bereich in Österreich. ProWital – hervorgegangen aus Wital – obliegt dem Vertrieb von Wieland-Implants, aber auch die gesamte Produktpalette von Medentika und – das jüngste Kind – Botiss im Bereich Knochenersatzmaterial und Weichgewebsregeneration.

Wieladent wurde bereits 1992 aus der Taufe gehoben und feiert heuer sein 20jähriges Bestehen. In den ersten Jahren der Geschäftstätigkeit konzentrierte man sich auf den Vertrieb von Dentallegierungen aus dem Hause Wieland, daraus leitete sich auch der Firmenname Wieladent ab. „Unsere Kunden setzen Wieladent oftmals mit Wieland gleich“, erklärt *Herwig Mörxbauer*, „so eng werden wir miteinander verknüpft. Allerdings sind wir aus diesen Schuhen schon etwas herausgewachsen.“

Nach und nach erweiterte Wieladent sein Portfolio. Produktlinien und Marken aus den Bereichen Prothetik,

Keramik und Gerätebau wurden ergänzt: Dentona, Candelor, Primotec oder Servo-Dental vertreibt Wieladent als Alleinanbieter in Österreich, aber auch 3shape, W&H, Unor, Dekema oder Edenta sind im Programm. Eben vieles – aber kein Implantatsystem und kein Anbieter für Abutments und Konstruktionselemente. Hier konnte Wieland-Implants in die Bresche springen.

Bereits im Jahr 2009 erkannten die Geschäftsführer *Herwig Mörxbauer* von Wieladent und *Christian Weilguni* von Wieland-Implants diese Synergieeffekte und vereinten die Betriebsstandorte in Lenzing unter einem Dach. Die Sortimenten ergänzten sich ideal, die Fusion war die logische Konsequenz.

„Für unsere Kunden bedeutet die Zusammenlegung der Unternehmen enorme Vorteile. Wir verzichten auf keinen einzigen Mitarbeiter, sondern fusionieren auch das Team“, erklärt *Christian Weilguni*. Unseren Kunden stehen nun mehr kompetente Ansprechpartner zur Verfügung. Sei es im Customer Service in Lenzing – oder mit unseren Medizinprodukteberatern im Außendienst vor Ort.“

„Die Ausbildung und die Qualifikation unserer Mitarbeiter stehen bei uns an erster Stelle“, ergänzt *Herwig Mörxbauer*. Darum werden unsere Berater im Außendienst in zwei „Divisionen“ geteilt und dementsprechend geschult. Die Stamm-Mannschaft von Wieladent kümmert sich in erster Linie um zahntechnische Labors, die zweite Division – wir nennen sie „Medical Line“ – wird sich insbesondere den Themen Implantologie und Knochenersatzmaterialien widmen. Als Produktmanager und Verkaufsleiter für die „Medical Line“ zeichnet in Zukunft *Christian Weilguni* verantwortlich. □



Herwig Mörxbauer, Geschäftsführer Wieladent (links) und Christian Weilguni, Produktmanager und Verkaufsleiter „Medical Line“

#### Kontaktadresse

Wieladent Handelsges.mBh  
Kraimstalstraße 1 · 4860 Lenzing  
Fon +43 7672 93901 · Fax +43 7672 93903  
[office@wieladent.at](mailto:office@wieladent.at) · [www.wieladent.at](http://www.wieladent.at)

Vorzeigebetrieb im Gesundheitswesen

## „QUALITÄT ÜBERZEUGT“

Unter diesem Leitsatz, feierte das Unternehmen ZPP, Zahntechnische und Zahnmedizinische Produkte Pump, die erfolgreiche Zertifizierung nach ISO 9001: 2008, einer international anerkannten Norm betreffend Qualitätsmanagement. Zur Feier wurden am 27.01.2012 über 100 Gäste in den historischen Kammerhof nach Eisenerz eingeladen.

Nach einer kurzen Unternehmenspräsentation, erfolgte die offizielle Begrüßung durch ZPP- Geschäftsführer *Markus Pump*, der vorab das Erreichte als Teamleistung hervorhob: „Mein Dank gebührt voll und ganz, meinen Mitarbeitern, die durch ihr Engagement und ihr Qualitätsbewusstsein diese Auszeichnung erst möglich gemacht haben.“

Als projektbegleitender Berater bedankte sich auch *Stefan Smyczko, MSc*, Geschäftsführer der ecerta Ltd. Niederlassung Österreich, beim gesamten Team für die angenehme Zusammenarbeit und führte Sinn und Notwendigkeit eines Qualitätsmanagementsystems aus: „Gerade in sensiblen Bereichen wie im Gesundheitswesen wird der Qualitätsbegriff durch eine Vielzahl von Faktoren bestimmt. Gesetzliche Vorgaben zu erfüllen, auf Kundenwünsche flexibel einzugehen und gleichzeitig effizient tätig zu sein ist der Schlüssel, um nachhaltig zu agieren. Hierzu ist eine systematisierte Herangehensweise zur unternehmensweiten Qualitätssicherung unerlässlich.“

Aufgrund der gleichzeitigen Betrachtung von Qualität und Rechtskonformität im Zuge des Projektes war es ZPP möglich, auch ein Legal-Compliance-Audit zu absolvieren. Dieses bescheinigt ZPP die erfolgreiche Umsetzung von rechtlichen Rahmenbedingungen, insbesondere der sensiblen Anforderungen des Medizinproduktegesetzes, in den Arbeitsabläufen. Die entsprechende Urkunde konnte im Rahmen der Zertifizierungsfeier durch den Präsidenten des Österreichischen Dentalverbandes (ODV), *Matthias Kaufmann*, überreicht werden: „Die Rechtskonformität unserer Mitglieder ist uns ein wichtiges Anliegen – deshalb bietet der ODV Legal-Compliance-Audits als Serviceleistung an. Der Verband gratuliert dem Unternehmen ZPP zur erfolgreichen Teilnahme“.

Schließlich erfolgte die mit Spannung erwartete feierliche Überreichung des Zertifikates nach EN ISO 9001:2008 durch KR *Alexander Smyczko*, Lead-Auditor und Österreich-Standortleiter der Zertifizierungsgesellschaft ESC GmbH. Dieser erinnerte in seiner Ansprache daran, dass es gemäß dem Qualitätsgedanken immer Anspruch sein



ZPP Zertifizierungsfeier im historischen Kammerhof Eisenerz: Matthias Kaufmann, Patrick Schrattnner, Jörn Pump, Stefan Smyczko (hintere Reihe), Dr. Gundhilde Schmidt, Markus Pump, Margot Pump, Alexander Smyczko, Alexandra Burger, Elisa Spanrin (v.l.n.r.)

muss, „mehr als nur Durchschnitt“ zu sein. „Dass ein herausragender Qualitätslevel auch von einem kleinen, kompakten Team erreicht werden kann, beweist ZPP eindrucksvoll.“

Stellvertretend für das ganze Team nahm die engagierte Qualitätsmanagerin, *Alexandra Burger*, das Zertifikat in Empfang.

Einen würdigen Rahmen bildete die musikalische und kulinarische Untermauerung des Events, sodass die geladenen Gäste ihre Gespräche in entspannter Atmosphäre fortsetzen konnten. □

**Kontaktadresse**  
 ZPP Dental Agentur  
 Dr.-Theodor-Körner-Platz 1 · 8790 Eisenerz  
 Fon +43 3848 60007 · [office@dental-markt.com](mailto:office@dental-markt.com)  
[www.dental-markt.com](http://www.dental-markt.com)

Österreichische Gesellschaft für Esthetic Dentistry (OEGED)

## GRÜNDUNGSKONGRESS IN WIEN

Um die neuesten Entwicklungen und Fortschritte dieser noch sehr jungen Fachdisziplin zu beleuchten, veranstaltet die Österreichische Gesellschaft für „Esthetic Dentistry“ einen Gründungskongress am 9. und 10. März 2012 in der Bernhard Gottlieb Universitätszahnklinik. International renommierte Referenten berichten über neue wissenschaftlichen Erkenntnisse und deren zunehmende Bedeutung für die Ästhetik.

Zu den großen Fortschritten in der Zahnmedizin zählt nicht nur die Weiterentwicklung der dentalen Hilfsmittel, sondern insbesondere auch das steigende Zahnbewusstsein der Patienten. Der Patientenwunsch tendiert heute verstärkt in Richtung „ästhetische Zahnrestauration“, wobei dieser vorwiegend mit schönen, makellosen und möglichst weißen Zähnen interpretiert wird. Die Österreichische Gesellschaft für „Esthetic Dentistry“ (OEGED) wurde im Februar 2011 von *Univ.-Prof. DDr. Andreas Moritz* und *Univ.-Ass. Dr. Leila Marvastiang* gegründet, um zu verdeutlichen, dass sich der Begriff Ästhetik nicht nur auf weiß strahlende Zähne beschränkt.

Die ästhetische Zahnheilkunde als Bestandteil der modernen Zahnmedizin ist gleichbedeutend einer fachübergreifenden Disziplin – in Zusammenarbeit mit Kieferorthopäden, Parodontologen, Chirurgen, Implantologen und vielen anderen mehr. Nur durch die enge Zusammenarbeit zwischen diesen Fachspezialisten, aber auch mit dem Zahntechniker und der Dentalindustrie wird ein effizientes Umsetzen der ästhetischen Wünsche der Patienten gewährleistet.

Die Veranstaltung ist für das Zahnärztliche Fortbildungs-Programm der ÖZÄK für das Fach Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde mit 16 Fortbildungspunkten akkreditiert. Die Fortbildungspunkte sind ebenfalls für Kollegen und Kolleginnen aus Deutschland und der Schweiz anrechenbar. Weitere Informationen bezüglich des Kongress finden Sie unter [www.oeged.at](http://www.oeged.at). □



Der OEGED-Gründungskongress findet in der Bernhard Gottlieb Universitätszahnklinik statt

**Kontaktadresse**  
c/o Wiener Medizinische Akademie  
Alser Strasse 4 · 1090 Wien  
Fon +43 1 405138310 · Fax +43 1 4078274  
[oeged2012@medacad.org](mailto:oeged2012@medacad.org)



■ 5 Tage-Intensivkurs  
■ bis zu 45 Fortbildungspunkte

- **Intensives Implantattraining**
- **Offener und geschlossener Sinuslift**
- **Hart- und Weichgewebstraining**



Alle Kurse unter Anleitung hochkarätiger Experten. Bilinguale Durchführung nach europäischen OP-Standards.

*Prof. Dr. med. dent. Murat Yildirim*

Kontakt:

MIS Implants Technologies GmbH  
Simeons carré 2 · 32423 Minden  
Tel.: 0571-972762-0 · Fax: 0571-972762-62  
[www.esparzaenclosed.com](http://www.esparzaenclosed.com)  
[www.mis-implants.com](http://www.mis-implants.com)

**SPARZA**  
ENCLOSED

**MIS**  
GERMANY  
Make it Simple

Candulor Prothetik Day am 5. Mai 2012 in Friedrichshafen

# TRADITION TRIFFT INNOVATION

Das Erbe Dornier spiegelt Zukunftsvisionen. Auch heute sind Unternehmerngeist, Kreativität und Weitsicht die wichtigsten Motoren für den wissenschaftlichen Fortschritt. Diese geschichtsträchtige Umgebung des Dornier Museum in Friedrichshafen bildet den Rahmen des 7. Candulor Prothetik Events am Samstag, den 5. Mai 2012.

Innovation und Faszination erleben auf dem Gebiet der Prothetik im stilvollen Ambiente der Geschichte von Luft- und Raumfahrt, das bietet Candulor mit der Veranstaltung im Friedrichshafener Dornier Museum. Zu den renommierten Referenten und deren Themen zählen: *Ztm. / ZA Daniel Hellmann*, Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik, Universitätsklinikum Heidelberg. Er berichtet über Okklusion und Haltung – Mythen und Möglichkeiten. Komfortzone für die Zähne ist das Thema von *Ztm. Bruno Jahn* aus Frechen. *Dr. Holger Gloerfeld* von der Universität Marburg beleuchtet die ganzheitliche Alterszahn Medizin. Wie man durch Teamarbeit zur erfolgreichen Totalprothese gelangt, demonstrieren *Dr. Andi Schick* aus Freiburg und *Ztm. Bernd May*, Bad Kissingen, im Teamapproach. *Ztm. Björn Maier* aus Lauingen beantwortet die Frage: Digitale Prothetik – Wo stehen wir? Was kommt noch?

Und *Dr. Felix Blankenstein*, Charité Berlin, präsentiert seine Erfahrungen mit alternativen Prothesenbasiskunststoffen für Allergiker, Phobiker, Ästheten und Mikrostomie-Patienten. □



Technik und Prothetik hautnah erleben – Im Friedrichshafener Dornier Museum findet am 5. Mai der Prothetik Day statt

**Kontaktadresse**

Candulor Dental GmbH · Ruth A. Daratany  
 Am Riederngraben 6 · 78239 Rielasingen-Worblingen  
 Fon +49 7731 79783-21 · Fax 0800 8877998  
[ruth.daratany@candulor.de](mailto:ruth.daratany@candulor.de) · [www.candulor.de](http://www.candulor.de)



Gewinnen Sie eine **Canon EOS 7D** inklusive 50 mm Canon EF Objektiv (F/1,8)

Die Abbildungen müssen nicht den tatsächlichen Produkten entsprechen.

**Teilnahmebedingungen:**

Teilnahmeberechtigt sind alle Zahnärzte und Zahn-techniker. Es dürfen maximal drei von einander unabhängige Fotos (keine Bilderserien) eingereicht werden.

Das Bildmotiv sollte das Motto „Der Zahn der Zeit“ widerspiegeln, jedoch KEINE Zähne oder zahn-technische Konstruktionen zeigen. Der Hauptgewinn ist eine Canon EOS 7D mit 50 mm Canon EF Objektiv (F/1,8). Die Bilder dürfen eine Seitenlänge von 2000 Pixeln nicht unterschreiten.

Die Rechte an den eingereichten Bildern verbleiben bei den Teilnehmern, die aber an einer unentgeltlichen Veröffentlichung im Zusammenhang mit dem Wettbewerb zustimmen. Abgelichtete Personen müssen mit der Veröffentlichung einverstanden sein. Die Fotos müssen frei von Ansprüchen und Rechten Dritter sein. Verboten sind gewaltverherrlichende, rassistische und gegen geltende Gesetze verstößende Bilder. Ein Anspruch auf Veröffentlichung besteht nicht. Bei Verstößen gegen die Teilnahmebedingungen behalten wir uns vor, den entsprechenden Teilnehmer vom Wettbewerb auszuschließen.

Einsendeschluss ist der 31. Mai 2012 (per Email an [wettbewerb@teamwork-media.de](mailto:wettbewerb@teamwork-media.de)). Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Mit Ihrer Teilnahme erkennen Sie diese Bedingungen an.

**Weitere Informationen:**  
 teamwork media GmbH  
 Hauptstraße 1 | 86925 Fuchstal  
 Fon +49 8243 9692-14  
 Fax +49 8243 9696-55  
[wettbewerb@teamwork-media.de](mailto:wettbewerb@teamwork-media.de)  
[www.teamwork-media.de](http://www.teamwork-media.de)



Curriculum Funktionsdiagnostik und restaurative Therapie

## LEBEN IST LERNEN

Sie wissen es: Eine exzellente Zahnmedizin stärkt den Praxiserfolg. Aber wie kann eine hochqualitative Zahnmedizin produktiv und praxisorientiert gelebt werden?

Um eine exzellente Zahnmedizin auch im täglichen Praxisalltag umzusetzen, ist ein restaurativ erfolgreiches Behandlungskonzept Voraussetzung. Ab Herbst 2012 wird deshalb von der teamwork media GmbH eine besondere Fortbildung für den ambitionierten Zahnmediziner angeboten: „Das Curriculum Funktionsdiagnostik und restaurative Therapie“. Diese Fortbildung soll den Teilnehmer dabei helfen, bei der prothetisch-restaurativen Versorgung ihrer Patienten Behandlungsfehler zu vermeiden. Sie werden sowohl in der Diagnostik, der Vorbehandlung, der provisorischen Versorgung sowie in der definitiven Therapie von Patienten mit sowie ohne Kaufunktionsstörungen sicherer werden. Sie erlernen eine Behandlungssystematik und werden damit im Praxisalltag vorhersagbar erfolgreich rekonstruieren können.

Das Konzept dieses Curriculums ist bewährt und erfreut sich bereits im Bereich CAD/CAM sowie Implantatprothetik großer Beliebtheit. Die Interessen des praktizierenden Zahnmediziners stehen bei der Planung der Fortbildung im Fokus, inhaltlich sowohl im kompletten Ablauf. Die einzelnen Module werden On-Campus sowie Off-Campus angeboten. So können Teilnehmer viel von zu Hause aus erarbeiten. Die Präsenzzeiten (On-Campus) werden durch das sogenannte „Blended Learning“ halbiert. Die Teilnehmer fehlen somit nicht so häufig in der eigenen Praxis und haben weniger Reise- und Unterbringungskosten.

Für die fachliche und wissenschaftliche Leitung konnte für das „Curriculum Funktionsdiagnostik und restaurative Therapie“ Prof. Dr. Ulrich Lotzmann von der Phillips Universität Marburg gewonnen werden. Als Praktiker stehen Dr. Johannes Heimann (Frankfurt) und Ztm. Bruno Jahn (Köln) Rede und Antwort auf zum Beispiel folgenden Fragen:

- ❑ Wie kann mit funktioneller Datenermittlung „Chipping“ vermieden werden?
- ❑ Wie kann die gefundene Schienenposition sicher in die Rekonstruktion übertragen werden?
- ❑ Mit welcher Behandlungsstrategie kann ohne Okklusionskontrolle direkt adhäsiv eingesetzt werden?
- ❑ Welcher Zusammenhang besteht zwischen der Materialwahl und dem funktionellen Risikoprofil des Patienten?

Denken Sie daran: Um eine exzellente Zahnmedizin auch im täglichen Praxisalltag umsetzen zu können, bedarf es eines strukturierten Behandlungskonzeptes, bei dem das Thema „Funktion“ hohe Aufmerksamkeit gewidmet werden muss. Die Teilnehmerzahl ist limitiert. Informieren Sie sich bereits jetzt über das „Curriculum Funktionsdiagnostik und restaurative Therapie“.

### Nähere Informationen

[www.teamwork-media.de](http://www.teamwork-media.de) oder bei Michael Höfler,  
Fon +49 8243 9692-14; [m.hoefler@teamwork-media.de](mailto:m.hoefler@teamwork-media.de)



Präzise  
Bißübertragung  
mit Artikulator-  
registrator

Bildquelle:  
Dr. Johannes  
Heimann,  
Ztm. Bruno Jahn

Cementation Navigation System: Jetzt als App für iPhone und iPad erhältlich

## MOBIL DURCH DIE BEFESTIGUNG NAVIGIEREN

Ivoclar Vivadent setzt auf das mobile Internet und hat eine App-Version des Cementation Navigation System entwickelt. Somit können sich die Anwender nun auch zwischendurch oder unterwegs eine Orientierung bei Befestigungsfällen verschaffen.

Das Cementation Navigation System (CNS) ist die Multimedia-Applikation von Ivoclar Vivadent, die Zahnärzten eine praktische Orientierungs- und Entscheidungshilfe bei Befestigungsfällen bietet. Seit dessen Einführung im März 2011 ist das CNS bei den Anwendern auf große Resonanz gestoßen. Dafür sprechen über 40 000 angeforderte DVDs und mehr als 30 000 Zugriffe auf [www.cementation-navigation.com](http://www.cementation-navigation.com). Ab sofort steht das CNS auch im iTunes App Store zum Herunterladen bereit. Und zwar als App für iPhone und iPad. Die neue Version wurde um den Bereich Befestigung auf Implantat-Abutments ergänzt. Darüber hinaus enthält die neue Version über 200 Animationen, die alle Befestigungsprozeduren von A bis Z darstellen, die mit Befestigungsmaterialien von Ivoclar Vivadent

möglich sind. Wer sich spielerisch von den Vorzügen des CNS überzeugen möchte, kann dies mit dem Labyrinth-Spiel „CNS – The Game“ tun. Die Navigations-App und das Spiel sind im iTunes App Store unter dem Suchwort „Ivoclar“ zu finden. □



Das Cementation Navigation System gibt es nun auch als App

### Kontaktadresse

Ivoclar Vivadent AG · Bendererstr. 2 · FL-9494 Schaan  
Fon +423 235 35 35 · Fax +423 235 33 60  
[info@ivoclarvivadent.com](mailto:info@ivoclarvivadent.com) · [www.ivoclarvivadent.com](http://www.ivoclarvivadent.com)

Kick-Off 2012 in Lissabon

## 2. MIS-WELTKONGRESS IM VISIER

Mit einem europaweiten Vertriebs-Kick-Off – dem zweiten seiner Art nach der erfolgreichen Premiere 2011 – sind die Implantat-Experten von MIS in das neue Jahr gestartet. Rund 40 Teilnehmer trafen sich vom 19. bis zum 22. Januar 2012 in Lissabon/Portugal, um bei mediterranem Flair die zukünftige Strategie und Produktpolitik des Unternehmens zu diskutieren.

Im Mittelpunkt standen die aktuelle Einführung des neuen Implantats C1 sowie der zweite MIS-Weltkongress, der für 2013 geplant ist und bereits jetzt seine Schatten vorauswirft. Zunächst erhielten die Teilnehmer einen Überblick über die Unternehmensperformance des vergangenen Jahres. Hierzu gehörte unter anderem die Fertigstellung der neuen Firmenzentrale in Israel, eine sehr erfolgreiche IDS 2011 und vor allem der erste MIS Weltkongress im mexikanischen Cancun, an dem mehr als 1400 Teilnehmer zusammen kamen, um unter dem Motto „360 Grad Implantologie“ die neuesten Trends und Entwicklungen in diesem Bereich zu diskutieren. Zudem wurden im vergangenen Jahr auch erstmals europäischen Teilnehmern Kurse im Rahmen der Kooperation mit der südamerikanischen Esparza Enclosed angebo-

ten. Dieses Jahr steht mit der Neueinführung des Implantats C1 bereits eine neue Herausforderung in den Startlöchern. Ein weiteres Highlight bildet dann 2013 der 2. MIS Weltkongress, an dem wieder weit über 1000 Teilnehmer aus der ganzen Welt erwartet werden und der vermutlich in Asien stattfinden wird. □

### Kontaktadresse

MIS Implants Technologies GmbH  
Simeons carré 2 · 32423 Minden/Deutschland  
Fon +49 571 9727620 · Fax +49 571 97276262  
[service@mis-implants.de](mailto:service@mis-implants.de) · [www.mis-implants.de](http://www.mis-implants.de)



40 Teilnehmer diskutierten in Lissabon die zukünftige MIS-Strategie



125  
Jahre  
DENTAURUM  
DENTURUM



© kiri - Fotolia.com

Ihre Fachberater in Österreich – sind immer für Sie da!

Vorarlberg · Tirol · Salzburger Land · Kärnten  
Martin Hofmann, Tel. 06 62-65 19 61

Wien · Niederösterreich · Oberösterreich · Burgenland · Steiermark  
Rudolf Lojda, Tel. 01-60 33 555

# remanium® und rema® Zwei starke Partner

- **remanium® star und rema® TT**  
EMF-Teleskoptechnik mit einzigartigen Bearbeitungseigenschaften  
und hervorragender Passgenauigkeit
- **remanium® GM 800+ und rema® dynamic S**  
Modellguss mit höchster Elastizität und Passgenauigkeit

... sowie vielen weiteren Möglichkeiten der idealen Verbindung von remanium® Legierungen  
und rema® Einbettmassen sowohl bei Kronen und Brücken als auch in der Modellgusstechnik



<http://www.dentaurum.de/deu/kombitechnik-15180.aspx>

  
DENTAURUM

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

Mehr Sicherheit für patientenorientierte Behandlungsergebnisse

## INTENSIV SEMINAR & WORKSHOP MIT DR. GIUSEPPE ALLAIS

Seine Kurse zählen zu den besten in der restaurativen Zahnmedizin: Dr. Giuseppe Allais. Seine universitären Tätigkeiten in Turin, Zürich und Bern haben ihn wissenschaftlich geprägt. Sein Therapiekonzept in eigener Praxis ist patientenorientiert und praxisnah. Er befürwortet den mündigen Patienten, der unter Führung des Zahnarztes permanent in die Behandlungsoptionen und in spätere Reevaluationen eingebunden wird. Am Ende des gemeinsamen Entscheidungsprozesses steht für ihn eine klare Definition der Machbarkeit; gegebenenfalls auch ein Plan B. Dabei respektiert Dr. Allais das biologische Risiko des Patienten und den Erhalt biologischer Strukturen wie kaum ein anderer.

Dr. Giuseppe Allais kommt am 20. und 21. April 2012 zu einem teamwork media Intensiv-Seminar & Workshop nach Landshut.

### >> Aufbau des Intensiv-Seminars

Am Freitag, den 20. April können die Teilnehmer einen Nachmittag und Abend (16:00 bis 20:00 Uhr) mit *Giuseppe Allais* zum Thema Zahnerhaltung verbringen. In dem Intensiv-Seminar erläutert der Referent seine Sichtweise zur Zahnerhaltung, und dabei geht es nicht nur um den Erhalt von Zahnhartsubstanz oder eine schonende Präparationsform. Es geht um ein ethisch einwandfreies, ursachen- und ergebnisorientiertes Behandlungskonzept mit hoher Nachhaltigkeit. *Giuseppe Allais* nimmt die Teilnehmer mit in die Welt der modernen Zahnheilkunde, mit möglichst geringer Invasivität bei gleichzeitig hoher Effizienz und Nachhaltigkeit.

### >> Aufbau des Intensiv-Workshops

Am Samstag, den 21. April (9:00 bis 17:00 Uhr), besteht für interessierte Kollegen die Möglichkeit zum Besuch eines Intensiv-Workshops mit *Giuseppe Allais* zum Thema: „Die Visualisierung des Behandlungsergebnis innerhalb des diagnostischen Prozesses“.

Der diagnostische Prozess ist das Schlüsselement in der modernen, restaurativen Zahnheilkunde. Der Visualisierung des Behandlungsergebnisses kommt bei der Kommunikation mit dem Patienten und beim Erkennen seiner individuellen Probleme eine besondere Bedeutung zu. Im Intensiv-Workshop lernen die Teilnehmer, wie man das ästhetische Behandlungsergebnis planbar macht und die verschiedenen Behandlungsoptionen vor dem Hintergrund einer hohen biologischen Wertigkeit diskutieren sollte.



Dr. Giuseppe Allais



Abb. 1 Schwierige Ausgangssituation für eine Zahnerhaltung: Was kann man tun?



Abb. 2 Dr. Giuseppe Allais präsentiert seine minimalinvasive Behandlungsstrategie und zeigt, wie es gelingen kann, solche Fälle im Sinne der Zahnerhaltung zu therapieren



Abb. 3 Zahnerhaltend gelöst: minimalinvasive Kompositerver-sorgung en detail im Unterkiefer

Das Besondere: Die Demonstrationen im Workshop erfolgen live an einem Patienten. Der ausgewählte Patientenfall wird ausgeprägte ästhetische Probleme aufweisen. Die Authentizität dieses Kurses besteht darin, dass auch der Referent den Patienten erst am Vortrag des Kurses kennenlernt. Die Teilnehmer bekommen abschließend eine Dokumentation der initialen und der finalen Situation (Zustimmung des Patienten vorausgesetzt).

#### >> Limitiertes Platzangebot

Für das Intensiv-Seminar und den Workshop ist die Teilnehmerzahl limitiert. Nähere Informationen unter [www.intensiv.teamwork-media.de](http://www.intensiv.teamwork-media.de).

#### Intensiv-Seminar

Freitag, 20. April 2012, 16:00 bis 20:00 Uhr  
Stadtsäle Bernlochner, Landshut  
290,00 Euro (zzgl. MwSt.)

#### Intensiv-Workshop

Samstag, 21. April 2012, 9:00 bis 17:00 Uhr  
Praxisklinik Münchnerau, Landshut  
790,00 Euro (zzgl. MwSt.)

#### Kombi

Intensiv-Seminar & -Workshop  
990,00 Euro (zzgl. MwSt.)

#### Anmeldung

teamwork media GmbH  
Hauptstraße 1 · 86925 Fuchstal  
Fon +49 8243 9692-14 · Fax +49 8243 9692-55  
[event@teamwork-media.de](mailto:event@teamwork-media.de) · [www.teamwork-media.de](http://www.teamwork-media.de)



# Novaloc<sup>TM</sup> swiss made

## Das clevere Matrizensystem für Locator<sup>®</sup>

Das Novaloc Matrizensystem mit seiner neu entwickelten Technologie ist ein konfektioni-ertes Verbindungselement zur Fixierung von abnehmbarem Zahnersatz auf Locator<sup>®</sup> Patrizen beziehungsweise Locator<sup>®</sup> Abutment.

Locator<sup>®</sup> ist eine eingetragene Marke von Zest Anchors LLC



## ZPP tourt durch Österreich:

07.05.2012 Roadshow Dornbirn  
08.05.2012 Roadshow Innsbruck  
09.05.2012 Roadshow Graz  
10.05.2012 Roadshow Linz  
11.05.2012 WID Wien, Stand: B02  
12.05.2012 WID Wien, Stand: B02



ZAHN-TECHNISCHE  
MEDIZINISCHE PRODUKTE PUMP

Tel.: 03848/60007 ■ Fax: 03848/60007-4 ■ [office@dental-markt.com](mailto:office@dental-markt.com)

Interdisziplinärer Kurs mit Dr. Christian Coachman

# DER COACHED, DER MAN

Mitte Mai dieses Jahres fand ein interdisziplinärer Patientenkurs von Dr. Christian Coachman aus Sao Paulo in der Zahnarztpraxis Horst Dieterich in Winnenden statt. Initiiert wurde dieser Kurs mit dem Thema digitale ästhetische Planung von anaxdent, die das von Christian Coachman entwickelte gingivafarbene Komposit anaxgum produziert und vertreibt. Allen, die noch keinen Kurs bei dem Zahntechniker und Zahnarzt Dr. Coachman besucht haben, sei dazu nur geraten. Es erwarten Sie ein unvergessliches Erlebnis und Konzepte, die so einfach wie genial sind.

Zugegeben, wenn man *Dr. Christian Coachman* das erste Mal sieht und mit dem abgleicht, was einem bezüglich seines bahnbrechenden Konzepts vorher zu Ohren gekommen ist, beschleichen einen zunächst ernste Zweifel, ob dieser junge und gut aussehende Mann fachlich tatsächlich das hält, was man sich in der Branche so verspricht. Auch wenn man einen Menschen nicht nach seinem Äußeren einordnen sollte, so ist es doch menschlich, denn: *Dr. Christian Coachman* ist ein sehr attraktiver, sympathischer junger Mann, charmant, aufmerksam und ein wenig zurückhaltend (Abb. 1). Er ist gelernter Zahntechniker und praktizierender Zahnarzt und man bekommt sogleich den Eindruck, dass man es mit einem Menschen zu tun hat, der liebt, was er tut und weiß, wovon er spricht. Dennoch hat man einen nie selbstgefälligen, eher zurückhaltenden Referenten vor sich.

Am Ende eines intensiven Coachman-Kurses sind es nicht die Oberflächlichkeiten, die nachhaltig im Gedächtnis bleiben, sondern seine Aussagen und sein Konzept. Denn das, was *Dr. Christian Coachman* da im Lauf seines Kurses von Anfang bis Ende durchexerziert, ist so genial und einfach, dass es sofort auf die eigenen Fälle/das eigene Bedürfnis angewendet werden kann. Eigentlich müsste man sich ärgern, dass man nicht selbst oder schon früher darauf gekommen ist. Aber dann ist da *Christian Coachman*, der einen selbstlos an seinem Konzept teilhaben lässt und jedweder Ärger ist im Keim erstickt. Bemerkenswert an dem Kurs ist, dass sich *Coachman* viel Zeit nimmt. Für die Kursteilnehmer und für den Kursfall. Der Workshop, der ihm Praxislabor des Zahnarztes *Horst Dieterich* (Abb. 2 und 3) in Winnenden/Deutschland satt fand, war so aufgebaut, dass *Christian Coachman* zuvor eine ausführliche



Abb. 1 Mitte Mai fand auf Initiative von anaxdent ein interdisziplinärer Kurs mit Dr. Christian Coachman statt



Abb. 2 Der Zahnarzt Horst Dieterich hatte für den Kurs den Schulungsraum seiner Zahnarztpraxis in Winnenden zur Verfügung gestellt



Abb. 3 Nach dem theoretischen Part gab es unter den Teilnehmern viel zu diskutieren: Hier Horst Dieterich (vorne) mit Ztm. Hans-Joachim Lotz und Ztm. Christian Hannker (hinten)



Abb. 4 Auf die Theorie folgte die Praxis. Dr. Christian Coachman erklärte, was zur Erstellung des Planungsfotostatus alles benötigt wird: eine digitale Spiegelreflexkamera mit einem 125 mm Makroobjektiv sowie Lateralblitze mit Softboxen

theoretische Einführung in sein Konzept gab, um im zweiten Teil das Gezeigte anhand eines echten Falls vorzuführen. Thema: digitale ästhetische Planung. Grob zusammengefasst kann man sagen, dass *Coachman* eine einfache, weil standardisierte Möglichkeit vorstellte, mit der sich Frontzahnrestaurationen patientengerecht am Computer planen und schließlich exakt auf das Mock-up und letztlich auf die definitive Versorgung übertragen lassen. Eigentlich kein neuer Ansatz. Neu und bemerkenswert sind jedoch der Workflow und das Werkzeug, die er für die Erhebung der relevanten Patientendaten, die Planung und Übertragung der relevanten Parameter benutzt.

„Ich bin der festen Überzeugung, dass es ein Zahntechniker, oder ein Zahnarzt war, der Keynote entwickelt hat.“ Diese Aussage stammt von *Dr. Coachman* und fiel im Rahmen dieses Kurses. *Coachmans* Geheimwaffe zur kompletten Patientenanalyse ist nämlich Keynote! Sie haben richtig gehört. *Dr. Christian Coachman* nutzt ein Programm, das für Vorträge und Präsentationen entwickelt wurde, um Patientenfälle zu analysieren und zu planen. Der schöne Nebeneffekt. Jeder erhobene und geplante Fall kann direkt präsentiert werden – vor Kollegen, im Auditorium, dem Patienten.

Das Besondere daran ist, dass *Christian Coachman* für sein Konzept nichts neu erfindet oder verkompliziert. Im Gegenteil. In Anbetracht der Menge an Patientenfällen, die es in seiner Praxis zu lösen gilt, war es sein erklärtes Ziel, einen Workflow zu entwickeln, der sich in den normalen Behandlungsablauf integrieren lässt und für den keine speziellen Kurse belegt oder teure Gerätschaften angeschafft werden müssen.

Benötigt werden für *Christian Coachmans* Workflow eine digitale Spiegelreflexkamera, ein Makroobjektiv (125 mm) – idealerweise mit Lateralblitz und Softboxen (Abb. 4), ein PC oder Mac sowie die Präsentationssoftware Keynote\*. Der Clou: *Coachman* hat sich im Vorfeld die Mühe gemacht und eine „Präsentation“ erarbeitet, die er immer wieder kopiert und die ihn bei jedem Patientenfall durch die Ästhetikanalyse leitet. Da er im Verlauf der Analyse diese Präsentation mit dem individuellen Patientenfall „füllt“ (Abb. 5 bis 12), legt er zeitgleich eine Patientenakte an, die sich je nach Bedarf zweitverwerten lässt (zum Beispiel für eine Publikation). Zudem bieten die umfangreichen Features von Keynote die Möglichkeit, den geplanten Fall über die eingebaute Diktierfunktion zu kommentieren (Abb. 13). Patientengerechte Kommunikation wird somit – Filesharingprogrammen sei Dank – überhaupt kein Problem mehr. Den Anfang macht ein von ihm modifizierter Fotostatus, den er den Folien und angelegten Abbildungsfenstern und Bildbezeichnungen entsprechend anfertigt. Bemerkenswert ist dabei, dass er immer mit festen Einstellungsparametern fotografiert. Denn *Coachman* will tunlichst vermeiden, zu viel Zeit für die Fotografie aufzuwenden. Aus diesem Grund arbeitet er auch partout nicht mit Photoshop oder anderen Bildbearbeitungsprogrammen – er bearbeitet Bilder „nur“ in Keynote. Photoshop bietet seiner Ansicht nach zu viele Tools und Features, sodass man Gefahr läuft, sich bei der Bearbeitung der Bilder zu verlieren. Bei *Coachman* muss alles einfach und schnell gehen, um sich voll und ganz der eigentlichen Arbeit zuwenden zu können.

\* Keynote ist ein eingetragenes Warenzeichen der Firma Apple



Abb. 5 bis 7 Dr. Coachman fotografiert die Patienten immer nach dem gleichen Muster. Zunächst die „Smile Close-ups“. Als Guideline dient ihm hierbei das Keynote-Template, dass er zur Planung aller Fälle erarbeitet hat. Die Belichtungszeit bleibt mit 1/125 s immer gleich. Lediglich die Blende wird an den Abstand angepasst – Close-ups mit Blende 32



Abb. 8 Dr. Coachman möchte nicht mit mehreren Objektiven arbeiten. Daher verwendet er ein 125mm Makro. Um Portraitaufnahmen schießen zu können, fotografiert er von weiter weg und ändert die Blendenzahl (von 32 auf 11). Hier kommt der Vorteil der Lateralblitze zum Tragen, deren Abstand man nun vergrößert. Natürlich muss die Blitzstärke erhöht werden

Nachdem *Dr. Coachman* anhand der Patientin den Fotostatus erhoben hatte, begann er live den Fall Schritt für Schritt zu bearbeiten und zu analysieren. Keynote hält hierfür alle relevanten Werkzeuge bereit und erweist sich als perfektes dentales Hilfsmittel. Wichtig ist es, die Bilder mit den angelegten Hilfslinien zu verknüpfen um eine Referenzierung vornehmen zu

können. *Coachman* konnte eindrucksvoll und nachvollziehbar aufzeigen, dass dies mit ein wenig Übung und Keynote-Kenntnissen kein Problem darstellt (Abb. 14). Der eigentliche Geniestreich ist ein Lineal, das er als JPG aus dem Internet geladen und in die Objektbibliothek seiner Keynote-Template integriert hat. Dieses Lineal kalibriert er mithilfe einer echten



Abb. 9 und 10 Auch bei den Aufnahmen von lateral (45 °) folgt er immer seinem Protokoll. Oben fertigt Dr. Coachman die Aufnahme „45 relaxed“ an

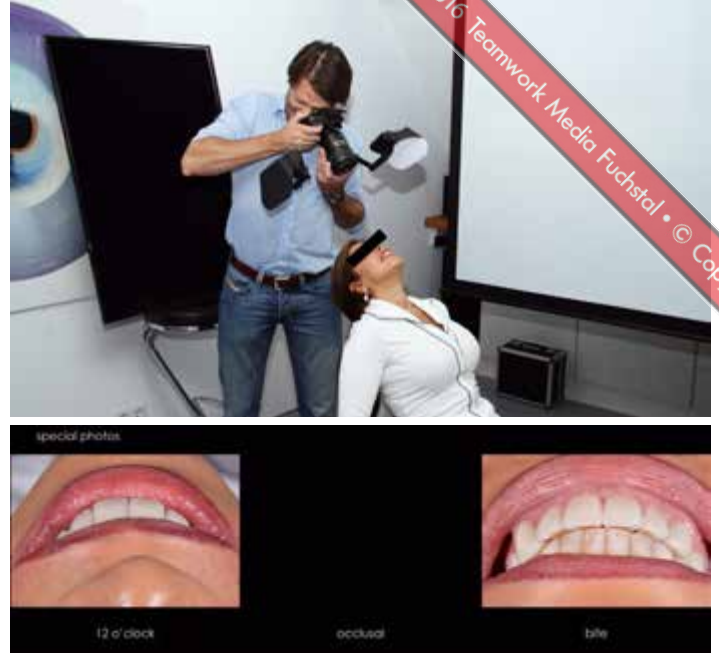


Abb. 11 und 12 Interessant ist die Aufnahme von 12 Uhr. Dadurch erhält man wertvolle Informationen über das Verhältnis der Oberkieferzähne zur Unterlippe. Rechts daneben ist der „Biss“ von 6 Uhr aus fotografiert



Abb. 13 Das praktische an Keynote ist, dass man die Folien über eine Recordfunktion kommentieren kann. Dadurch wird die interdisziplinäre Kommunikation vereinfacht



Abb. 14 Die eigentliche Analyse ist zu aufwändig und kann daher nicht im Detail vorgestellt werden. In dieser Abbildung hat Dr. Coachman die Bezugsebenen referenziert



Abb. 15 Auf der Basis des goldenen Schnitts generiert Coachman über den Zähnen Rechtecke und füllt diese mit Umrissen von Zahnformen seiner eigenen Keynote-Zahnbibliothek. Mithilfe eines Linealimages lässt sich die Planung nun in Keynote vermessen ...



Abb. 16 ... und die Dimensions-Informationen mittels Übertragungszirkeln und Stiften auf das Planungsmodell übertragen

Zahnlänge, die er zuvor an der Patientin gemessen hat. Nun ist er in der Lage, alle Längen und Breiten – sowohl die tatsächlichen, wie die geplanten – am Bildschirm abzumessen (Abb. 15) und händisch mit einem Messzirkel auf das Situationsmodell zu übertragen (Abb. 16). Dadurch lässt sich die idealisierte Situation in ein diagnostisches Wax-up und schließlich in die Restauration überführen. And that's it!

Die Teilnahme an dem Kurs war ein Erlebnis und hat begeistert. Seit langem wurde kein so hilfreiches und geniales Konzept mehr vorgestellt. Halten Sie also Ausschau nach Coachman-Kursen und sichern sich einen Platz – es lohnt sich. dk

Weitere Informationen und Kurstermine  
[www.anaxdent.com](http://www.anaxdent.com)

# visio.lign

F A R B E N S P I E L

...das Verblendsystem

die Natur im Ursprung



Opaleszenz mineralischen Ursprungs,  
authentische Farben und keramische Brillanz  
vollenden Ihr Bestreben nach Perfektion und Individualität.

Für natürliche Schönheit, Ausstrahlung und Lebensqualität Ihrer Patienten.



Andreas Lüdtko, Bayreuth

Rot-Weiss Gestaltung in  
der Freiformschichttechnik

bredent

GmbH & Co.KG · 89250 Senden · Germany  
Tel. (+49) 0 73 09 / 8 72-22 · Fax (+49) 0 73 09 / 8 72-24  
[www.visio-lign.com](http://www.visio-lign.com) · e-mail [info@bredent.com](mailto:info@bredent.com)

Ihre Ansprechpartner in Österreich  
Frau Doris Ertl, Tel. 0664/9693355 · Oberösterreich, Salzburg und Tirol  
Herr Gernot Trummer, Tel. 0664/3851124 · Wien, Niederösterreich, Burgenland, Kärnten, Steiermark und Vorarlberg



simply smarter

Innovation & Qualität mit echtem Mehrwert!

Implant Direct

100% Fairer Preis 100% Qualität  
100% Service 100% Mehrwert

\$ ✓ 📞 ↗



**Spectra® System**  
Sechs applikationsspezifische Implantate  
All-in-One Package: €115



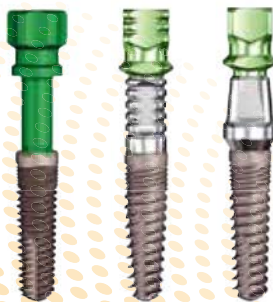
**Sechskant**



**Tri-Lobe**



**Achtkant**



**Zimmer Dental\***  
Legacy™1 Line  
Legacy™2 Line  
Legacy™3 Line  
All-in-One Package: ab €100



**Nobel Biocare™\***  
RePlant® Line  
RePlus® Line  
ReActive® Line  
All-in-One Package: ab €115



**Straumann\***  
SwishPlus™ Line  
SwishPlant™ Line  
All-in-One Package: ab €115



\*Registrierte Marken von Zimmer Dental, Nobel Biocare™ und Institut Straumann AG

[www.implantdirect.at](http://www.implantdirect.at) | 00800 4030 4030



## 3. Symposium Competence in Esthetics von Ivoclar Vivadent

# ALLES ÄSTHETIK

Im November 2011 begrüßte Ivoclar Vivadent rund 1300 Zahnärzte und Zahntechniker zum 3. Ästhetik-Symposium des Dentalunternehmens im Austria Center Vienna, Wien. Unter der Moderation von Univ. Prof. Dr. Gerwin Arnetzl und Univ. Prof. DDr. Andreas Moritz referierten international renommierte Experten zu den Themen ästhetische Restaurationen, Implantate und Funktionalität. Nobel Biocare unterstützte den Anlass als strategischer Partner.

Dank der Unterstützung von Nobel Biocare konnten zahlreiche international renommierte Experten für das Symposium gewonnen werden. *Gernot Schuller*, Verkaufsdirektor für Österreich und Osteuropa, und *Josef Richter*, Geschäftsleitung Vertrieb, begrüßten die rund 1300 anwesenden Zahnärzte und Zahntechniker im Namen von Ivoclar Vivadent, bevor *Univ. Prof. DDr. Gabor Tepper* das Symposium mit sehr provozierenden Aussagen zur Sofortimplantation eröffnete. Basierend auf einem in sich stimmigen Konzept, belegte der Referent seine Aussagen mit umfangreichem Bildmaterial. *Gabor Tepper* setzt den überwiegenden Teil seiner Implantate im Rahmen von Sofortimplantationen, weil zum Zeitpunkt der Extraktion bekanntermaßen am meisten Knochenangebot herrscht. Die von ihm geführte Statistik zeigt vergleichbare Überlebensraten zwischen Sofort- und verzögerter Implantation.

## >> Tipps und Tricks für herausragende Komposit-Restaurationen

*Wolfgang Boer*, Zahnarzt aus Deutschland, referierte zum Thema "Ästhetik mit direkten Compositfüllungen – der Trick mit der Tarnung". Anhand von zahlreichen klinischen Fällen demonstrierte er, mit welchen Methoden, aber auch speziellen Kniffen ästhetisch herausragende Restaurationen erzielt werden können. Sein Vortrag veranschaulichte, dass heute mit modernen Kompositmaterialien und viel Know-how sowohl im Front- wie auch im Seitenzahnbereich dauerhaft erstklassige Versorgungen möglich sind. Auch *Dr. Markus Lenhard* aus der Schweiz widmete sich den Kompositen. In seinem Vortrag „Ausgedehnte Composite-Restaurationen – von Höckerersatz bis zur direkten Krone“ zeigte er auf, was bei korrektem Materialeinsatz mit modernen Kompositwerkstoffen heute möglich ist; dabei wurde vor allem das neue Tetric EvoCeram Bulk Fill von Ivoclar Vivadent hervorgehoben. Viele der Teilnehmerinnen und Teilnehmer konnten sich in praxisbezogenen Workshops beider Referenten von den Komposit-Materialien überzeugen und erhielten Tipps und Tricks zum Handling. Es folgten eindrucksvolle Beispiele von direkten Versorgungen im Be-

reich Inlay/Onlay, Teilkronen bis hin zu hochästhetischen Frontzahnkronen.

## >> Im Fokus: Lithium-Disilikat und Teamarbeit

*Michele Temperani* aus Italien lenkte die Aufmerksamkeit des Publikums auf die Vollkeramik. In seinem Vortrag „Neue ästhetische Möglichkeiten bei der Erstellung von metallfreien Restaurationen“ erklärte er, was heute mit Lithium-Disilikat machbar ist. Darüber hinaus stellte er sehr verständlich dar, für welche Indikationen sich bestimmte Rohlinge eignen – und belegte dies jeweils mit klinischen Fällen. Das Publikum erhielt somit eine optimale Hilfestellung für die richtige Auswahl von Press- und CAD-Rohlingen. Der Teamvortrag von *Ass. Prof. Dr. Stefen Koubi*/Frankreich, und *Hilal Kuday*/Türkei, trug den Titel „Ein ästhetischer Ansatz: Minimaler Verlust biologischer Strukturen bei maximaler Ästhetik“. Ihre Arbeiten beweisen, dass Zahnärzte und Zahntechniker ästhetische Resultate erzielen können – auch wenn sie geographisch weit voneinander entfernt sind. Den Schlüssel zum Erfolg bilden hervorragende Bilddokumentationen und eine klare Kommunikation. Ein wesentlicher Faktor in der ästhetischen Versorgung spielt auch die Funktion, wie die wissenschaftlich unterlegte Präsentation von *Univ. Prof. DDr. Siegfried Kulmer* und Zahntechnikermeister *Christoph Zabler* aus Österreich zeigte.

## >> Möglichkeiten und Grenzen der CAD/CAM-Technologie

In seinem Vortrag „Klinische Aspekte von Chairside-CAD/CAM-Restaurationen“ bot *PD Dr. Andreas Bindl* aus der Schweiz nicht nur einen Überblick über die Entwicklung der CAD/CAM-Technologie, sondern auch darüber, was heute „state of the art“ ist und wie sich dieser Bereich in Zukunft entwickeln könnte. Laut *Dr. Bindl* eröffne insbesondere die Kombination von Cerec und der CBCT („Cone Beam“-Computer-Tomographie) neue Möglichkeiten in der Analyse von Knochenstrukturen und der Planung von Implantatpositionen unter Berücksichtigung der finalen prothetischen Versorgung.



Gernot Schuller, Verkaufsdirektor Ivoclar Vivadent für Österreich und Osteuropa



Univ. Prof. Dr. Gabor Tepper eröffnete das Symposium mit provozierenden Aussagen zur Sofortimplantation



Geografische Entfernungen sind kein Hindernis für ästhetische Resultate, das demonstrierten Ass. Prof. Dr. Stefan Koubi/Frankreich und Hilal Kuday/Türkei



Ästhetik kann nur mit Funktion einher gehen, das erläuterten Univ. Prof. Dr. Siegfried Kulmer ...



... und Zahntechnikermeister Christoph Zobler anhand eindrucksvoller Patientenfälle



Dr. Rudolf Fürhauser empfahl, den PES (pink esthetic score) zur Evaluation der initialen Situation zu nutzen

Aus Deutschland angereist, stellte *Dr. Andreas Kurbad* in seinen Ausführungen die Frage: "Computergestützte Ästhetik – Fiktion oder bereits Realität?". Der Referent veranschaulichte, dass sich bei vielen klinischen Indikationen computergestützte Restaurationen von manuell erarbeiteten kaum noch unterscheiden lassen. Er betonte aber auch, dass zur Erreichung von ästhetischen Resultaten nach wie vor ein talentierter Fachmann vonnöten sei.

>> Implantatchirurgie auf wissenschaftlichem Niveau

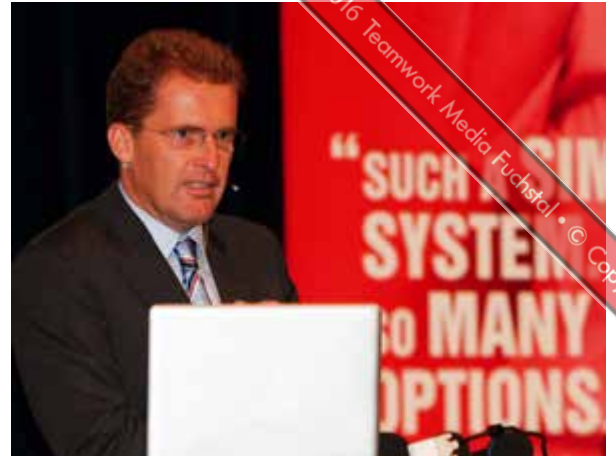
*Dr. Rudolf Fürhauser* (Main Podium & Workshop) aus Österreich betonte im Hinblick auf Standards im Bereich CAD/CAM und ästhetische Restaurationen die Wichtigkeit der initialen Situation und die Kenntnis darüber. Auch sollte der bekannte PES (pink esthetic score) zur Evaluation genutzt werden. Vor allem im Frontzahnbereich ist dem Emergenzprofil besondere

Bedeutung zu schenken, da nach Eingliederung der definitiven Krone eine vorhersagbar nur sehr geringe Gingivarezession auftritt. *Dr. Fürhauser* rundete seinen Vortrag mit Aspekten der Phonetik ab und ging dabei insbesondere auf die Wichtigkeit der Frontzahnpositionen ein.

*Dr. Eric Van Dooren*/Belgien, und *Dr. Christian Coachman*/Brasilien, präsentierten klinische Ergebnisse aus den Bereichen Implantatchirurgie und Weichgewebemanagement. Ihr Thema lautete: „Die Gestaltung der weißen und roten Ästhetik durch minimalinvasive Vorgehensweisen; vollkeramische Versorgungen, Implantate und periodontale Aspekte“. Kompetent, deutlich und nachvollziehbar erklärten die Referenten ihre Vorgehensweise zur Erreichung eines schönen Lächelns („digital smile design“). Beide machten dem Auditorium die Wichtigkeit der Gesichtsanalyse (mit dem Computer) klar. Zitat sinngemäß: „Die Fähigkeit, Ästhetik zu sehen, bedarf der Fähigkeit



Dr. Christian Coachman und Dr. Eric van Dooren demonstrierten, wie eine lückenlose Gesichtsanalyse am Computer funktioniert



Dr. Oliver Ploder referierte im Teamapproach mit Dr. Peter Kapeller und ZT Ronny Hölbl (beide nicht im Bild) über die Synergieeffekte effizienter Teamarbeit



Rund 1 300 Zahnärzte und Zahntechniker fanden sich im Wiener Austria Center ein, um Neues aus Zahnmedizin und Zahntechnik zu erfahren

zu sehen, was falsch ist und zu wissen, wie man das Problem lösen kann.“ Implantatfälle im Oberkiefer werden fast ausschließlich nur mit NobelActive versorgt, da gemäß *Dr. Eric van Dooren* das Implantat über die höchste Primärstabilität verfügt. Bei geringem Platzangebot hat er bisher das 3,3 mm schmale Branemark-Implantat verwendet, zukünftig bei Einzelzahnversorgungen wird hier das neue NobelActive 3,0 mm eine sehr gute Alternative darstellen.

*Dr. Oliver Ploder*, *Dr. Peter Kapeller* und Zahntechniker *Ronny Hölbl* zeigten in ihrem Referat „Synergieeffekte dank Teamarbeit und aufeinander abgestimmten Materialien: zahnärztliche und zahntechnische Aspekte“ vor allem Falldokumentationen von chirurgisch-prothetischen Versorgungen in der ästhetischen Zone. Sie gingen dabei auf die Klassifikation von Knochende-

fekten ein und machten klar, dass bei einem Bone-Splitt unbedingt das Periost auf der bukkalen Seite auf dem Knochen gelassen werden soll, da sonst aufgrund der fehlenden Blutversorgung ein großer Teil des vestibulären Knochensegments verloren gehen wird. Besonders für Zahnärzte, die erst seit Kurzem implantieren oder kurz davor stehen, war dies ein didaktisch hervorragend aufgebauter Vortrag. *Dr. Kapeller* betonte vor allem auch aufgrund eigener Erfahrungen, dass er zum überwiegenden Teil immer die Abutments verschraubt. Zum Schluss des Vortrages zeigten die Behandler komplizierte klinische Fälle, die mithilfe von NobelGuide und der Implantbridge von NobelProcera versorgt wurden. Als das Material der Wahl von Suprastrukturen wurden die Arbeiten mit Lithium-Disilikat-Keramik fertig gestellt.



Ästhetische Zahnheilkunde in atemberaubender Bildqualität machten den Vortrag von Dr. Andreas Kubad zum Genuss



Wer hart arbeitet darf auch feste feiern – die Wiener Showband „Drumaticals“ und die internationale Las Vegas Band sorgten für ausgelassene Stimmung am Abend

### >> Neue Software von Nobel Biocare

Im Nobel Biocare-Workshop mit Prof. DDr. Werner Zechner wurde die neue NobelClinician-Software ausführlich vorgestellt. Die Software gehört zum Workflow NobelGuide und erleichtert die digitale Diagnostik und Behandlungsplanung bei implantologischen Versorgungen. Vom Behandler wird erwartet, dass eine übergreifende Analyse (radiologisch, klinisch, ästhetisch) vor Behandlungsbeginn gemacht wird. *Werner Zechner* warnte davor, dabei typische Planungsfehler – wie zum Beispiel die millimetergenaue Platzierung an messerscharfen Knochentanten – zu begehen. Denn biologische Remodelling-Prozesse finden – genau wie an normal gesetzten – auch an navigiert platzierten Implantaten statt. Die Planung sollte immer vom gedachten Endergebnis ausgehen. NobelClinician unterstützt das sogenannte „prosthetic driven planning“, das heißt, es wird implantiert, wo es prothetisch und sicherheitsrelevant vorhersehbar ist. *Dr. Zechner* sieht die Vorteile in der Nutzung in der dadurch oft vermeidbaren Knochenaugmentation, der geringeren Behandlungsmorbidität und der kürzeren Behandlungszeit.

### >> Implantat-Abutments aus Lithium-Disilikat

Den Abschluss der beiden lehrreichen Tage bestritt das Team aus Spanien, *Dr. Oriol Llana* und *August Bruguera*, mit dem Vortrag „Synergieeffekte dank Teamarbeit und aufeinander abgestimmten Materialien: zahnärztliche und zahntechnische Aspekte“. Besonders hervorzuheben sind hier die neusten Erkenntnisse zur Festigkeit von Implantat-Abutments aus Lithium-Disilikat, verklebt auf einer Titanbasis. Die Referenten verfügen bereits über eine mehrjährige Erfahrung mit dieser Technik. Die neusten Untersuchungsergebnisse aus New York untermauern nun diese zukunftssträchtige Vorgehensweise. Neben der sehr hohen Festigkeit sprechen zudem die ästheti-

schen Ergebnisse für sich selbst. Hier führt das Teamwork zum glänzenden Resultat.

### >> Dentalausstellung und ansprechendes Rahmenprogramm

Über 23 nationale und internationale Dentalaussteller erfreuten sich über den Andrang und die Nachfrage. Auch die parallel durchgeführten Workshops fanden großes Interesse bei den Teilnehmern. In der Nobel Biocare-Lounge demonstrierten Nobel Biocare und Planmeca die Synergien für eine erfolgreiche Implantat-Lösung, von der Planung mittels Nobel Guide bis zur 3D Navigation, hin zur fertigen Implantat-Lösung. Auch KaVo war mit einer speziell eingerichteten Dental Lounge vor Ort, wo sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in gemütlicher, entspannter Atmosphäre über Geräte, Produkte und deren Anwendung näher informieren lassen konnten. Musikalisch wurde einiges geboten: Künstler wie die Wiener Showband „Drumaticals“ und die internationale Las Vegas Band sorgten für ausgelassene Stimmung. Auch an die kulinarischen Gelüste war gedacht: Eine Vinothek mit österreichischen Spitzenweinen, sowie ein typisch österreichisches Schmankerl-Buffer sorgten für Gaumenfreuden.

### >> Dieses Jahr in Zagreb

2012 findet die „Competence in Esthetics“-Fortbildungsreihe vom 9. bis 11. November in Zagreb/Kroatien, statt. Mit dabei werden wieder international renommierte Referenten und Aussteller sein, auch Workshops werden wieder auf dem Programm stehen. Ivoclar Vivadent hofft, zahlreiche Teilnehmerinnen und Teilnehmer in der Konzerthalle *Vatroslav Lisinski* mitten im Herzen Zagrebs, begrüßen zu können. □

15. colloquium dental 2011 – Digitale Welten und interdisziplinäre Konzepte

# UNSER HERZ SCHLÄGT FÜR DIE ZAHNTECHNIK

Für das 15. colloquium dental, das Anfang September 2011 wie üblich im CongressCenter Nürnberg stattfand, hatten sich die Veranstalter wieder einmal viel vorgenommen und sich selbst übertroffen. Unter dem Generalmotto „Unser Herz schlägt für die Zahntechnik“ führten die teamwork media GmbH und die Fachgesellschaft für digitale Zahntechnik e.V. die digitale dentale Welt mit der klassischen zusammen. In einem gelungenen Mix aus Spezialvorträgen, CAD-Ausstellung, Dentalmesse und Kongressprogramm wurde den 700 Teilnehmern an zwei Tagen ein abwechslungsreiches Programm geboten. Ständen beim 14. colloquium dental 2009 existenzielle Fragen wie „Hat die Branche noch Zukunft?“ im Raum, so wurde beim diesjährigen colloquium dental der Fokus neu justiert. Denn da sich die Branche mitten in der digitalen Zukunft befindet, ist es müßig, über Eventualitäten zu debattieren. Daher wurden Antworten gegeben, wie sich die digitalen Technologien sinnvoll in den Laboralltag integrieren lassen und was es dabei zu beachten gilt. Der zweite Kongresstag stand im Zeichen eines ganz Großen der Branche: Klaus Mütterthies. Ihm zu Ehren waren hervorragende Zahntechniker und Zahnärzte angetreten, um ihre Konzepte vorzustellen und ihre Liebe zum Beruf zu bekunden.

Für viele ist die digitale dentale Welt eine kühle und berechnende. Dieser Vorwurf ist nicht ganz aus der Luft gegriffen, schließlich fallen im Zusammenhang mit den digitalen Technologien oft Schlagworte wie Wirtschaftlichkeit, Kosteneffizienz, Reproduzier- oder Delegierbarkeit. Dies sind Parolen, mit denen sich die Zahntechnik, aber auch die Zahnärzteschaft auseinandersetzen muss. Und obwohl die digitalen Technologien viele Vorzüge bieten, ist dennoch eine gewisse Verdrossenheit zu spüren. Man merkt, dass im Zuge dieser Hochtechnologisierung die Emotionen auf der Strecke bleiben. Ein Paradoxon in Anbetracht der Tatsache, dass Zahntechnik ein sehr kreativer und hochemotionaler Beruf ist. Man könnte nun versuchen, diesen Widerspruch mit rationalen Argumenten wegzudiskutieren, funktionieren wird dies jedoch nicht. Es ist also eine emotionale Debatte, die im Zusammenhang mit der Zahn- und CAD/CAM-Technik geführt wird. Zumal selbst der wirtschaftliche Aspekt etwas ins Hinten gekommen ist. Der Dentalmarkt ist überschwemmt von Systemen und reale Preise konnten sich für die damit generierten Gerüste und Strukturen zum Teil gar nicht erst etablieren – die Konsolidierung der Technologie ist größtenteils auf der Strecke geblieben.

Umso schöner, dass die teamwork media GmbH und die Fachgesellschaft für digitale Zahntechnik e.V. (FDZt) mit dem 15. colloquium dental, das Anfang September 2011 traditionsgemäß im CongressCenter Nürnberg (CCN) stattfand, einen Event auf die Beine gestellt hat, der beiden Welten Raum ließ, sie sogar miteinander verknüpfen konnte – die digitale und die emotionale. Da beim 14. colloquium dental festgestellt wurde,

dass die digitale Zukunft bereits dentale Gegenwart ist, war die Kernaussage des diesjährigen Kongresses eine ganz andere. Nach dieser zweitägigen Veranstaltung müsste die Take-home-Message lauten: „Sprecht nicht so viel über CAD/CAM und Co. Nutzt diese Technologien einfach und zwar dort, wo Ihr sie in eurem individuellen Fall für sinnvoll erachtet und lebt und liebt weiterhin euren Beruf!“

Nachfolgend wollen wir nur kurz auf die einzelnen Referate eingehen, da diese in voller Länge auf [www.dental-online-community.de](http://www.dental-online-community.de) unter der Rubrik Kongresse/Events zu sehen sind. Alle Vorträge, für die wir von den Referenten eine Freigabe erhalten haben, sind im Artikel mit einem QR-Code gekennzeichnet und lassen sich über einen Quicklink aufrufen.

## >> Ein Vormittag mit Michel Magne

Den Auftakt des 15. colloquium dental machte ein Spezialvortrag von *Michel Magne*. Am Vormittag des 9. September war es einer begrenzten Zahl an Teilnehmern vergönnt, einem dreieinhalbstündigen kombinierten Vortrag von *Michel Magne* beizuwohnen. Dieser Kurs, der sich in einen rein theoretischen Teil und eine Tischdemonstration gliederte, wurde auf Initiative der teamwork media GmbH und mit Unterstützung des dental excellence laboratory network veranstaltet. 200 Teilnehmer waren gekommen, um sich von *Michel Magne* Möglichkeiten der implantatprothetischen Einzelzahnversorgung vorführen zu lassen. *Michel Magne* beeindruckte durch sein weit reichendes Fachwissen und Können sowie eine Vielzahl sehr



Auf Initiative des dental excellence international laboratory network e.V. und der teamwork media GmbH fand am Freitagvormittag ein Intensivseminar mit Michel Magne statt. 200 Teilnehmer lauschten gespannt den Ausführungen Magnes



In einer Kombination aus Vortrag und Live-Demo konnte Michel Magne sein oft minimalinvasives Konzept eindrucksvoll vermitteln. Die Konsektivübersetzung übernahm der Zahntechnikmeister Jörg Müller, der lange Zeit in den USA gearbeitet hat



Ztm. Rudi Hrdina und Ztm. Kurt Reichel moderierten mit viel Fachkompetenz durch den CAD 4 practice Kongress

guter Tipps und Tricks. Zudem lieferte er eine Präsentationstechnik ab, die ihresgleichen sucht und von den Teilnehmern mit Begeisterung aufgenommen wurde.

>> CAD-Parcours

Neu war dieses Mal der CAD-Parcours, bei dem man während der beiden Kongresstage selbst Hand anlegen und nach Herzenslust Scanner und CAD-Software kennen lernen und ausprobieren konnte. Ein interessanter Service für Scan-Neulinge und Anwender gleichermaßen, denn beim CAD-Parcours konnten sich die Teilnehmer abseits vom Kongress- und Vortragsgeschehen in aller Ruhe Tipps zum vertrauten Scanner oder zur CAD-Software holen und – je nach Kenntnisstand – Einblicke in Scanner und Konstruktionssoftware anderer Anbieter erhalten.

>> CAD 4 practice – der Kongress

Der CAD 4 practice Kongress, der am ersten Tag des 15. colloquium dental statt fand, wurde von den beiden Moderatoren Ztm. Rudi Hrdina, Präsident der FDZt, und dem Beiratsvorsitzenden, Ztm. Kurt Reichel, eröffnet. Im Verlauf dieses Kongresses lieferten Referenten aus der zahntechnischen Praxis, Industrie und Wissenschaft in zehn Kurzreferaten einen Überblick der aktuellen Produkte, Materialien, Systeme, aber auch Ausblicke auf die zukünftigen Möglichkeiten der digitalen Zahn-technik. Alle Referenten waren vom Vorstand der FDZt dazu angehalten worden, ihren Vortrag in einer Take-home-Message enden zu lassen. Zwischen den fünf Vortragsblöcken konnten die Teilnehmer, unter der Moderation von Ztm. Hrdina und Ztm. Reichel, ihre Fragen direkt mit dem jeweiligen Referenten diskutieren.



„Vom Provisorium zur fertigen Arbeit – CAD/CAM-konstruiert und -gefräst“



„Inhouse-Fertigung – und die Wertschöpfung bleibt im Labor“



„Outsourcing mit Gewinn“



„Biogenerik – digitale Zähne wie gewachsen“



„Das zahntechnische Labor als Kompetenzzentrum“

**Vom Provisorium zur fertigen Arbeit**

Ztm. Enrico Steger, Zahntechniker, Erfinder, Gründer und Geschäftsführer der Südtiroler Firma Zirkozahn, war als erster Referent angetreten, um in seinem Vortrag „Vom Provisorium zur fertigen Arbeit – CAD/CAM-konstruiert und -gefräst“ über Neuigkeiten rund um das CAD/CAM-System 5 Tec und die CAD-Software Modellier zu berichten. „Wer richtig spart, spart nicht beim Einkauf, sondern auf der Bank!“ – damit sprach sich Steger einmal mehr für Qualität und Leistungsbereitschaft in der Zahntechnik aus. Seine provokante These – „Man kann die Zahntechnik betreiben, um Geld zu verdienen oder weil es Spass bereitet“ – zeigt viel von seiner Motivation und Leidenschaft, die er für seine Arbeit aufbringt. Dabei präsentierte er wieder einmal beeindruckende Restaurationen, gefertigt von innovativen Zahntechnikern, die seine Leidenschaft zum Beruf teilen und Limitationen nur als Herausforderungen betrachten.

**Inhouse-Fertigung**

Das Thema „Inhouse-Fertigung – und die Wertschöpfung bleibt im Labor“ beleuchtete Ztm. Christian Hannker näher, der sicherlich der CAD/CAM-Generation der Zahntechniker zuzurechnen ist. Gerade deshalb weiß er, wovon er spricht, wenn er sagt, dass man trotz CAD/CAM-Technik den Patienten nicht aus den Augen verlieren darf. Hannker erklärte, dass CAD und CAM eigentlich zwei Paar Schuhe sind und CAM dabei meist vernachlässigt wird. Er hat sich für die Inhouse-Fertigung entschieden und fräst mit seiner Desktop-Fräsmaschine (Quattro Mill Comfort von Goldquadrat) Wachse, Kunststoffe und Zirkonoxid im Weißlingszustand. Lediglich bei Glaskeramiken und Titan stößt die kleine Fräsmaschine an ihre Grenzen. Hannker konnte aufzeigen, dass CAM zwar eine große Lernkurve erfordert, man so allerdings einiges an zusätzlicher Präzision aus der Maschine „herausholen“ kann. Wie man dabei vorgeht und was alles möglich ist, veranschaulichte er am Beispiel einer Reiseprothese mit Abutments, Primärkronen und Tertiärstruktur. Seine Take-home-Message: Aufgrund geringer Investition und hoher Wertschöpfung, mehr Flexibilität, Materialvielfalt und der Möglichkeit, auf die Passungsparameter Einfluss nehmen zu können, äußerte er ein klares „Ja“ zur Inhouse-Fertigung.

**Outsourcing mit Gewinn**

Dass man nicht grundsätzlich sagen kann, dass die Inhouse- der Outhouse-Fertigung vorzuziehen ist, konnte Ztm. Björn Roland in seinem Vortrag mit dem Titel „Outsourcing mit Gewinn“ aufzeigen. Da Björn Roland zusammen mit seinem Kompagnon Ztm. Klaus Schnellbacher sehr viele implantatprothetische Fälle mit Komponenten des zentralen Fertigungsservices ISUS (ImplantSuperStructure) Compartis von Dentsply/DeguDent löst, kann er sich aus Erfahrung für diesen Service aussprechen. Aus seiner Sicht stellt dies für Restaurationen im mittleren Preissegment die zukunftssicherste Variante dar, um gefräste CoCr-Stege anbieten zu können. Denn da der hohe Fertigungsaufwand in diesem Fall von einem Servicezentrum übernommen wird, entfallen für den Anwender große Investitionen – beispielsweise für Updates, neue Fräsmaschinen, Fräser et cetera.

**Digitale Zähne wie gewachsen**

Einem sensiblen Thema hatte sich Ztm. Sonja Ganz angenommen: „Biogenerik – digitale Zähne wie gewachsen“. Der Anmoderation Ztm. Kurt Reichels war zu entnehmen, dass es sich bei Sonja Ganz „um ein Gewächs, aus dem eigenen Labor“ handelt. Sonja Ganz leitet den CAD/CAM-Bereich in der Reichel Zahntechnik, die zu den Leadusern von Sirona zählt. Somit ist auch Sonja Ganz seit langem in die Entwicklung bestimmter Softwarekomponenten involviert. Sie präsentierte die neuesten Entwicklungen im Bereich intelligenter Zahndatenbanken, die in die CAD-Software implementiert sind. Diese gibt nicht etwa einen Vorschlag vorhandener, digitalisierter Zähne ab, sondern rekonstruiert auf Basis algorithmischer Gesetzmäßigkeiten verlorenen gegangene Zahnmorphologien. Der Zahntechniker verwandelt diese Vorschläge durch die individuellen Möglichkeiten der Konstruktion und das manuelle Finish zu echten Unikaten.

**Kompetenzzentrum für digitale Technologien**

Ztm. Rudolf Hrdina, Laborinhaber in Guntramsdorf/Österreich, und Präsident der Fachgesellschaft für digitale Zahntechnik, ist ein CAD/CAM-User der ersten Stunde. Im Verlauf seines Übersichtsvortrags, „Das zahntechnische Labor als Kompe-



Dipl.-Ing. Bogna Stawarczyk



„Update zur Werkstoffkunde“

Ztm. Benjamin Votteler



„Digitale Funktion bei CAD/CAM-generiertem Zahnersatz“

Ztm. Achim Müller &amp; Dr. Norbert Ueberück



„Der digitale Workflow mit dem cara-system“ und zusätzliche Live-Demonstration

Ztm. Jörg Müller



„Ertrag und Ästhetik auf den Punkt gebracht“

tenzzentrum für digitale Technologien“, konnte er aufzeigen, dass man die CAD/CAM-Technik nicht per se verteufeln sollte. *Hrdina* sieht in CAD/CAM ein super Werkzeug – mehr aber auch nicht. Er appellierte an seine Kollegen, dass sie ihre Fähigkeiten nicht vernachlässigen dürfen. Denn seiner Ansicht nach ist das beste CAD/CAM-System nichts wert, wenn der, der es bedient, sein „Handwerk“ nicht versteht. Erst durch zahntechnisches Wissen und Geschick lässt sich mit dem Werkzeug CAD/CAM perfekter Zahnersatz anfertigen. Zum Schluss richtete *Hrdina* den Wunsch an die Dentalindustrie, dass sich die vorhandenen Systeme besser vernetzen lassen. Als leuchtendes Beispiel nannte er den Verbindungsstandard USB (Universal Serial Bus).

#### Update zur Werkstoffkunde

Ergänzungen und die Ergebnisse aktuellster Studien lieferte *Dipl.-Ing. Bogna Stawarczyk, MSc.*, zur Werkstoffkunde von Zirkonoxid. Die Kernaussagen ihres Referats „Update zur Werkstoffkunde“ lassen sich folgendermaßen zusammenfassen: Zirkonoxid hat viel Potenzial, muss aber korrekt verarbeitet werden. Chipping lässt sich zum Beispiel durch eine korrekte Gestaltung des Gerüsts sowie adäquate Brennparameter bei der keramischen Verblendung minimieren. Zudem ist eine keramikgerechte Nachbearbeitung der Kauflächen nach dem Beschleifen obligatorisch. Zum Thema Restaurationen aus Vollzirkonoxid konnte sie auf Studien verweisen, die an der Universität Zürich mit den Zenostar Zr Translucent Blanks von Wieland Dental durchgeführt wurden. Demnach weisen derartige Restaurationen kaum Abrasionen gegenüber Schmelz-Antagonisten auf. Allerdings ist noch nicht ausreichend geklärt, inwieweit die in vitro nachgewiesene Alterung von Zirkonoxid, das direkten Kontakt zu Körperflüssigkeiten wie Speichel hat, klinisch relevant ist.

#### Digitale Funktion

*Ztm. Benjamin Votteler* aus Pfullingen hatte für seinen Vortrag „Digitale Funktion bei CAD/CAM-generiertem Zahnersatz“ gleich drei Patientenfälle „mitgebracht“, die er mit seiner 4-Achs-Fräsmaschine (Ceramill Motion von AmannGirrbach)

gefertigt hat. Für ihn hat sich die Investition in die Inhouse-Fertigung gelohnt. Das zeigen die Ergebnisse der über 800 prothetischen Strukturen, die er seit Januar 2011 damit gefräst hat. Mithilfe des virtuellen Artikulators kann er den Zahnersatz patientenindividuell und nach funktionellen Gesichtspunkten designen. Die CAD/CAM-generierten Kauflächen erfüllen daher seinen hohen Anspruch an die Funktion. Somit kann er mit seinem CAD/CAM-System auch umfangreiche Kombi-Arbeiten mit digitaler Unterstützung fertigen und entsprechend dokumentieren. Dabei verfährt er nach wie vor nach einem modifizierten Weigl-Protokoll.

#### Der digitale Workflow

*Ztm. Achim Müller* aus Ettlingen kennt das cara-System aus dem Effeff. Dennoch hat er für seinen Vortrag „Der digitale Workflow mit dem cara-System“ *Dr. Norbert Ueberück* von Heraeus Kulzer zur Unterstützung mit auf die Bühne gebracht. In einer Live-Demo konnte so die Arbeitsweise des cara Trios Intraoral-scanners am Patientendummy veranschaulicht werden. *Müller* nutzt in diesem Zusammenhang die zentrale additive Modellherstellung aus Polyamid und schätzt vor allem die Sicherheit, die ihm das System im digitalen Workflow bietet. Erforderliche Korrekturen werden zum Beispiel im Einschub angezeigt und können nach Ausführung sofort in die vorhandene Aufnahme eingerechnet werden. Fehlende Informationen werden somit auf dem Bildschirm sichtbar und können umgehend geändert werden. Auch das Labor profitiert von der Zeit- und Kostensparnis, denn es ist kein Nachradieren auf dem Gipsmodell mehr nötig. Dimensionsänderungen entfallen ebenso wie das Arbeiten auf mehreren Modellen.

#### Ertrag und Ästhetik

Gute Zahntechniker werden immer gefragt sein, doch die müssen effektiv und ästhetisch arbeiten. Wie das funktioniert, erläuterte *Ztm. Jörg Müller* aus Düsseldorf in seinem Vortrag „Ertrag und Ästhetik auf den Punkt gebracht“. *Müller* hat während seiner jahrelangen Tätigkeit in den USA sein deutsches Know-how mit amerikanischer Effizienz gepaart. Mit seinem Presskeramik-System (Aesthetic-Press) hat er für sich



Knapp 40 Industrie-  
stände bildeten die  
„digidenta“, die Dental-  
messe im Rahmen des  
15. colloquium dental.  
Während der zwei  
Kongresstage konnten  
die Teilnehmer zahl-  
reiche Produktneu-  
heiten begutachten  
und sich vertiefende  
Informationen holen

standardisierte Arbeitsschritte geschaffen, die es auch unerfahrenen Zahntechnikern ermöglichen, ästhetische Restaurationen reproduzierbar herzustellen. Möglich wird dies durch Wachsfertigteile, einen Wachsinektor und die Presstechnik. Bei umfangreichen Restaurationen schafft er sich mit dem Kopierfräser Platz für die Keramik, indem er die Teile aus Wachsbanks herausfräst und diese als Split-file-Kronen auf das Gerüst aufsetzt. Mit der Presstechnik kann man laut Müller alle Erwartungen hinsichtlich Funktion, Ästhetik und Effizienz abdecken. Sein Credo lautet Effizienz durch Einfachheit.

#### Bis(s) zur digitalen Perfektion

Nach all diesen – zum Teil stark fokussierten – Vortragsthemen betrat *Ztm. Herbert Thiel* die Bühne, um sich mit seinem Referat „Bis(s) zur digitalen Perfektion“ einem Aspekt zu widmen, der seiner Ansicht nach in der Diskussion um digitale Technologien und Möglichkeiten auf der Strecke bleibt: der richtige Biss. Dieses Thema bewegt die Branche bereits seit langem. Da auf die Frage, wie man den korrekten Biss bestimmt, keine einheitliche Antwort kam, wurde dieses Thema zum dentalen Mysterium. Ein Unding, laut *Thiel*, da die Bestimmung der exakten Kieferrelation und des korrekten Bisses essentiell für die Anfertigung eines funktionsgerechten Zahnersatzes ist. Anhand von Videos, die Bewegungen von gesunden und pathologischen Kiefergelenken an Humanpräparaten

zeigten, konnte er eindrucksvoll demonstrieren, was passiert, wenn man dieses alte Wissen ignoriert. Dass der Diskus „abhaut“ und der Kondylus ungeschützt bis in die hochsensible bilaminäre Zone gedrückt wird, war dabei nur eines von vielen Szenarien, die sich den Zuschauern beim Betrachten der Filme erschlossen. *Herbert Thiel* konnte im Verlauf seines Vortrags eindrucksvoll vermitteln, wie wichtig ein möglichst exakter Biss ist und, dass Chippings in der Gesamtbetrachtung Mensch noch das kleinste Übel sind. Er erklärte, dass zum Beispiel durch den Einsatz des Arcusdigma zur elektronischen Bewegungsanalyse, eine integrative Lösung zur Verfügung steht, die den Anwender bei der Diagnose und prothetischen Therapie sinnvoll unterstützt.

#### >> digidenta – die Dentalmesse

Zum ersten Mal wurde in das colloquium dental die digidenta integriert. Dabei handelt es sich um eine Industrieausstellung, die das Zeug dazu hat, sich zu einer Leitmesse im dritten Quartal des IDS-Jahres zu entwickeln. Obwohl der Name suggeriert, dass hier rein digitale Themen im Vordergrund stehen, wurden von den knapp 40 Ausstellern alle Produkte rund um die moderne Zahntechnik und restaurative Zahnheilkunde abgedeckt. Die digidenta fand auf der ersten Ebene des CCN Ost im Multifunktionssaal Sydney statt. Auf einer Ausstellungs-



Thomas Born, Kaiserslautern/Deutschland

#### CAD-Parcours: „Es gibt ja immer etwas Neues zu entdecken“

Die Location war hervorragend gewählt, nicht zuletzt, weil das CCN gut anzufahren ist und ausreichend Parkmöglichkeiten bietet. Der Vortragsraum war perfekt und modern ausgestattet. Die meisten Vorträge waren auf sehr hohem Niveau angesiedelt, praxisbezogen von bodenständigen Zahntechnikern. Der CAD-Parcours war interessant – auch, wenn man bereits einen Scanner hat. Es gibt ja immer etwas Neues zu entdecken. Zudem interessiert mich auch, was die Scanner anderer Anbieter leisten. Man kann einfach besser mitreden, wenn man sich auch mit anderen Systemen auskennt. Ohne CAD/CAM hat das Labor keine Perspektive. Bei dem momentanen Zahntechnikermangel ist der Einsatz von CAD/CAM-Technologie eine gute Alternative, was die Produktion und Wirtschaftlichkeit angeht.

Ztm. Herbert Thiel



„Bis(s) zur digitalen Perfektion“

Ztm. Ralf Barsties &amp; Dr. Uta Steubesand



„Visualisierung von Patientenwünschen und die Umsetzung in komplexe Restaurationen“

Michel Magne



„Adhäsiv befestigte Keramikrestaurationen – ein ästhetisches Konzept“

Dr. Sergey Chikunov



„Der Patient im Mittelpunkt der Teamarbeit“

fläche von 1 425 Quadratmetern bot sich den Ausstellern und Kongressteilnehmern viel Raum, um sich über Neuigkeiten zu informieren, Informations- und Investitionsgespräche zu führen, mit guten Freunden und Kollegen zu sprechen oder das reichhaltige Catering in Anspruch zu nehmen.

Am Abend des ersten Kongresstages fand hier auch ein geselliges Get-together statt. Auf Einladung der teamwork media GmbH konnte bei Live-Musik, regionalen Köstlichkeiten und im Kreis der Referenten, Freunde und Kollegen bis in den späten Abend gefeiert werden. Auch 2011 wurde dieses Angebot von den Teilnehmern dankend angenommen. Viele feierten noch bis nach Mitternacht und tanzten zu coolem Soul, Jazz und Funk von *Svenja Schmidts* Band „Smith“ – frei nach dem Motto: auf die Arbeit folgt das Vergnügen.

### >> Was uns verbindet, ist der Patient ...

Der Samstag stand ganz im Zeichen von *Klaus Mütterthies*. Ihm zu Ehren wurde ein interdisziplinärer Kongresstag zusammengestellt, den zwei Dinge verbanden. Der tiefe Respekt vor dem Patienten und einem der ganz Großen der Branche: *Klaus Mütterthies*. Und da es *Klaus Mütterthies* war, der mit seiner Philosophie, „Im Mittelpunkt steht immer der Patient“, als einer der Ersten Zahnärzte und Zahntechniker vereint hat, konnte das Tagesthema nicht treffender sein. Zahlreiche Teams, Freunde und Wegbegleiter waren angetreten, um dem Publikum ihre Konzepte vorzustellen und *Klaus Mütterthies* die Ehre zu erweisen. Eines vorweg: Es war ein ebenso emotionaler wie fachlich anspruchsvoller Tag, der allen Beteiligten noch lange im Gedächtnis bleiben wird.

#### **Patientenwünsche und die Umsetzung**

Den Auftakt dieses Kongresstages machte der Teamvortrag von *Ztm. Ralf Barsties* und *Dr. Uta Steubesand*. Sie erarbeiteten die „Visualisierung von Patientenwünschen und die Umsetzung in komplexe Restaurationen“ und zeigten, wie sie es schaffen, die Diskrepanz zwischen Patientenwunsch und klinisch-prothetischer Machbarkeit zu verkleinern und ein für alle Beteiligten mehr als zufrieden stellendes Ergebnis zu erreichen. In-

teressant an den im Team vorgetragenen Ausführungen von *Uta Steubesand* und *Ralf Barsties* war, dass sie ihre dentalen Scheuklappen abgelegt und ergründet haben, was ein Kunde will. Letztendlich geht es um die nachhaltige Zufriedenheit des Kunden. Das heißt, eine Kaufreue darf nicht aufkommen. Kundenzufriedenheit erreicht man jedoch nicht, indem man alle Kundenwünsche eins zu eins erfüllt, sondern gemeinsam eruiert, was möglich, nötig und letztendlich sinnvoll ist. Erreicht wird dies durch eine Mischung aus geschulter und zielgerichteter Kommunikation, fachlichem Wissen und Können, interdisziplinärer Vernetzung und Transparenz in allen Entscheidungsprozessen. Nur so ist es möglich, den Patienten/Kunden für alle zielführenden Prozesse – auch, wenn diese Umwege nach sich ziehen – zu begeistern und letztendlich erfolgreich versorgen zu können.

#### **Adhäsiv befestigte Keramikrestaurationen**

*Michel Magne* gab in seinem Vortrag „Adhäsiv befestigte Keramikrestaurationen – ein ästhetisches Konzept, ganz nah an der Natur“ Einblicke in seine Arbeitsweise, aber auch in seine Lebenseinstellung. Denn auch wenn *Michel Magne* in seinem Grundkonzept recht restriktiv ist, er will, wenn möglich, immer adhäsiv versorgen. So ist er kein Freund festgefahrener Systematiken, spezieller Materialien oder Methoden. Für ihn steht ebenfalls der Patient im Mittelpunkt, ein Individuum, das man nicht standardisieren kann. Daher benötigt er je nach Patient andere Materialien und Konzepte, um diesen perfekt zu versorgen. *Michel Magne* versucht viel Zeit für seine Patienten aufzuwenden und persönlich mit ihnen zu sprechen. Wenn nicht anders möglich, dann über Skype oder andere Wege. Nur so ist er in der Lage, herauszufinden, was der Patient will. Als Beispiel nannte er den Trend zu uniformen Zähnen. *Magne* sieht darin das Resultat einer mangelhaften Kommunikation. Denn auch die Patienten mögen Charakterzähne – man muss nur mit ihnen darüber sprechen und sie an der Entscheidung beteiligen.

#### **Der Patient im Mittelpunkt**

Der Vortrag von *Dr. Sergey Chikunov* aus Moskau war das beste Mittel gegen das „Suppenkoma“, das sich nach einer Pause

PD Dr. Florian Beuer &amp; Ztm. Peter Schaller



„Rot-Weiße Geschichte'n – das Münchner Team“

Ztm. Stefan Picha &amp; Dr. Jan Märkle



„Materialien und Techniken ändern sich – was bleibt, ist der Patient“

mit gutem Catering gerne einstellt. Mit seiner aufwändigen Präsentation, gespickt mit schnellen Bildfolgen, Kurzfilmen und lauten Beats, war sein Vortrag an Dynamik kaum zu übertreffen. Dabei spürte man förmlich die Aufbruchstimmung, in der sich Russland und seine Bewohner, aber auch die russische Zahnmedizin befinden. Nach dem Motto „don't tell me – show me“ nahm er die Zuhörer mit auf eine visuelle Reise durch sein Konzept. Im Zentrum seiner Bemühungen stehen der Patient und die Balance zwischen dessen Erwartungen, Wünschen und den Therapie- beziehungsweise Versorgungsmöglichkeiten. *Chikunov* ist seit zirka zehn Jahren eng mit *Klaus Mütterthies* befreundet und zieht großen Nutzen aus ihrer Zusammenarbeit. Dies belegen die Dokumentationen oftmals auch schwieriger Fälle und die leuchtenden Augen der Patienten auf den Abschlussbildern. So zeigte er unter anderem sein chirurgisches und prothetisches Vorgehen in Filmsequenzen während eines Patientenurses, bei dem *Klaus Mütterthies* den zahntechnischen Part übernommen und die Restauration hergestellt hatte. *Chikunov* stand zum ersten Mal auf einer Bühne – beeindruckend – man darf gespannt sein, was von ihm noch alles zu erwarten ist.

### Rot-Weiße Geschichte'n

PD Dr. Florian Beuer und Ztm. Peter Schaller, beide aus München, gingen in ihrem Vortrag „Rot-Weiße Geschichte'n – das Münchner Team“ der Frage nach, ob es einen Weg, ein Material oder ein Konzept gibt, das zum ultimativen Behandlungsziel, dem begeisterten Patienten, führt. Dazu stellten sie drei Patientenfälle und ihre Lösungswege mit drei unterschiedlichen Materialien vor. Das erste Beispiel: ein keramisch verblendetes Zirkonoxid-Gerüst auf einem Zirkonoxid-Abutment, mit den bekannten Vorteilen in Bezug auf die Ästhetik, Biokompatibilität und Stabilität. Diese Variante ist anspruchsvoll für den Zahntechniker aber relativ einfach für den Zahnarzt. Zudem ist der Einsatz von CAD/CAM möglich. Positiv bewerteten die Referenten die maximale Biokompatibilität des  $ZrO_2$ -Abutments. Das zweite Beispiel: geschichtete Veneer-Restaurationen auf feuerfesten Stümpfen, die zwar anspruchsvoll für Zahnarzt und Zahntechniker sind, aber dafür maximale Individualität

und eine hervorragende Ausleuchtung der Papillen ermöglichen. Dazu müssen allerdings der Zahntechniker die direkte Schicht- und der Zahnarzt die Adhäsivtechnik beherrschen. Im dritten Patientenfall wurde eine verschraubte Lithiumdisilikat-Versorgung vorgestellt, die bei einem günstigen Verhältnis zwischen Aufwand und Ergebnis für den Zahnarzt und den Zahntechniker relativ einfach zu bewältigen ist. Zudem ist der Einsatz von CAD/CAM möglich, aber nicht zwingend nötig, und eine sichere Verklebung auf Titan und Zahnhartsubstanz gegeben. Fazit: Es gibt kein Universalmaterial/-konzept, denn jeder Fall muss individuell analysiert werden. Für ein gutes Ergebnis, das den Patienten begeistert, muss das Behandlungsteam unterschiedliche Konzepte und die eigenen Stärken kennen.

### Was bleibt, ist der Patient

„Materialien und Techniken ändern sich – was bleibt, ist der Patient“, so lautete der pragmatische Titel des Teamvortrags von Ztm. Stefan Picha und Dr. Jan Märkle – und pragmatisch näherten sie sich auch dem Generalthema. Anhand diverser Praxisfälle dokumentierten sie, dass es nicht nur die ausgesprochenen Wünsche des Patienten sind, die es zu beachten gilt, sondern auch Planungskriterien wie beispielsweise der Zahnstatus, die Hygiene oder die Motorik des Patienten maßgeblich in die Versorgung miteinfließen sollten. Und selbst wenn die theoretische Planung des Falls abgeschlossen und Erfolg versprechend ist, so sind es eine Vielzahl an biologischen und materialkundlichen Parametern, die über den Erfolg oder Misserfolg einer Behandlung und/oder Versorgung entscheiden. Um all diese Informationen sammeln und zusammen tragen zu können, ist ein perfekt eingespieltes Team und sehr viel Fachwissen und Können vonnöten. Das heißt, die Implantologen müssen über die prothetischen und zahntechnischen Dinge Bescheid wissen und die Prothetiker und Zahntechniker über die chirurgischen. Allerdings darf nach Aussage von Picha der Umgang mit dem Patienten vielleicht noch ungeübte Zahntechniker nicht den Fehler begehen und den Patienten für Dinge zu sensibilisieren, die diesem vorher gar nicht bewusst waren oder störten (zum Beispiel: „Die Zahnkrone ist viel zu breit!“).

Dr. Arndt Happe



„Hello implant – goodbye papilla!?“

Dr. Peter Randelzhofer & Ztm. Hans-Joachim Lotz



„Restitutio ad integrum: implantatprothetische Konzepte zur Wiederherstellung eines verlorenen Lächelns“

Dr. Gerd Körner



„Rezessionsmanagement als Schlüssel zum Erfolg“

**Hello implant – goodbye papilla!?**

Wie wichtig Fachwissen ist, konnte *Dr. Arndt Happe* in seinem Referat mit dem leicht ketzerischen Titel „Hello implant – goodbye papilla!? Implantatprothetische Suprastrukturen unter ästhetischen Gesichtspunkten“ verdeutlichen. Denn selbst die beste zahntechnische Arbeit hat keinen Wert, wenn biologische Gegebenheiten außer Acht gelassen werden, wie zum Beispiel der Weichgewebstyp (Biotyp). *Happe* zeigte, wie sich beispielsweise anhand des Durchscheinens der Parosonde der Biotyp schnell und einfach klassifizieren lässt (A1, A2, B). In seinem Vortrag erörterte er auf hohem klinischen und wissenschaftlichen Niveau, dass es oft ein schwieriges Unterfangen ist, implantatprothetische Suprastrukturen ästhetisch mit einer guten Langzeitprognose zu versorgen. Es sind sehr viele Parameter (biologische wie technische), über die man gute Kenntnisse haben muss, um die nötigen Gegenmaßnahmen einleiten zu können. Somit hängt der Erfolg nicht per se vom Verfahren, wie beispielsweise der Sofortimplantation, sondern vom klinischen Protokoll ab. Zudem muss mit alten Vorurteilen aufgeräumt werden. Es hat sich zum Beispiel gezeigt, dass in Anbetracht gehäufte Fälle von „Zementitis“, die direkt verschraubte Versorgung der geklebten vorzuziehen ist, wenn die Klebefuge im sensiblen Bereich liegt. Mit neuen, zum Teil mikrochirurgischen Verfahren, wie der Envelope-Technik, lässt sich bei dünnen Biotypen ein Bindegewebeüberschuss vor dem Implantat aufbauen. Zudem begleitet er aktuell eine Studie (eingereicht), die zeigt, dass man mit fluoreszierend eingefärbten individuellen Zirkonoxid-Abutments signifikant geringere Farbabweichungen

( $\Delta E$  = Maß für den empfundenen Farbabstand) ermittelt hat, als bei vorgefertigten oder solchen aus Titan.

**Restitutio ad integrum**

*Dr. Peter Randelzhofer* und *Ztm. Hans-Joachim Lotz* betraten die Bühne in ein gelbes und blaues "iKlaus" (I like Klaus) T-shirt gewandet zu Ehren von *Klaus Mütterthies*. *Lotz* und *Randelzhofer* resümierten in ihrem Vortrag „Restitutio ad integrum: implantatprothetische Konzepte zur Wiederherstellung eines verlorenen Lächelns“, dass in die Planung und Umsetzung des Zahnersatzes alle notwendigen chirurgischen und präprothetischen Maßnahmen an der Ist-, aber auch an der bevorstehenden Situation des Patienten orientieren. Eine gute und teamorientierte Vorplanung führt letztendlich dazu, dass lediglich das Material der Restauration (beispielsweise Vollkeramik statt Kunststoffverblendung) und die Befestigungsmethode an die Situation angepasst werden müssen.

**Rezessionsmanagement langfristiger Zahnerhalt**

„Das Problem liegt im Interface“, insistierte *Dr. Gerd Körner*, der bereits seit vielen Jahren eng und erfolgreich mit *Klaus Mütterthies* zusammenarbeitet und zu Ehren des großen Zahntechnikers und Freundes ebenfalls wie seine Vorredner in ein blaues iKlaus T-shirt gewandet die Bühne betrat. *Körner* widmet sich in seiner Praxis ganz besonders dem Erhalt des Weichgewebes und gab den Zuhörern wichtige Tipps zum Rezessionsmanagement an die Hand. Darin liegt für *Körner* der Schlüssel zum (implantologischen) Erfolg. „Ein Trauma zieht



Christoph Jarosik, Berndorf/Österreich

**„Mit großer Motivation nach Hause gefahren“**

Die Location war wie immer optimal gewählt und die Qualität der Vorträge auf sehr hohem Niveau, sowohl was die Themen betrifft, als auch die Aufbereitung in Bild und Ton. Sehr gut gefallen haben mir der Vormittag mit *Michele Magne* und natürlich die Begegnung mit *Klaus Mütterthies*. Witzig fand ich auch den Vortrag von *Dr. Sergey Chikunov*, der uns alle in eine andere Welt mitgenommen hat. Wie immer nach so einer Reihe, fachlich ausgezeichneter Vorträge, bin ich auch diesmal mit großer Motivation nach Hause gefahren und werde versuchen, einige der gehörten Dinge in meiner täglichen Arbeit umzusetzen. Es zählt sich immer aus, solche Veranstaltungen zu besuchen, denn "Alter und Erfahrung schützen nicht vor Zahntechnik".

Dr. Edward McLaren



„Ceramic Artistry – eine Synergie aus Mensch, Maschine und Material“



Besser kann man Anerkennung nicht ausdrücken: iKlaus = I like Klaus



Sichtlich gerührt applaudiert der Geehrte. Klaus Mütterthies sagt „Danke“

meist auch einen Knochenabbau nach sich.“ Deshalb gilt es laut *Körner* zunächst abzuklären, wann ein Implantat indiziert ist und wie es stabil gehalten werden kann. *Körner* ist Fan des Zahnerhalts, auch, wenn der Zahn parodontal angeschlagen ist. *Körner* hierzu: „Immerhin sind 97 Prozent der parodontal angeschlagenen Zähne nach zehn Jahren noch erhalten.“ Aus diesem Grund sollte neben einem Implantat idealerweise immer ein Zahn erhalten werden. Da die Qualität des Parodontiums langfristig zum Zahnerhalt beiträgt, legt *Körner* großen Wert darauf, dass seine Patienten zunächst eine initiale und ausgiebige Dentalhygienephase durchlaufen, um zu eruieren, welche Zähne erhalten und wo Implantate gesetzt werden können. Bei letzterem sollte man beachten, dass das Material und die Oberflächenbeschaffenheit von Implantat und Abutment großen Einfluss auf das Interface und somit auf den langfristigen Erfolg haben.

**Ceramic Artistry**

*Dr. Edward McLaren* ist ein amerikanisches Multitalent aus Los Angeles/Kalifornien. Er betreibt dort eine Praxis für ästhetische Restaurationen, fertigt seine keramischen Restaurationen selbst an, ist Direktor des UCLA Centers for Esthetic Dentistry sowie Gründer und Leiter der UCLA school for Esthetic Dental Design, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, Zahntechniker im Umgang mit modernen Materialien zu schulen. Neben seinen Fertigkeiten als Zahnarzt und Zahntechniker stellte er in seinem unterhaltsamen Vortrag „Ceramic Artistry – eine Sy-

nergie aus Mensch, Maschine und Material“ zudem sein schauspielerisches Talent unter Beweis. Um den Kampf zwischen Gut (zahnschonende Veneerpräparation) und Böse (invasive 360°-Präparationen) – in Anlehnung an das „Star Wars“ Heldenepos – eindringlich darzustellen, scheute er weder Aufwand noch Kosten und nutzte die „Nähe zu Hollywood“ zum Dreh eines „Ceramic Wars“ Trailers. Darin schlüpfte *McLaren* in die Rolle des guten Jedi-Meisters „Ed-be-Wan Kenobi“, der in einem dramatischen Zweikampf den bösen Sith-Lord „Darth Pulp Killer“ bezwang. Neben diesem Unterhaltungs-Highlight hatte *Dr. McLaren* auch jede Menge praktische Tipps im Gepäck – etwa zum Umgang mit modernen Materialien. So erläuterte er sein Brennprotokoll für Zirkonoxid-Restaurationen, bei dem er besonderen Wert auf die Abkühlphase legt – insbesondere bei den finalen Bränden. Zudem zeigte er sein minimalinvasives, zahnmedizinisches und zahntechnisches Prozedere bei Non-Prep Veneers.

**Der Mund ist mehr als eine Kiste voller Zähne**

Oft leert sich der Saal am Ende eines langen Kongresstages, sodass der letzte Referent vor „ausgedünnten Reihen“ spricht. Nicht so an diesem Samstag. Alle warteten mit Spannung auf den Vortrag von *Klaus Mütterthies*, der wie kein anderer die Zahntechnik in Deutschland geprägt und den Zahntechnikern „zum aufrechten Gang“ verholfen hat. Den Anfang machte „Gino“, ein Freund und ehemaliger Patient von *Klaus Mütterthies*, der mit seiner raumfüllenden Stimme das Auditorium



Herwig Meusburger, Wien/Österreich

**„Das Erfolgsmodell Zahnarzt-Zahntechniker-Patient ist nicht zu (s)toppen“**

Bester Vortrag war für mich die Präsentation von Hans-Joachim Lotz, denn sie war inhaltlich top und visuell sehr gut aufbereitet. Der Vortrag von Dr. Arndt Happe war ebenso fachlich herausragend auch in Verbindung mit der brillanten zahntechnischen Ausführung von Andreas Nolte, der trotz Abwesenheit in den gezeigten Patientenbildern "strahlte". Meine Take-home-Message lautet: das Erfolgsmodell der Zukunft ist fachliche Kompetenz gepaart mit Know-how und das nicht nur aus wirtschaftlichen Gründen. Ein weiterer Erfolgsfaktor und nicht zu (s)toppen ist das gemeinsame Miteinander von Zahnarzt, Zahntechniker und Patient. Danke auch an Klaus, er ist der Größte.



Wiedersehen bereitet Freude: Klaus Mütterthies und Michel Magne treffen sich nach Jahren wieder



Jürgen Pohling und Dieter Adolph, Geschäftsführer der teamwork media GmbH (re.)



Zwei Vereinsmitglieder der dental excellence: Ztm. Björn Roland und Ztm. Uli Hauschild (re.)



Im Namen der teamwork media GmbH überreichte Ztm. Werner Gotsch Klaus Mütterthies ein Buch „voller Kurserinnerungen“

mit der Arie Largo aus der Oper Xerxes von *Georg Friedrich Händel* und *Giacomo Puccinis* Nessun dorma aus der Oper Turandot emotional auf den Vortrag von *Klaus Mütterthies* einstimmt. Mit dieser Geste bedankte sich *Mütterthies* bei seinen Vorrednern, Wegbegleitern, Freunden und dem Publikum. Allen voran zollte er *Ralf Suckert*, *Dieter Adolf* und *Angelika Suckert*, den Geschäftsführern der teamwork media GmbH, Dank für ihr unermüdliches Engagement für die Zahntechnik, die Zahntechniker und ihre Belange. Das Publikum wiederum dankte *Klaus Mütterthies* und *Gino* mit Standing Ovationen. Einfachheit ist das Resultat von Reife – gemäß dieser Philosophie wählte *Mütterthies* seine Worte bewusst sparsam und ließ die Bilder seiner Arbeiten für sich sprechen. Diese belegten eindrucksvoll, dass schöne Zähne die Augen der Patienten strahlen lassen sowie Kraft und Charisma verleihen. Getreu seiner Lebensphilosophie betrachtet und „umsorgt“ er seine Patienten ganzheitlich, denn ein Gesicht wird weniger durch die Zähne verändert als vielmehr durch die Emotionen, die eine Restauration auslöst. Für ihn sind non-invasive Restaurationen ein Bekenntnis zur oralen Gewaltlosigkeit und nichts anderes als reduzierte Komplexität. „Grundsätzlich wird nicht präpariert, sondern defektorientiert weggeschliffen!“ Wichtiger als das Schichtschema ist die Oberflächenmorphologie. Zur Arbeit im Team führt er an: „Wenn man seine Talente auslebt, begegnen sich alle Beteiligten auf Augenhöhe, dann ist es mehr

eine intellektuelle als eine handwerkliche Leistung“ und ergänzt: „Erarbeiten Sie Ihre Zähne wie ein Schmuckstück, dann wird der Patient diese wie einen Schatz bewahren.“ Apropos Schatz, auch die entsprechende Wertschätzung und der angemessene Preis waren ihm schlussendlich ein Anliegen – „und dazu müssen wir unsere Arbeit im richtigen Licht erscheinen lassen.“ Wie das geht und vieles mehr, hat er in unzähligen Kursen und Vorträgen Generationen von Zahntechnikern weltweit vermittelt, indem er sein Wissen, seine Erfahrung und seine Liebe zum Beruf geteilt und weitergegeben, viele Talente gefördert und uns alle inspiriert hat – dafür gilt *Klaus Mütterthies* unser ganz besonderer Dank.

>> Fazit

„Nur keine Fortbildung ist teurer als Fortbildung“, mit diesen Worten verabschiedete *Ralf Suckert*, sichtlich bewegt vom finalen Vortrag, die Teilnehmer des 15. colloquium dental. Der teamwork media GmbH und allen Beteiligten war es wieder einmal gelungen, ein vielseitiges Kongressprogramm zusammen zu stellen, sodass die Teilnehmer jede Menge Inspiration, Motivation und sogar Emotionen mit nach Hause nehmen konnten – alles Merkmale eines Kongresses, die in unserer „ach so schnöden und materialistischen Welt“ nicht zu verachten und umso kostbarer sind.

nb, dk

Eine dreißigjährige Erfolgsgeschichte von Voco

# MANCHMAL BEDARF ES VISIONEN

Die Geschichte vieler erfolgreicher Unternehmen erinnert an Legenden; oft ist die Rede von einer Garage, in der alles anfing. Doch Aufstieg und Erfolg sind kein Hexenwerk, sondern verdanken sich ausgeklügelte Strategien und der Entschlossenheit visionärer Macher.

Das Jahr 2011 war für Voco ein besonderes Jahr. Vor dreißig Jahren startete das Dentalunternehmen in Cuxhaven als kleiner Familienbetrieb mit einem überschaubaren Sortiment von Produkten für Zahnarztpraxen und Dentallabore. Dies änderte sich in den Folgejahren durch nachhaltige Investitionen im Bereich Forschung und Entwicklung sowie die permanente Ausweitung des Vertriebs. Wachsende Forschungs- und Fertigungskapazitäten und die steigende Anzahl von Mitarbeitern sorgten dafür, dass 1992 ein neu errichteter Firmensitz bezogen wurde. Dieser erstreckt sich auf einer Grundfläche von 22 000 Quadratmetern. In Deutschland beschäftigt das Unternehmen etwa 300 Mitarbeiter, hinzukommen etwa 320 Vertriebsmitarbeiter im Ausland. Neben Europa zählen die USA und Kanada zu den Kernmärkten. Mit einem Sortiment von mehr als 100 Produkten bietet das Familienunternehmen Arzneimittel und Medizinprodukte für die präventive, restaurative und prothetische Zahnheilkunde an. Alle Präparate werden am Firmensitz entwickelt und hergestellt. Das breite Spektrum resultiert aus intensiver und teils mehrjähriger Forschungs- und Entwicklungsarbeit. Diese erfolgten in Kooperation mit externen Partnern, zum Beispiel mit weltweit über 150 Universitäten und Forschungseinrichtungen.



Das breite Spektrum an Produkten resultiert aus intensiver und teils mehrjähriger Forschungs- und Entwicklungsarbeit

## >> Die Dental Challenge

Doch auch in anderer Hinsicht hegen die Cuxhavener den engen Schulterschluss mit der universitären Ausbildung. So veranstaltet das Unternehmen seit zehn Jahren den Forschungswettbewerb Voco Dental Challenge. Reputationserhöhung, wertvolle Kontakte, Präsentationstraining und nebenbei jede Menge Spaß: Wer sich einmal bei diesem Wettbewerb der wissenschaftlichen Herausforderung gestellt hat, der profitiert weit über den Wettbewerb hinaus davon. Das bestätigen Zahnmediziner und Naturwissenschaftler, die sich gern an ihre Teilnahme erinnern. Ihre Empfehlung: Selbst den Schritt ans Rednerpult wagen. Gelegenheit dazu gibt es im September 2012 – die Bewerbungsfrist läuft. Detaillierte Informationen finden Sie unter [www.dentalchallenge.voco.de](http://www.dentalchallenge.voco.de). □

### Voco Dental Challenge 2012

2012 geht der renommierte Forschungswettbewerb für junge Zahnmediziner und Wissenschaftler in seine zehnte Runde. Im Jubiläumsjahr warten zahlreiche Besonderheiten auf die Teilnehmer. Neben der fachlichen Herausforderung und attraktiven Geldpreisen lockt ein interessantes Rahmenprogramm, das sowohl Einblicke hinter die Kulissen als auch jede Menge Unterhaltung verspricht. Teilnehmen können Studenten und Absolventen, die ihr Studium 2007 oder später beendet haben. Eine weitere Teilnahmevoraussetzung ist die Präsentation einer Studie, an der zumindest ein Voco-Präparat beteiligt ist. Außerdem dürfen die Untersuchungsergebnisse nicht vor dem 30.04.2012 öffentlich präsentiert worden sein.



Wer gewinnt die Dental Challenge-Trophäe 2012?  
Der Sieger wird im September in Cuxhaven gekürt



Foto (Hintergrund): Fotolia / victorr





Wie aus Kodak Carestream wurde

# NOMEN EST OMEN

„Raider heißt jetzt Twix, sonst ändert sich nix“, so oder so ähnlich kann ein erfolgreicher Slogan das Langzeitgedächtnis der Kunden erreichen. Oder „Who cares – Aus Kodak wird Carestream“. Ab 2012 werden alle Carestream-Produkte (bis auf Röntgenfilme) das Label Carestream Dental tragen. Die Entscheidung gegen eine Lizenzverlängerung für den Markennamen Kodak Dental Systems wurde bereits vor Jahren getroffen und wird nun konsequent umgesetzt.

Wir streichen Nutella auf unser Brot, trinken eine Tasse Nespresso, steigen in unsere Levis-Jeans und schnüren dann die Nike-Schuhe. „Marken“ beherrschen unser Leben; geschickte Marketingstrategen schaffen es, dass Konsumenten bestimmte Gefühle mit einer Marke assoziieren. Ändert sich etwas im Namen, werden Bindung und Vertrauen seitens des Kunden auf eine harte Probe gestellt. Carestream Dental hat diese mit Bravour bestanden. Bereits seit 2007 agiert das Unternehmen Carestream Dental völlig unabhängig von Kodak. Lediglich der Vertrieb erfolgte exklusiv unter der Marke „Kodak Dental Systems“, die seit Jahrzehnten für digitale Bildgebung steht. Strategisch unklug wäre es zum damaligen Zeitpunkt gewesen, die Produkte einfach mit einem neuen Namen zu versehen. Sehr sensibel, beinahe unterschwellig sind sie vorgegangen, und damit ist es den Marketingexperten von Carestream Dental gelungen, ihren Firmennamen bei Kunden präsent zu machen. Wer heute „Kodak“ hört, denkt gleichzeitig „Carestream“. Im vergangenen Jahr begann die offensive Kampagne. So trugen die auf der IDS 2011 vorgestellten Produkte nicht mehr das Label Kodak, sondern CS als Abkürzung für Carestream, zum Beispiel das DVT CS 9300 oder der Intraoralscanner CS 7600. Ende 2012 soll die Marketingkampagne beendet sein. Konsequenter Weise werden ab diesem Jahr alle Bildgebungssysteme als autarke Marke verkauft. Unter dem Motto „Carestream Cares“ wird es nur noch einen zentralen Markennamen geben (Röntgenfilme ausgenommen).

Bei einem internationalen Kick-off-Meeting in Sonthofen nutzten wir die Gelegenheit und sprachen mit *Frank Bartsch*, Trade Marketing Manager, und *Nicola Gizzi*, Vertriebsleiter, über den Marken-Switch beziehungsweise den Namenswechsel. Auf die Frage, warum der Name Kodak nicht weiter geführt wird, kam ein klares Statement: „Die Käufer unserer Produkte sollen wissen, was sie kaufen. Carestream Dental ist als weltweite Marke führend in der dentalen Bildgebung. Der Namens-Switch wurde bewusst sensibel vollzogen, ein Brand wie „Kodak“ kann nicht von heute auf morgen aus den Köpfen verschwinden.“ Auch zum technischen Service der Geräte mit dem Label Kodak Dental Systems bekamen wir eine aussagekräftige Antwort: „Diese Geräte stammen aus der Ent-

wicklung von Carestream und wurden in dem gleichen Werk produziert, in dem auch die Carestream Dental Produkte hergestellt werden. Bei der Ersatzteilbeschaffung und dem technischen Service wird es keine Veränderungen geben. Es wechselt lediglich der Name, die Technologie bleibt und wird von den gleichen Spezialisten entwickelt und produziert.“ Die Entscheidung, für alle Produkte das Label Carestream Dental zu verwenden, geht mit dem Verzicht einer Lizenzverlängerung für den Markennamen Kodak Dental Systems einher. Also kein Grund zur Sorge, die Insolvenzmeldung von Kodak betrifft keinen Kunden von Carestream Dental System. □



Nicola Gizzi, Vertriebsleiter (li.), und Frank Bartsch, Trade Marketing Manager (re.), erklärten, warum aus Kodak Carestream geworden ist

„Kodak ist insolvent. Was passiert mit dem Röntgengerät, welches vor einigen Jahren von Kodak gekauft wurde? Und wird es weiterhin die bewährten Röntgenfilme geben?“ Diese und ähnliche Fragen gingen Mitte Januar zahlreich bei Carestream Dental ein. Die Meldung über die bevorstehende Insolvenz von Kodak verursachte bei vielen Zahnmedizinern Verunsicherung. Völlig unbegründet, wie auf dem internationalen Kick-off Meeting von Carestream Dental bestätigt wurde. Die Zahlungsunfähigkeit von Kodak wird keinerlei Einflüsse auf das bereits seit 2007 völlig autark arbeitende Unternehmen Carestream Dental haben.

Implant Direct Sybron

SwishPlus



Auf dem Jahreskongress der European Association for Osseointegration (EAO) in Athen kündigte Implant Direct Sybron die Markteinführung des SwishPlus Implantates an. Dr. Gerald Niznick, CEO von Implant Direct Sybron, blickt auf nunmehr 30 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von Zahnimplantaten zurück und besitzt 25 Patente. Das selbstschneidende SwishPlus Implantat ist eine konsequente Weiterentwicklung und kompatibel mit den beiden Implantatsystemen Standard/Standard Plus von Straumann. Das Produkt verfügt über zahlreiche Innovationen, unter anderem besteht die Halspartie aus 1 mm polierter und 1 mm mikrorauher Schulter sowie Microgrooves, welche den Druck auf den krestalen Knochen minimieren. Diese mikrorauhe Oberfläche bietet dem Zahnarzt die Möglichkeit, das Implantat entweder sub- oder transgingival zu setzen. Das bewährte selbstschneidende Gewinde gewährleistet zusammen mit dem konisch zulaufenden Implantatapex eine optimale Primärstabilität. □

**Produkt**  
Implantat  
**Indikation**  
Chirurgie

**Vertrieb**  
Implant Direct Sybron Europe AG  
Fon 00800 4030 4030  
[info@implantdirect.eu](mailto:info@implantdirect.eu)

AmannGirrbach

Hybrid 5-Achs CNC



Mit der neuen Ceramill Motion 2 hat Amann-Girrbach eine hybride Dental-CNC-Anlage entwickelt, die fünfsichtige Fräs- und Schleiftechnik in Nass- und Trockenmodus vereint. Damit können Dental- und Praxislabore ein extrem breites Spektrum der digitalen Gerüsterstellung abdecken. Highlights der Ceramill Motion 2 sind zum einen die Möglichkeit der Nass- und Trockenbearbeitung von Gerüstmaterial, zum anderen die zusätzliche fünfte Achse. Sie verschafft dem Werkzeug entscheidend mehr Beweglichkeit, die besonders bei zukünftigen Indikationsbereichen (Modelle fräsen, Totalprothetik, okklusal verschraubte Brücken, Schienen et cetera) zum Tragen kommt. Während das vierachsige Schwestermodell Ceramill Motion auf das Trockenfräsen von Zirkondioxid, Wachs sowie den Kunststoffen TEMP und PMMA spezialisiert war, kann die Ceramill Motion 2 nun auch das Nassfräsen von PMMA und TEMP sowie das Nassschleifen von Glaskeramik übernehmen. □

**Produkt**  
Fräsmaschine  
**Indikation**  
CAD/CAM-gefertigte Restaurationen

**Vertrieb**  
Amann Girrbach AG  
Fon +43 5523 6233-390  
[www.amanngirrbach.com](http://www.amanngirrbach.com)

Candulor

Prothesenbürste



Candulor hat mit dem Aufbau einer Prothesenpflegelinie begonnen, welche die Zielgruppen Patienten, Zahnärzte, Dentalhygienikerin und Zahntechniker ansprechen soll. Diese Produkte sind so konzipiert, dass sie auf die Anforderungen der Materialien von Candulor abgestimmt sind. Als erstes Produkt dieser Prothesenpflegelinie präsentiert Candulor die Prothesenbürste zur effektiven Prothesenreinigung. Das große, ebene Borstenfeld bietet einen optimalen Oberflächenkontakt, womit eine gründliche Reinigung der Außenbögen möglich wird. Das kleinere, keilförmige Borstenfeld gelangt auch an schwer zugängliche Stellen der Innenbögen. Zähne und Prothesenkunststoff können so gründlich von Belägen und Speiseresten entfernt werden. Die abgerundeten Nylon-Borsten verhindern Kratzspuren an den Prothesenkörpern. Der groß geformte Handgriff ermöglicht eine kontrollierte Bürstenführung und erleichtert somit die Prothesenreinigung. Aufgrund der speziellen Ergonomik des Griffes und der rutschfesten Haltepositionen ist die Reinigung auch für Personen mit eingeschränkter Motorik einfacher. □

**Produkt**  
Prothesenbürste  
**Indikation**  
Teil-/Totalprothetik

**Vertrieb**  
Wieladent Handelsges. m.b.H.  
Fon +43 7672 93901  
[office@wieladent.at](mailto:office@wieladent.at) · [www.wieladent.at](http://www.wieladent.at)

Bredent

Kleines OP-Tray



Für das erfolgreiche miniSKY-Implantatsystem ist jetzt auch ein kleines OP-Tray verfügbar. Alle Bohrer und Instrumente werden in einer ansprechenden und übersichtlichen Form präsentiert. Ferner verfügt es über freie Plätze, sodass die Anwender auch die Möglichkeit haben, zusätzliche Bohrer und Instrumente im OP-Tray unterzubringen. Unter dem leicht herausnehmbaren Einsatz befindet sich eine Silikonmatte auf der Nadelhalter und andere Instrumente sicher gelagert und sterilisiert werden können. Mit miniSKY und dem OP-Tray steht nun der Behandlung von zahnlosen Senioren nichts mehr im Wege, sodass ihre Lebensqualität einfach und schnell gesteigert werden kann. Auch der Verschluss einer schmalen Zahnlucke mit miniSKY gelingt einfach und schnell. □

**Produkt**  
OP-Tray  
**Indikation**  
Chirurgie

**Vertrieb**  
bredent medical  
Fon +49 7309 872600  
[www.bredent-medical.com](http://www.bredent-medical.com)

W&H

## Reines Wasser

Das Wasser-Aufbereitungssystem Multidem liefert qualitativ hochwertiges demineralisiertes Wasser für die Dampferzeugung im Autoklaven. Damit gewährleistet Multidem eine gleichmäßige, optimale Leistung und verlängert so die Lebensdauer des Sterilisators oder Aufbereitungsgerätes. Darüber hinaus schafft das demineralisierte Wasser aus dem Multidem gute Voraussetzungen für ein fleckenloses Instrumentarium. Zusätzlich ist das Gerät mit einer Sprühpistole ausgestattet und eignet sich ideal zum Spülen von Instrumenten vor der Sterilisation. Mit einigen wenigen Handgriffen wird das Aufbereitungssystem installiert und an das gewünschte Gerät angeschlossen. Der Kartuschenwechsel ist schnell und ohne Werkzeug durchführbar und spart so Zeit und Kosten. Dank seiner ergonomischen Form ist die Platzierung der Kartusche platzsparend und ohne zusätzliche Fixierung möglich. □



**Produkt**

Wasser-Aufbereitungssystem

**Indikation**

Hygiene

**Vertrieb**

Wehadent-Dentalwaren-Vertrieb

Fon +43 662 8762430

office@wh.com · www.wh.com

Dentaurum

## Kursprogramm für Zahnmediziner



Auch 2012 bietet die Dentaurum-Gruppe wieder attraktive Fortbildungen für alle Bereiche der Zahnmedizin an. In der Implantologie gibt es viele interessante Tagesveranstaltungen, die kurzfristig regional angeboten werden, sowie vertiefende Kursreihen für Spezialisten und solche, die es noch werden wollen. Ein weiteres Highlight sind die Humanpräparate-Kurse. Da diese nur selten angeboten werden, sind die Kursplätze meist schon früh vergeben. Bei diesem Angebot an interessanten Fortbildungen ist sicherlich für jeden etwas dabei. Alle Kurse haben einen großen Praxisbezug und werden von engagierten Referenten geleitet. Das neue Kursbuch 2012 ist kostenlos erhältlich. □

**Produkt**

Kursbuch

**Indikation**

Fortbildung

**Vertrieb**

Dentaurum GmbH & Co. KG

Fon +49 7231 803470

www.dentaurum.de

# VENEER ÄSTHETIK DAS SYSTEM

artConcept®



artVeneer®

- ▶ 16 V-CLASSIC FARBEN + BL1-BL4
- ▶ BEWÄHRTES OMP-N®-MATERIAL
  - faser- und füllstofffrei
  - plaque- und abrasionsresistent

artConcept®



- ▶ KREATIV
- EFFIZIENT
- KOMBINIERBAR

VERTRIEB IN ÖSTERREICH



Dentalwaren  
Schweigg



Vita

## Highspeed-Sintern

Die neue Brenneinheit der Vita New Generation – Vita Zyrcomat 6000 MS – wurde für alle Hochtemperatur-Sinterbrände und dentalkeramische Gerüstmaterialien entwickelt.



Die platzsparende Lösung mit einer Sinterkammer, in der bis zu 25 Einheiten parallel gesintert werden können, wird vollautomatisch gesteuert. Mit der „One-Touch“-Bedienung der Vita vPads New Generation ist die Brenneinheit sofort startklar und kann einfach und schnell bedient werden. Neue Maßstäbe werden unter anderem im HighSpeed-Modus gesetzt. So können bis neungliedrige Brückengerüste beziehungsweise vollanatomische aus Zirkoniumdioxid oder Aluminiumoxid innerhalb von nur 80 Minuten bei einer kontrollierten Abkühlphase auf 400° C materialschonend gesintert werden. Die Brenneinheit ist in zwei Ausführungen erhältlich: Edelstahl und Anthrazit-Optik. □

<b>Produkt</b>	<b>Vertrieb</b>
Sinterofen	Vita Zahnfabrik
<b>Indikation</b>	Fon +49 7761 562222
Zirkonoxid-/	<a href="http://www.vita-new-generation.com">www.vita-new-generation.com</a>
Aluminiumoxid-Restaurationen	<a href="http://www.vita-zahnfabrik.com">www.vita-zahnfabrik.com</a>

Zirkonzahn

## CAD/CAM-System 5-TEC

Das CAD/CAM System 5-TEC ist mittlerweile zum Klassiker der Südtiroler Firma Zirkonzahn geworden. Das 5+1-Achsen-System ist für nahezu alle zahntechnischen Indikationen geeignet und zeichnet sich durch findige technische Raffinesse aus. Eine dieser technischen Besonderheiten ist die Luftkühlung. Es handelt sich hierbei um eine Eisluftkühlung, die beim Fräsen insbesondere von Metallen zum Einsatz kommt. Mit Pressluft wird Kaltluft (-10°C) generiert, die beim Fräsen das Werkstück und die Werkzeuge kühlt. Somit wird die Standzeit der Werkzeuge erhöht und der Verschleiß verringert. Die intelligente, modulare Systemkonzeption garantiert dem Anwender ein CAD/CAM-System, das immer an den neuesten Stand der Technik oder spezifische Laboranforderungen angepasst werden. Die Software wird stetig weiterentwickelt und nach Zahntechnikerlogik konzipiert und kontrolliert. Eine ausführliche Produktpäsentation können Sie unter [www.zirkonzahn.com](http://www.zirkonzahn.com) gratis downloaden. □



<b>Produkt</b>	<b>Vertrieb</b>
CAD/CAM-System	Zirkonzahn GmbH/Srl
<b>Indikation</b>	Fon +39 0474 066660
Prothetik	<a href="mailto:info@zirkonzahn.com">info@zirkonzahn.com</a> · <a href="http://www.zirkonzahn.com">www.zirkonzahn.com</a>

Thommen Medical

## Implantat-Abutmentverbindung

Wichtig für ein erfolgreiches Implantat-system ist eine zuverlässig funktionierende Implantat-Abutmentverbindung. Eine Besonderheit des Thommen-Implantatsystems ist der Führungsring: Dieser schützt die Abutmentschraube vor lateralen Kräften. Dadurch kann eine kleinere Abutmentschraube verwendet werden. Ein kleinerer Schraubendurchmesser ermöglicht wiederum dünnere Schraubenkanäle, welche für hochästhetische Versorgungen notwendig sind. Die optimalen Ermüdungseigenschaften erreicht die Thommen-Abutmentschraube einerseits durch das Design einer klassischen Dehnschaftschraube, wie sie im traditionellen Maschinenbau für dynamisch hoch belastete Verbindungen verwendet wird und andererseits durch die Verwendung einer hochfesten Titanlegierung. Die Implantat-Abutmentverbindung wurde ausgiebig in vitro und in vivo getestet. Dabei wurde das System so ausgelegt, dass im Falle einer Überbelastung, wie zum Beispiel bei einem Unfall, die Abutmentschraube als Sollbruchstelle agiert und somit das Implantat vor einer Beschädigung schützt. □



<b>Produkt</b>	<b>Vertrieb</b>
Implantat-Abutmentverbindung	Thommen Medical Austria GmbH
<b>Indikation</b>	Fon +43 59010 29230
Implantatprothetik	<a href="mailto:info@thommenmedical.at">info@thommenmedical.at</a> · <a href="http://www.thommenmedical.com">www.thommenmedical.com</a>

Miele

## Kompakter Klein-Sterilisator

Miele bietet erstmals kompakte Sterilisatoren für Zahnarztpraxen an. Damit können die Kunden ihre Geräte und Serviceleistungen für die wichtigen Aufbereitungsschritte Reinigung, Desinfektion und Sterilisation in bewährter Miele-Qualität aus einer Hand beziehen. Der B-Klasse-Sterilisator mit der Bezeichnung PS 1201B ermöglicht mit seiner patentierten Gerätetechnik sehr kurze Zykluszeiten. Das Gerät lässt sich leicht auf einer Arbeitsplatte ab 50 cm Tiefe platzieren und ist mit einer integrierten Reverse-Osmose-Anlage, die das notwendige vollentsalzte Wasser liefert, äußerst einfach und schnell installiert. Die sehr kurzen Chargenzeiten ab 21 Minuten inklusive Trocknung – sogar für sechs Kilogramm verpackte Instrumente – stellen effiziente Arbeitsprozesse in den Praxen sicher. □



<b>Produkt</b>	<b>Vertrieb</b>
Klein-Sterilisator	Miele Gesellschaft m.b.H.
<b>Indikation</b>	Fon +43 50 800420
Praxis/Hygiene	<a href="mailto:vertrieb-professionel@miele.at">vertrieb-professionel@miele.at</a>

Erfolgskriterien des Einzelzahnimplantates in der ästhetischen Zone

# ERFOLG IST TEAMSACHE

Ein Beitrag von Dr. Richard Kleinsman, Dr. Albertus Kleinsman, Dr. Babak Varzideh und Ztm. Ludger Schlütter, alle Bocholt

Für die Frontzahnrehabilitation sind Implantate zu einem integralen Bestandteil der Therapie von Einzelzahnlücken geworden. Aufgeklärte Patienten erwarten besonders bei implantologisch gestützten Therapieformen vom Behandlungsteam ein Know-how, das den Langzeiterfolg vorhersagbar macht. Die Restauration soll sich nach dem Einsetzen unauffällig in das stomatognathe System integrieren. Ein durchdachtes chirurgisches und restauratives Konzept bietet die Voraussetzungen für den ästhetischen Gesamterfolg.

Indizes: Aluminiumoxid, Ästhetik, Frontzahnimplantat, minimalinvasive Implantologie, Teamwork, Weichgewebsmanagement

In diesem Beitrag wird eine im Detail geplante Prozesssteuerung des Teams aus Zahnarzt und Zahntechniker vorgestellt. Im Vordergrund der chirurgischen Behandlung steht, dem Volumenverlust von Hart- und Weichgewebe nach einer Exzision zielgerichtet entgegenzuwirken. Das Behandlungskonzept ist minimalinvasiv. Die zahntechnische Arbeit unterstützt die chirurgische Therapie über ein individuelles Implantatabutment aus Zirkonoxid und die naturgetreue Imitation der vorhandenen Zahnhartsubstanz. Auf das Backward Planning mittels Mock-up, konnte in diesem Fall verzichtet werden, da die Patientin bereits von uns mit einer Krone auf einem Stiftaufbau (Zahn 11) und einem Veneer (Zahn 21) versorgt wurde. Die Patientin war mit der Form und Gestalt des Zahnes 11 zufrieden, daran sollte nichts verändert werden. Störend war der durch die Wurzelfraktur schwarz erscheinende Rand im marginalen Bereich (Abb. 1).

## >> Ausgangssituation

Die mit einem Stiftaufbau und einer Vollkeramikkrone versorgte Wurzel des Zahnes 11 erlitt eine vertikale Fraktur, mit der zusätzlichen Bildung einer Fistel an der Wurzelspitze (Abb. 2 und 3). Der frakturierte Wurzelrest konnte nicht erhalten werden. Um die Schädigungen des umliegenden Hart- und Weichgewebes weitgehend zu minimieren und ein optimales Emergenzprofil zu sichern, erfolgte die Behandlung in mehreren Schritten (Abb. 4). Bei einer Exzision im Oberkieferfrontzahnbereich kann dem horizontalen Abbau des Alveolar-kamms zum Beispiel mit sofortigen augmentativen Verfahren

entgegen getreten werden. So wurde in diesem Fall die Alveole nach der Exzision mit Knochenersatzmaterial gefüllt. Für die geschlossene Wundheilung und der Gewinnung einer ausreichenden Menge keratinisierter Gingiva, wurde zusätzlich ein Weichgewebstransplantat eingebracht.

Für die langzeitprovisorische Versorgung diente eine Mary-

Wir bevorzugen das Vorgehen mittels freien Zahnfleischtransplantat, welches mit mikrochirurgischen Einzelknopfnähten spannungsfrei und Stoß exakt an die Wundränder adaptiert wird (Abb. 5 und 6).

landbrücke, welche während der gesamten Einheilphase von der Patientin getragen wurde (Abb. 7 und 8).

## >> Implantation

In diesem Fall erfolgte die Implantation nach vier Monaten. Eine Mindesteinheilphase von zirka zwölf Wochen sollte eingehalten werden. Im ästhetisch relevanten Bereich hat sich bei uns die Punch-Technik in Verbindung mit der Membranabdeckung als erfolgversprechendes Vorgehen für die Einzelzahnimplantation bewährt. Das NobelReplace Straight Groovy RP 4, 13 mm (Nobel Biocare) ist ein vielfach bewährtes Implantat, das vom Behandlungsteam bereits in ähnlich gelagerten Fällen erfolgreich verwendet werden konnte. Eine Voraussetzung für die Versorgung eines individuell aus Zirkonoxid geformten



Abb. 1 Ausgangssituation: Die Patientin empfand die marginale Verfärbung an Zahn 11 als störend und wollte dies korrigiert haben

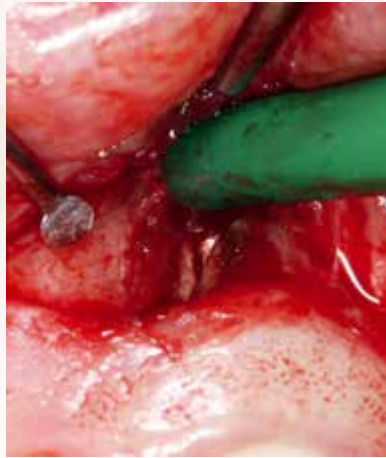


Abb. 2 und 3 Fistel an der Wurzel des Zahnes 11. Der Zahn war mit einem Stiftaufbau und einer Vollkeramikkrone versorgt



Abb. 4 Zahn 11 hatte eine vertikale Wurzelfraktur und war nicht zu erhalten

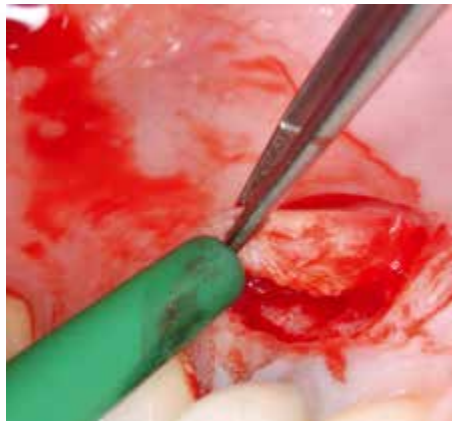


Abb. 5 Entnahme eines freien Zahnfleischtransplantates

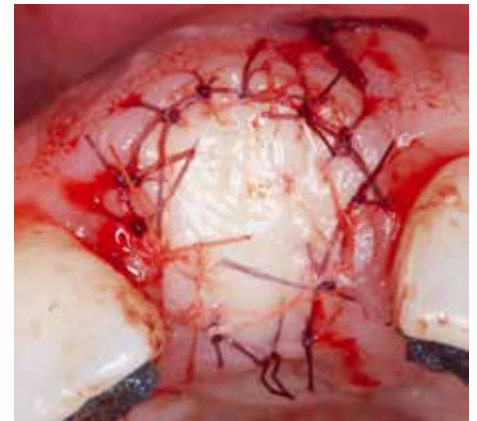


Abb. 6 Mit Einzelkopfnähten spannungsfrei adaptiertes Transplantat



Abb. 7 Eine Maryland-Brücke diente als Langzeitprovisorium



Abb. 8 Röntgenbild nach der Extraktion und mit provisorischer Versorgung

Implantatabutments ist die „freie Wegstrecke“ zwischen Implantatschulter und Gingivaum (biologische Breite zwischen 2 mm und 5mm).

Die Ausgangssituation direkt vor der Implantation zeigt in diesem Fall ein ausreichendes Angebot an Weichgewebe, was für eine prothetische Versorgung eine ideale Voraussetzung ist



Abb. 9 Vier Monate später: Ideale Weichgewebsverhältnisse für die geplante Implantation

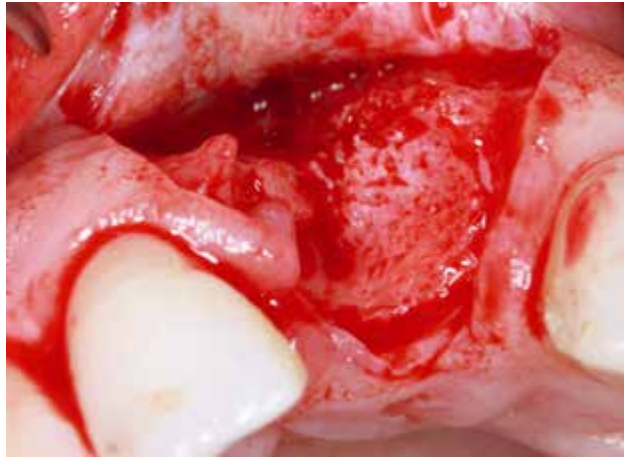


Abb. 10 Papillenschonendes Vorgehen bei der Schnittführung für die Lappenbildung



Abb. 11 Insertion des Implantats

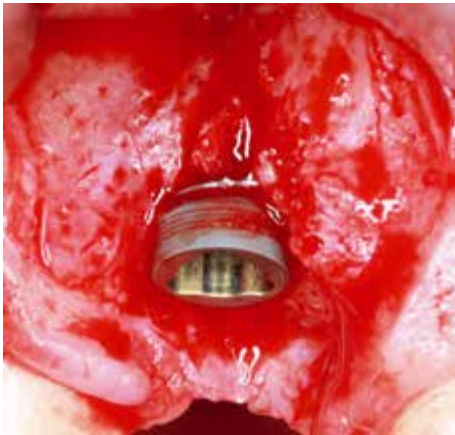


Abb. 12 Das fehlende bukkale Knochenvolumen machte eine Augmentation notwendig

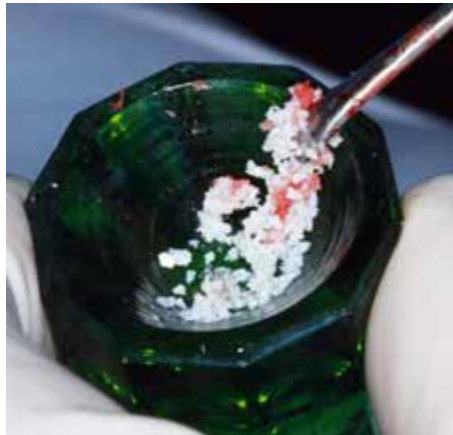


Abb. 13 Knochenersatzmaterial und Eigenknochen wurden vermischt ...



Abb. 14 ... und in den bukkalen Defekt eingebracht

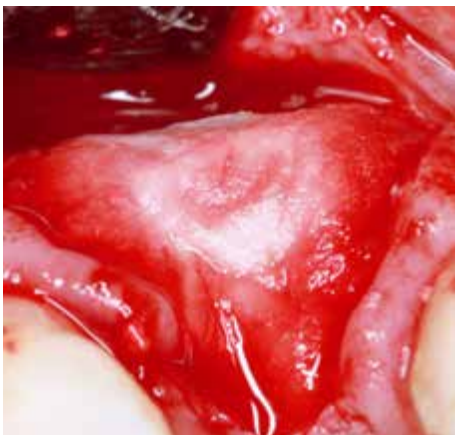


Abb. 15 Lagestabile Doppelmembran (Bilayer) gewährleistet die Barrierefunktion



Abb. 16 Vernähter Lappen



Abb. 17 Gingivaausformung für die Aufnahme des Provisoriums

(Abb. 9). Bei der Schnittführung nach der Papilla-Präservations-Technik zur Lappenbildung visierten wir den Erhalt der Interdentalpapillen an (Abb. 10). Nach der Implantatinser-

tion zeigte sich die Notwendigkeit, das fehlende bukkale Volumen augmentativ auszugleichen (Abb. 11 und 12). Die so genannte Double-Layer-Technik ist ein bewährtes Vorgehen zur Verbes-



Abb. 18 Wenige Tage nach dem Eingriff: Die angestrebte Gingivaverdickung im labialen Bereich ist gut sichtbar



Abb. 19 Vier Monate später: stabile Situation. Das minimale Defizit der labialen Gingivakontur sollte noch ausgeglichen werden



Abb. 20 Implantatfreilegung mit Stanze



Abb. 21 Das Implantat ist optimal platziert

serung der Kieferkambbreite und bot sich in diesem Fall an. Es wurde Knochenersatzmaterial mit gemahlene Eigenknochen vermischt und eingebracht (Abb. 13 und 14). Eine Doppelmembran (Bilayer) diente der Abdeckung.

Mit einer Bilayer-Membran wird zum einen die gewünschte Barrierefunktion gewährleistet; des Weiteren dient die oben liegende Membran der optimierten Weichgewebsintegration (Abb. 15).

Abschließend erfolgte das Vernähen des Lappens (Abb. 16) und mit einem Diamantfräser die Gingivaausformung für die Aufnahme des Provisoriums (Abb. 17). Unser Ziel in diesem Stadium ist, für die Implantatkrone einen natürlichen Gingiva-saum samt Emergenzprofil zu schaffen. Nach wenigen Tagen erfolgten die Nachkontrolle und die Nahtentfernung. Die Abbildung 18 zeigt eine gewollt deutliche Verdickung im labialen

Bereich sowie das ästhetische Langzeitprovisorium für die Weichgewebsausformung.

>> Freilegung und Weichgewebsausformung

Während der viermonatigen Einheilphase stellte sich die Patientin regelmäßig in der Praxis vor. Es wurden unter anderem die Stabilität und die Umbauvorgänge des Weichgewebsmanagements geprüft. Die Ansicht von inzisal (Abb. 19) zeigte ein minimales Defizit der labialen Gingivakontur im Vergleich zum Nachbarzahn 21, doch dies sollte später ausgeglichen werden. Nach vier Monaten erfolgte die Freilegung des Implantates (Abb. 20 und 21). Die aus der Literatur geforderte Wegstrecke zwischen Implantatschulter und Gingiva-saum konnte gemäß der Behandlungsplanung umgesetzt werden. Nach dem Einsetzen der industriellen, konfektionierten Einheilkappe wurde das Provisorium erneut unterfüttert (Abb. 22) und so der Gin-





Abb. 22 Konfektionierte Einheilkappe wurde eingesetzt und etwas Kunststoff für die Unterfütterung des Provisoriums aufgetragen



Abb. 23 und 24 Mit dem unterfütterten Provisorium sollte der Gingivasaum für die Implantatkrone geformt werden



Abb. 25 Zwei Wochen später erfolgten eine Abformung und die exakte Farbbestimmung

givasaum zirkulär für die spätere Gestaltung der Implantatkrone geformt (Abb. 22 bis 24).

>> Individuelles Implantatabutment

Zwei Wochen nach der Versorgung mit der Einheilkappe erfolgten eine Abformung und die exakte Bestimmung der Zahnfarbe (Abb. 25). Und jetzt war zahntechnisches Know-how gefragt: Um das spätere Emergenzprofil mit einem optimal dimensionierten individuellen Implantatabutment aus Zirkonoxid zu unterstützen, musste das Modell entsprechend präpariert werden. Hierfür wird der Gips so reduziert, dass die Form des Abutments die Zahnwurzel als Verlängerung der später zu erstellenden Krone darstellt (Abb. 26a).

Die Ausdehnung des späteren Abutments obliegt zu einem großen Teil den Erfahrungen des Zahntechnikers und dessen Feingefühl.

Die CAD/CAM-gestützte Fertigung hat sich in unserem Konzept bewährt. Die Abutments sowie die Gerüste werden im

Labor modelliert (Abb. 26b), gescannt und als Datensatz ins Fertigungscenter (NobelBiocare) versandt. Nach wenigen Tagen kommt das gefräste Abutment postalisch zurück (Abb. 27). Das individuelle, industriell hergestellte Zirkon-Abutment konnte ohne viel Nacharbeit einprobiert werden.

Die gewünschte Verdrängung der Gingiva wurde in situ geprüft. Das leichte Gingivadefizit in regio 11 konnte mit dem Abutment egalisiert werden. Letztendlich wurde die „Präparationsgrenze“ intraoral an den Gingivasaum angepasst (Abb. 28). Das eingesetzte individuelle Abutment sollte ab diesem Zeitpunkt für den weiteren Behandlungsverlauf nicht mehr entfernt werden.

Folgende Vorgehensweise hat sich in unserer Praxis etabliert: Das Implantatabutment wird ab dem Zeitpunkt des Einsetzens zum „präparierten Zahnstumpf“. Es wird nicht mehr abgenommen, das weitere Behandlungsvorgehen unterscheidet sich nicht mehr vom natürlichen Zahn.

Es wurde ein neues Provisorium erstellt und der Patientin eingesetzt (Abb. 29).



Abb. 26a und b Für das optimale Emergenzprofil wurde das Modell so reduziert, dass die Form des Abutments die Verlängerung der Krone darstellt



Abb. 27 Das aus Zirkonoxid gefräste Abutment



Abb. 28 Im Mund wurde das leichte Gingivadefizit in regio 11 mit dem Abutment egalisiert



Abb. 29 Die Patienten wurde mit einer neuen provisorischen Krone aus der Praxis entlassen



Abb. 30 Acht Wochen später: Um einen ästhetischen Übergang vom Abutment zur Krone zu garantieren, wurde die definitive Präparationsgrenze noch etwas tiefer gelegt

>> Restaurative Phase – die Aluminiumoxidkrone

Acht Wochen später erfolgten die endgültige Präparation des Zirkonoxid-Abutments sowie die Abformung. Die „Präparationsgrenze“ wurde etwas tiefer gelegt, um einen ästhetischen Übergang zwischen Abutment und Aluminiumoxid-Krone

gewährleisten zu können (Abb. 30). Wie bereits das Implantat-abutment, wurde auch das Aluminiumoxid-Gerüst nach der CAD-Planung industriell gefertigt. Für das Praxis-beziehungsweise Laborteam hat sich dieses Vorgehen im Sinne der Zeit- und Kosteneffizienz bewährt. Die gesparte Zeit wird in die Patientenberatung sowie in ästhetische Details gelegt. Einen zu-



Abb. 31 Ein industriell gefertigtes Aluminiumoxid-Gerüst und Silikon Schlüssel für die keramische Verblendung



Abb. 32 Um interne Effekte gut steuern zu können, erfolgte zuerst ein Dentinbrand mit aufgebauten Mamelons



Abb. 33 Bei der Oberflächenbearbeitung dienten unter anderem die horizontalen Perikymatien des Nachbarzahnnes als Referenz



Abb. 34 Ein schwarz/weiß-Bild diente vor dem Glanzbrand der Beurteilung von Form und Kontur der Krone

sätzlichen Vorteil sehen wir darin, dass neben den Einsparungen für Material und Ausarbeitung auch ein Großteil an Schmutz und Staub im Labor entfällt. Ergänzt werden die gelieferten Gerüste im Labor lediglich um eine Keramikschiene. Dies verbessert die Lichtleitung zwischen Krone und Abutment im Bereich der Gingiva (Abb. 31).

Mit einem Schlüssel aus Silikon wurde beim Dentinauftrag die Länge der Inzisalkante überprüft (Abb. 32). Die internen Effekte lassen sich bei der Keramikschiene einfacher steuern, wenn zuerst ein Dentinbrand mit Effekten (Mamelons et cetera) gebrannt wird. Der benachbarte Schneidezahn war bereits mit einem Veneer versorgt und wies ein individuelles Farbspiel auf. Wir arbeiten intensiv mit Fotografien der Situation und mit manuell am Patienten erstellten Zeichnungen für den Schichtvorgang. Nach dem ersten Brand erfolgte die farbliche Prüfung und die Prüfung der inzisalen Länge. Über die Länge des Dentins wird die Transluzenz der Schneidekante gesteuert – ein weiterer wichtiger Punkt für das naturidentische Er-

scheinungsbild einer Frontzahnkrone. Auch dem Herausarbeiten der Lichtleisten und der Dreidimensionalität ist bei Frontzahnkronen viel Aufmerksamkeit zu widmen. Im Übergang zur künstlichen Zahnwurzel ist auf das notwendige Volumen zu achten, um den Verlauf des Gingivalsaumes dem Nachbarzahn anzugleichen. Nach der Ausarbeitung der Konturen stand die Oberfläche im Fokus. Hier waren die horizontalen Perikymatien nachzuvollziehen, die Oberfläche sollte dem Nachbarzahn angepasst werden (Abb. 33).

Vor dem Glanzbrand wurde ein schwarz-weiß-Bild erstellt, um die Form der Krone frei von farblichen Irritationen auf dem Modell beurteilen zu können (Abb. 34). Eine wichtige Rolle spielt der Grad des Oberflächenglanzes (Abb. 35). Nur wenn dieser stimmig ist, passt sich eine Einzelkrone unauffällig in das Gesamtsystem ein. Oft ist es notwendig feine Korrekturen direkt am Patienten vorzunehmen, um die letzten Anteile bis zur Perfektion zu erreichen (Abb. 36).



Abb. 35 Die fertige Krone auf dem Modell ...



Abb. 36 ... und direkt nach dem Einsetzen im Mund



Abb. 37 Unsere Patientin und wir waren mit der Adaption der Krone im Mund sehr zufrieden



Abb. 38 Abschlussröntgenbild

### >> Abschluss der Behandlung

Die Krone konnte ohne weitere Nachbearbeitung eingesetzt werden. Wir verwendeten hierfür einen selbstadhäsiven Kunststoff-Befestigungszement. Der Patientin konnte mit der Restauration ein ästhetisches Gesamterscheinungsbild gegeben werden (Abb. 37). Von der Extraktion des Zahnes bis zur Fertigstellung der Krone hatte die Patientin ein Jahr Geduld (Abb. 38). Wobei sie in dieser Zeit mit ihren provisorischen Versorgungsformen sehr zufrieden war und sich zu keinem Zeitpunkt ästhetisch unwohl fühlte.

### >> Fazit

Um mit minimalinvasiven Chirurgietechniken gute und stabile Langzeitergebnisse zu erzielen, ist die Planung der einzelnen Prozessschritte von hoher Bedeutung.

Der oft propagierte Teamgedanke ist für die Autoren die einzige Möglichkeit, in der implantologischen Therapie höchstästhetische Ergebnisse zu erzielen. Jeder Teampartner weiß um seine Aufgaben und seine Rolle im Gesamtprozess. Auch für das Vertrauen der Patienten spielt dies eine große Rolle, sind doch von ihnen zusätzlich zur zeitlich intensiven Phase auch der finanzielle Aufwand zu tragen. Speziell für die rot-weiß-Ästhetik sind vor beziehungsweise während der Implantation die Voraussetzungen für das spätere ästhetische Gesamterscheinungsbild zu schaffen. Eine der Planungserfordernisse ergibt sich aus den unterschiedlichen Dimensionen der natürlichen Zahnwurzel gegenüber dem Implantat. Entweder dient ein ausreichend dicker Knochen dem Schutz vor Rezessionen sowie der Stabilität des Weichgewebes. Oder ein entsprechend breites Band keratinisierter Gingiva um das Implantat ist die Grundlage für die Langzeitstabilität des periimplantären Interfaces.

Da randomisierte Studien aktuell noch nicht abgeschlossen sind, gibt es noch keine endgültige Behandlungsempfehlung oder Leitlinie. □

Beeinflussende Faktoren für ästhetische Harmonie einer Vollkeramikkrone auf Einzelzahnimplantat:

- konzeptionelles Vorgehen im Team Zahnarzt und Zahntechniker
- Backward Planning über den Weg des Mock-up
- Planung der einzelnen Prozessschritte und Abstimmung
- zielgerichtete Augmentation
- Weichgewebsmangement während der gesamten Behandlung
- provisorische Versorgungsform, die das Weichgewebemanagement unterstützt
- individuell hergestelltes Zirkonoxid-Abutment als Langzeitstütze für das Weichgewebe
- restaurative Versorgung mit natürlichem Erscheinungsbild, zum Beispiel aus individuell verblendetem Aluminiumoxid

Produktliste

Indikation	Name	Hersteller/Vertrieb
Implantatsystem Zirkonoxid-Aufbau Aluminiumoxid-Krone Knochenersatzmaterial Membran	NobelReplace Straight Groovy	Nobel Biocare
	NobelProcera	Nobel Biocare
	Nobel Procera	Nobel Biocare
	Geistlich Bio-Oss Spongiosa Granula	Geistlich Biomaterials
	Geistlich Bio-Gide, Periogeglättete resorbierbare Bilayer Membran	Geistlich Biomaterials
Nahtmaterial	Premilene 6/0 B.	Braun Melsungen AG
	Abformmaterial	DentsplyDetry
Provisorische Krone Keramikverblendung Befestigungszement	Luxatemp	DMG
	VM 7	Vita Zahnfabrik
	G-Cem	GC Europe

Zur Person



Drs. Richard Kleinsman (1962) studierte an der Universität Utrecht, Niederlande, Zahnheilkunde. Zunächst war er in einer Zahnarztpraxis in Düsseldorf tätig. 1992 eröffnete er mit seinem Bruder die erste eigene Praxis in Bocholt. Richard Kleinsman ist auf die ästhetische Zahnheilkunde spezialisiert. Er ist bekannt als Referent auf diversen internationalen Kongressen sowie Autor einiger Publikationen zum Thema der ästhetisch-rekonstruktiven Zahnheilkunde.

Drs. Albertus Kleinsman (1964) studierte an der Universität Nijmegen, Niederlande, Zahnmedizin. Zunächst war er in einer Zahnarztpraxis in Düsseldorf tätig. 1992 eröffnete er mit seinem Bruder die erste eigene Praxis in Bocholt. 2002 entstand das Kleinsman Dental Center. Albertus Kleinsman ist auf die ästhetische Zahnheilkunde spezialisiert. Er ist bekannt als Referent auf diversen internationalen Kongressen sowie Autor einiger Publikationen zum Thema der ästhetisch-rekonstruktiven Zahnheilkunde.



Dr. Babak Varzideh (1977) studierte Zahnmedizin in den Jahren 1998 bis 2004 an der Universität Münster und promovierte 2005 mit Magna cum laude. Seit 2005 ist er in der Praxis Kleinsman tätig, erst als angestellter Zahnarzt und seit dem Jahr 2009 als Praxisteilhaber. Er hat sich auf die ästhetische Zahnheilkunde spezialisiert mit besonderen Augenmerk der Beachtung funktions-therapeutische Problematiken. Dr. Varzideh ist als Autor von Publikationen und als Referent auf internationalen Kongressen tätig.

Ztm. Ludger Schlütter (1958) war nach seiner Ausbildung als Zahntechniker (1982) in diversen Laboratorien tätig und spezialisierte sich mehr und mehr auf den ästhetischen Frontzahnersatz. Zahlreiche Fort- und Weiterbildungen in diesem Bereich mehrten sein Wissen und Können. Seit 1997 arbeitet er mit den Brüdern Kleinsman zusammen und ist Mitinhaber des Labors Kleinsman & Partner. Ludger Schlütter hält viele Vorträge und gibt Workshops zu seinem Spezialgebiet, der ästhetischen Zahnheilkunde. Außerdem publizierte er diverse Artikel in Fachzeitschriften (Zahnmedizin, Zahntechnik).



Kontaktadresse

Kleinsman Dental Center · Casinowall 1-3 · 46399 Bocholt · [www.kleinsman.de](http://www.kleinsman.de)

Media Fuchstal • © Copyright 2016 Teamwork Media Fuchstal • © Copyright 2016

Moderne Ästhetik mit CreaColor: Geschichte, Einsatz und Anwendung

# KREATIVE FARBEN

Ein Beitrag von Ztm. Sascha Hein, Perth/Australien

„Warum in die Ferne schweifen, wenn das Gute liegt so nah!“ Dieser Sinnspruch lässt sich hervorragend auf die Kernaussage dieses Fachbeitrags anwenden, denn der Oral Designer Sascha Hein demonstriert anhand der Lösung dreier Fälle eindrucklich, was mit der bereits tot geglaubten Maltechnik alles möglich ist. In Kombination mit anderen Schichttechniken sind Restaurationen möglich, die vom Original nicht mehr zu unterscheiden sind. Also: warum umständliche, neue Wege wählen, wenn es oft die alten, neuen Techniken sind, die beeindruckende Ergebnisse ermöglichen.

Indizes: Ästhetik, Keramikmalfarben, Metallkeramik, Verblendkeramik, Zirkonoxid

Obwohl ihr Einsatz einst verpönt war, gehören moderne Keramikmalfarben heute zu den „Smart Materials“. Sie sind vielseitig einsetzbar und gewährleisten trotz geringer Anstrengung große Wirkung. Ursprünglich wurden Keramikmalfarben lediglich zum äußeren Akzentuieren eingesetzt, doch heute erlauben sie erheblich mehr und machen es uns so etwas einfacher, im Laboralltag natürlich wirkende Restaurationen zu erzielen.

## >> Geschichte

Es ist nun schon 23 Jahre her, seit das mittlerweile legendäre Creation Verblendkeramiksystem aus dem Hause *Willi Geller* vorgestellt wurde. Damals setzte das Keramiksystem des Maestros aus Zürich Maßstäbe in Punkto Ästhetik, die bis heute ihre Kreise ziehen. Nicht umsonst schichten manche der berühmtesten Kollegen aus aller Welt jeden Tag mit diesem anspruchsvollen Keramiksystem für Profis.

Neu waren 1988 nicht nur die von *Willi Geller* erfundenen Opakdentine, sondern auch die zwei zum System gehörenden Malfarben- und Modifikatorensortimente MakeUp und InNova (Abb. 1 und 2). *Willi Geller* zeigte nicht nur Mut zur natürlichen Ästhetik, sondern auch zur logischen Systematik. Zum ersten Mal waren die Pigmente nicht nur nach rein farblichen Attributen, sondern auch nach ihren markierenden oder lasierenden Eigenschaften (MuM/MuL) geordnet. Ein besonderes Highlight war und ist bis heute das legendäre InNova Modifikatorensortiment, das neben seinen Farbtönen besonders durch seine Fluoreszenz besticht. Für viel Aufregung und Kontroversen

sorgte damals in der Dentalwelt die Tatsache, dass InNova gänzlich für das Beimischen beziehungsweise Einwaschen in die feuchte Keramik konzipiert war. Weiterentwicklungen führten Mitte der 1990-er Jahre zur Einführung des MakeUp Instant Systems, das schnell auflösende Eigenschaften aufweist – ähnlich dem Instantkaffee. Diese Eigenschaften sorgen dafür, dass die Malfarben in die Keramik hinein diffundieren, anstatt nur auf der Oberfläche zu „kleben“.

Aufgrund der regelrechten Explosion an Materialien in den vergangenen zehn Jahren wuchs jedoch der Wunsch der Anwender nach mehr Einfachheit durch Flexibilität. Dies wurde nun durch den Einsatz moderner Technologien möglich.

## >> Neo heißt Neu!

In einer Zeit, in der manch ein Hersteller versucht, durch seine Produktverpackung zu überzeugen, konzentriert man sich bei *Willi Geller* Creation eher auf den Inhalt. Obwohl, der ästhetisch veranlagte Zahntechniker dies zugeben muss, dass CreaColor in einer schlichten, jedoch sehr sexy aussehenden Verpackung geliefert wird (Abb. 3). Hauptbestandteil sind die beiden MakeUp Neo und InNova Neo Sortimente (Abb. 4). Beide Systeme bestehen aus den gängigsten Farbtönen ihrer bewerteten Vorgänger und weisen die üblichen Eigenschaften auf. Mit einem Unterschied: Sie sind nun niedrigschmelzend und können über den gesamten WAK-Bereich aller gängigen Verblendmassen und Gerüstkeramiken angewendet werden, von der Voll- bis zur Metallkeramik.

Abb. 1 und 2  
 Geburt einer Legende:  
 Bei der Einführung der InNova Modifikatoren und den MakeUp Malfarben zeigte man 1988 nicht nur Mut zur natürlichen Ästhetik, sondern auch zur logischen Systematik. Zum ersten Mal waren die Pigmente nicht nur nach rein farblichen Attributen, sondern auch nach ihren markierenden oder lasierenden Eigenschaften (MuM/MuL) geordnet. Ein besonderes Highlight war und ist bis heute das legendäre InNova Modifikatorensortiment, das neben seinen Farbtönen besonders durch seine Fluoreszenz besticht



Abb. 3 und 4  
 Das neue CreaColor Kit setzt sich aus den MakeUp Neo Malfarben und den InNova Neo Modifikatoren zusammen, die nun niedragschmelzend und somit breit einsetzbar sind – von der Voll- bis zur Metallkeramik. Funktionalität auch bei der Verpackung: Kleine Magnete sorgen für eine selbstschließende CreaColor Box



Abb. 5  
 Kleine Helfer erleichtern das Leben: die handliche Aqualine Malfarbenpalette ist klein, jedoch reich gefächert



>> Externe Anwendung von MakeUp Neo

Eine der gängigsten Indikation um die neuen CreaColor Malfarben anzuwenden, ist das farbliche Gestalten von gepressten Restaurationen. Kleine Helfer machen das Leben dabei leichter,

wie zum Beispiel eine handliche, jedoch reich gefächerte Malfarbenpalette (Abb. 5). Nach dem Aufwachsen der Restaurationen, was gemäß bekannter Vorgehensweisen von statten geht (Abb.6), sowie dem Pressen, werden zuerst die Fissuren und anschließend der Körperbereich der Lithium-Disilikat-Restau-



Abb. 6  
Eine der gängigsten Indikationen für die Anwendung der neuen CreaColor Malfarben ist das farbliche gestalten von gepressten Restaurationen



Abb. 7 und 8  
Nach dem Pressen werden die Lithium-Disilikat-Restaurationen zuerst in den Fissuren und anschließend im Körperbereich bemalt, um den Grundfarbton sowie das Grundchroma zu unterstützen



Abb. 9 Die 17 fluoreszierenden, lasierenden MakeUp Neo Malfarben decken einen breiten Temperaturbereich ab. Sie können je nach Bedarf von 760 bis 900° C gebrannt werden

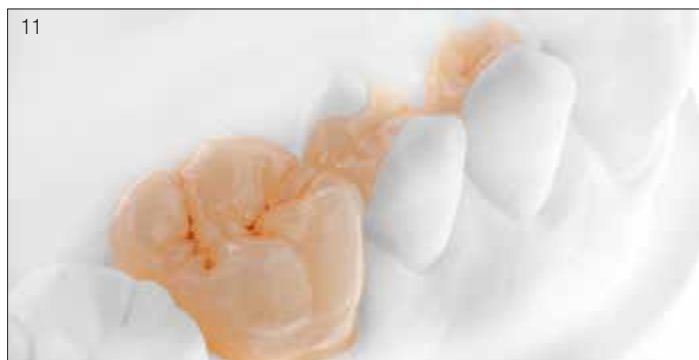


Abb. 10 und 11  
Nach nur einem weiteren Glasurbrand weisen die gepressten Lithium-Disilikat-Restaurationen einen gleichmäßigen seidenmatten Glanz auf

rationen angemalt, um den Grundfarbton sowie das Grundchroma zu unterstützen (Abb. 7 und 8). Die 17 fluoreszierenden, lasierenden MakeUp Neo Malfarben decken einen breiten Temperaturbereich ab. Sie können je nach Bedarf von 760 bis 900°C gebrannt werden (Abb. 9). Nach nur einem weiteren

Glasurbrand weisen die gepressten Lithium-Disilikat-Restaurationen einen gleichmäßigen, seidenmatten Glanz auf (Abb. 10 und 11). Nach dem Ätzen der Klebeflächen und Reinigen der gesamten Restauration, können sie in die Praxis geliefert werden (Abb. 12).





Abb. 12 Die geätzten und gereinigten Restauration sind bereit zum Einsetzen



Abb. 13 und 14 Die InNova Neo Modifikatoren können nun in der Vollkeramik sowie in der klassischen Metallkeramik angewendet werden. Im vorliegenden klinischen Fall sollte der Zahn 11 metallkeramisch versorgt werden

### >> Aesthetics Now! Interne Anwendung von InNova Neo

Die InNova Neo Modifikatoren können auch für die Voll- und klassische Metallkeramik angewendet werden. Im nachfolgend geschilderten klinischen Fall sollte der Zahn 11 metallkeramisch versorgt werden (Abb. 13 und 14). So individuell wie das zu erzielende Resultat, müssen auch die Instrumente sein. Um eine genaue Führung zu erlauben, sollten sie gezielt auf den Anwender zugeschnitten, klein und leicht sein (Abb. 15). Der zunächst vollanatomisch geschichtete Dentinkern wird mithilfe

von Löschpapier angetrocknet (Abb. 16). Löschpapier hat die Eigenschaft, die in der Keramik befindliche Flüssigkeit (Restfeuchte) langsam zu absorbieren. Dadurch wird verhindert, dass sich die verschiedenen Keramik- und Malfarbschichten vermischen. Letztlich wird durch das Absaugen mit Löschpapier ein natürliches Aussehen der Schichtung unterstützt. Die Keramik sollte vor dem An- und Auflegen weiterer Keramik nicht zu trocken sein. Damit die Keramik mit den Instrumenten bearbeitet werden kann, sollte ein Minimum an Feuchtigkeit in der Keramik verbleiben (Abb. 17). Um die hellen, fluoreszie-



Abb. 15 So individuell wie das zu erzielende Resultat müssen auch die Instrumente sein. Sie sollten gezielt auf den Anwender zugeschnitten so wie klein und leicht sein, um exakt geführt werden zu können. Die Stiele des hier abgebildeten Instrumentariums bestehen aus japanischem Balsaholz und sind federleicht



Abb. 16 Der zuerst vollanatomisch geschichtete Dentinkern wird mithilfe von Löschpapier angetrocknet. Löschpapier absorbiert die Feuchtigkeit langsam aus der Keramik, wodurch ein Vermischen der verschiedenen Schichten durch die ansonsten zu hohe Saugkraft verhindert und ein natürliches Aussehen der Schichtung unterstützt wird



Abb. 17 Die Keramik sollte für das Cut-back jedoch nicht zu trocken sein. Ein Minimum an Feuchtigkeit sollte in der Keramik verbleiben

renden Imbrikationsbänder\* am Hals zu imitieren, werden zunächst mit einer „Adlerkralle“ streifenförmige Portionen aus dem Dentin herausgekratzt und anschließend mit einer feuchten Mischung aus Bleachdentin BDA und InNova Neo 9 (weiß) wieder aufgefüllt. Damit der damit gewonnene Effekt nicht zu stark zur Wirkung kommt, ist es wichtig, diesen Schritt in diesem frühen Stadium der Schichtung durchzuführen. Somit haben wir noch genug Platz für das Übersichten mit Schmelz und Dentinmassen, die die Wirkung gezielt abbremsen (Abb. 18).

Im nächsten, wichtigen Schritt wird die inzisale Transluzenz des natürlichen Zahnes definiert (Abb. 19). Hierfür hat sich die 25 Jahre alte Technik des inzisalen Tellers nach *Willi Geller* bewährt. Dieser Teller besteht aus Schmelz- und Transpamassen und bildet die Grundlage für die inzisale Charakteristik (Abb. 20). Um möglichst naturgetreue, dreidimensionale Mamelons zu erzielen, wird die Technik nach *Ulrich Werder* angewandt.

Hierbei wird der Inzisalteller von palatinal dreimal gewölbt, sodass eine unregelmäßige Unterlage für die Mamelons bereitgestellt werden kann (Abb. 21 und 22). Nun wird eine individuelle Mischung aus MakeIn und Schneide mit InNova Neo 2 (Rose) angereichert und auf den Inzisalteller aufgetragen. Die Spitzen der Mamelons werden zusätzlich mit MakeUp Neo F5 (Flamingo) individualisiert (Abb. 24). Nach dem Übersichten mit Schmelz und Transpamassen (Abb. 25) geht es an die Imitation der dreidimensionalen Schmelzspünge, wie man sie in der Natur finden kann (Abb. 26). Hierfür bietet sich die Knife-Technik an. Bei dieser sehr effektiven Technik wird InNova Neo Crackliner auf die Messerklinge aufgetragen und die so präparierte Klinge durch die feuchte Keramik gezogen – am besten in einem leichten Winkel (Abb. 27). Ein wichtiges Merkmal dieses speziellen Patientenfalls ist die labiale Schmelzhypoplasie\*\*, die in der Vertiefung dunkel verfärbt ist. Um diese nachzuahmen, wird daher mit der Messerspitze eine Grube

\* Imbrikationsbänder oder Streifenrippen: ein Begriff aus der Paläontologie

\*\* Schmelzhypoplasie: Unterentwicklung des Zahnschmelzes

Abb. 18  
Um die hellen, fluoreszierenden Imbrikationsbänder am Hals zu imitieren, werden zuerst mit der Adlerkralle streifenförmige Portionen aus dem Dentin herausgekratzt und anschließend mit einer feuchten Mischung aus Bleachdentin BDA und InNova Neo 9 (weiß) aufgefüllt



Abb. 19  
Der nächste wichtige Schritt ist die Definition der inzisalen Transluzenz des natürlichen Zahns

Abb. 20  
Hierfür hat sich seit 25 Jahren die Technik des inzisalen Tellers nach Geller bewährt. Er besteht aus Schmelz- und Transmassen und bildet die Grundlage für die inzisale Charakteristik



Abb. 21 und 22  
Um möglichst naturgetreue, dreidimensionale Mamelons zu erzielen, wird die Technik nach Ulrich Werder angewendet. Hierbei wird der Inzisalteller von palatinal dreimal gewölbt und dadurch eine unregelmäßige Unterlage für die Mamelons geschaffen

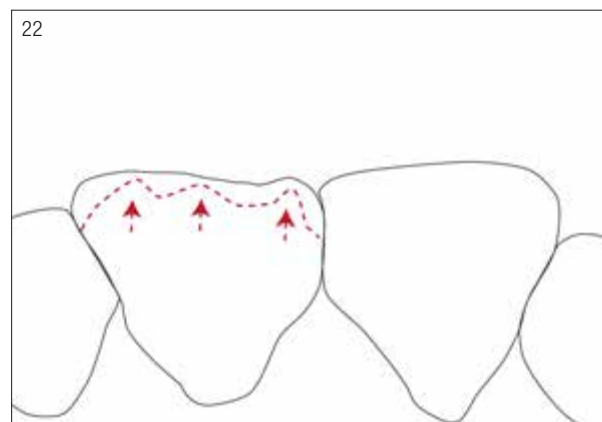


Abb. 23 Eine individuelle Mischung aus Makeln und Schneide wird mit InNova Neo 2 (Rose) angereichert und auf den Inzisalteller aufgetragen



Abb. 24 Die Spitzen der Mamelons werden zusätzlich mit MakeUp Neo F5 (Flamingo) individualisiert



Abb. 25 Nun wird der gesamte Zahnkörper mit Schmelz- und Transmassen überschichtet



Abb. 26 Nach dem Überschichten mit Schmelz- und Transpamassen werden die dreidimensionalen Schmelzsprünge – wie sie das natürliche Vorbild bietet – in Angriff genommen



Abb. 27 Hierfür bietet sich die Knife-Technik an. Bei dieser sehr effektiven Technik wird InNova Neo Crackliner auf die Messerklinge aufgetragen und die Klinge (am besten in einem leichten Winkel) anschließend durch die feuchte Keramik gezogen

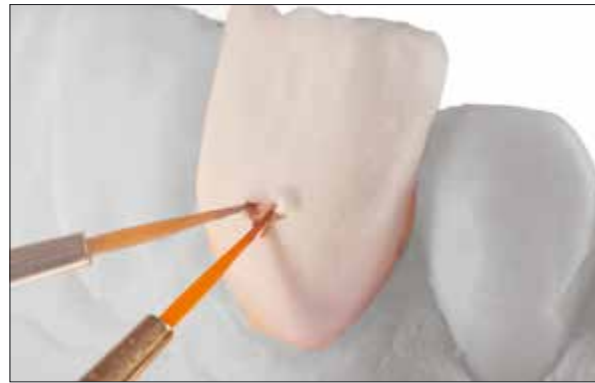


Abb. 28 und 29 Ein wichtiges Merkmal dieses speziellen Falles ist die labiale Schmelzhypoplasie, die in der Vertiefung dunkel verfärbt ist. Zur Imitation wird mit der Messerspitze eine Grube in die feuchte Keramik gestochen und mit MakeUp Neo F8 (medium braun) aufgefüllt



Abb. 30 Nach dem Brennen wird die Kontur und Textur gemäß der japanischen Vorgehensweise gestaltet



Abb. 31 Die Restauration wird bereits vor dem Glanzbrand bis zum gewünschten Glanzgrad poliert



Abb. 32 bis 34 Aufgrund der niedrighmelzenden Eigenschaften der MakeUp Neo Malfarben können die letzten farblichen Oberflächencharakterisierungen gemäß der gesammelten fotografischen Daten bei einer geringen Temperatur durchgeführt werden, ohne den exakten Glanzgrad der Oberfläche zu beeinflussen



Abb. 35  
Diese Vorgehensweise erlaubt es, einen gezielten individuellen Look zu erreichen. Sowohl auf dem Model ...

Abb. 36 und 37  
... wie auch im Mund



Abb. 38 und 39  
Im zweiten klinischen Fall soll der Einsatz der CreaColor Malfarben demonstriert werden. Aufgrund des hohen Helligkeitswertes sollte der Zahn 21 mit einer zirkonoxidbasierten Restauration versorgt werden



in die feuchte Keramik gestochen (Abb. 28) und mit MakeUp Neo F8 (medium Braun) aufgefüllt (Abb. 29). Nach dem Brennen wird die Zahnkontur sowie die Textur gemäß der japanischen Vorgehensweise gestaltet (Abb. 30). Der gewünschte Glanzgrad der Restauration wird durch Polieren bereits vor dem Glanzbrand eingestellt (Abb. 31). Da die MakeUp Neo Malfarben niedrigschmelzend sind, können die letzten farblichen Oberflächencharakterisierungen gemäß der fotografisch gesammelten Daten bei einer geringen Temperatur durchgeführt werden, ohne den eingestellten Glanzgrad der Oberfläche zu

beeinflussen (Abb. 32 bis 34). Diese Vorgehensweise erlaubt es uns, einen gezielten individuellen Look zu erreichen: auf dem Model (Abb. 35) wie auch im Mund (Abb. 36 und 37).

#### >> Einsatz auf Zirkonoxid-Gerüsten

Im zweiten klinischen Fall soll der Einsatz der CreaColor Malfarben exemplarisch vorgeführt werden. Aufgrund des hohen Helligkeitswertes sollte der Zahn 21 mit einer zirkonoxidbasierten vollkeramischen Restauration versorgt werden (Abb. 38 und 39).

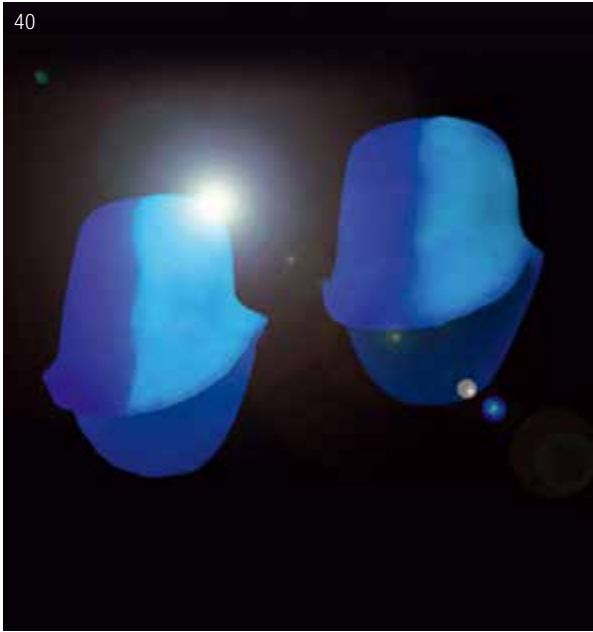


Abb. 40 Neu im CreaColor System ist auch der glasklare Zirkonliner Frameshade Neutral. Dieser schafft eine starke Fluoreszenz und sichert den Verbund zwischen Verblendkeramik und Zirkonoxid-Gerüst



Abb. 41 und 42 Frameshade Neutral (NT) kann auf weißen wie auf eingefärbten Zirkonoxid-Gerüsten verwendet werden



Abb. 43 Nach dem Aufbrennen des Frameshade NT sollte das Gerüst außen leicht angestrahlt werden, um einen guten Verbund zur Verblendkeramik zu schaffen

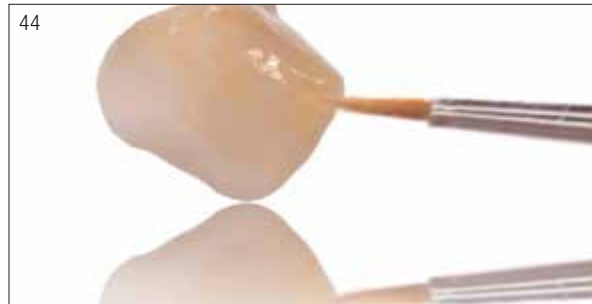


Abb. 44 Um dem exakten Farbton noch näher zu kommen, kann die Grundfarbe des Gerüsts zusätzlich mit MakeUp Neo oder InNova Neo charakterisiert werden

Hierfür ist eine Neuheit im CreaColor System gut geeignet: der glasklare Zirkonliner Frameshade Neutral (NT). Seine Aufgabe ist es, starke Fluoreszenz (Abb. 40) sowie einen sicheren Verbund zwischen der Verblendkeramik und dem Zirkonoxid-Gerüst zu schaffen. Ein Abheben der Keramik während des ersten Brands wird dadurch zuverlässig verhindert. Der glasklare Liner kann auf weißen wie auf eingefärbten Zirkonoxid-Gerüsten verwendet werden (Abb. 41 und 42). Nach dem Aufbrennen des Frameshade NT sollte das Gerüst leicht angestrahlt werden, um die Oberfläche zu vergrößern und dadurch einen guten Verbund zur Verblendkeramik zu schaffen (Abb. 43). Um dem exakten Farbton noch näher zu kommen, kann die Grundfarbe des Zirkonoxid-Gerüsts entweder mit MakeUp Neo oder InNova Neo charakterisiert werden (Abb. 44). Bei der Schichtung auf Zirkonoxid wird analog zur bereits beschriebenen Vorgehensweise bei der Metallkeramik vorgegangen. Oft findet man in natürlichen Frontzähnen eine grau fluoreszierende Zone

knapp oberhalb der labialen Mitte (Abb. 45). Dieser wichtige Bereich lässt sich in der Schichtung durch das Einschweben von InNova Neo Illusion imitieren. Wie auch der Vorgänger aus dem MakeUp Sortiment besteht der Nachfolger aus einem hoch fluoreszierenden, komplexen Grau (Abb. 46 und 47). Natürliche Mamelons besitzen ein intensives Chroma sowie eine hohe Fluoreszenz (Abb. 48). Diese lassen sich ebenfalls durch gezieltes Aufwaschen mit MakeUp Neo gestalten (Abb. 49 und 50).

Genaueste Charakteristika lassen sich weiterhin mithilfe der Envelope-Technik nach *Michel Magne* erzielen. Hierbei wird die Restauration nach dem ersten Brand inzisal zurück geschliffen (Abb. 51) und anschließend präzise bemalt und mehrmals zwischengebrannt (Abb. 52 und 53). Sobald die inzisalen Details dem Vorbild entsprechen, werden sie mit Schmelz- und Transpamassen überschichtet (Abb. 54) und fertig gestellt (Abb. 55). Die Envelope-Technik stellt eine moderne und ver-



Abb. 45 Oft findet man in natürlichen Frontzähnen eine grau fluoreszierende Zone knapp oberhalb der labialen Mitte



46



47



48

Abb. 46 und 47 Dieser wichtige Bereich lässt sich in der Schichtung durch das Einschwemmen von InNova Neo Illusion imitieren. Wie auch schon die originale Illusion aus dem MakeUp Sortiment besteht auch InNova Neo Illusion aus einem hoch fluoreszierenden, komplexen Grau

Abb. 48 Natürliche Mamelons weisen ein intensives Chroma und eine hohe Fluoreszenz auf



49



50

Abb. 49 und 50 Sowohl Chroma wie auch Fluoreszenz lassen sich ebenfalls durch gezieltes Aufwaschen mit MakeUp Neo gestalten



51

Abb. 51 Genaueste Charakteristiken lassen sich weiterhin mithilfe der Envelope-Technik nach Michel Magne erzielen. Hierbei wird die Restauration nach dem ersten Brand inzisal zurück geschliffen



Abb. 52 und 53 Anschließend wird der reduzierte Kern präzise bemalt und mehrmals zwischen gebrannt



Abb. 54 Erst wenn die inzisalen Details dem natürlichen Vorbild so genau wie möglich entsprechen, werden sie mit Schmelz- und Transpamassen überschichtet

Abb. 55 Die fertige Restauration auf dem Model: Finalisiert.



Abb. 56 und 57 Die Envelope-Technik stellt eine moderne und verlässliche Methode dar, um im kombinierten Zusammenspiel von CreaoColor und klassischer Schichttechnik ein ästhetisch präzises Ergebnis zu erzielen

lässliche Methode dar, um im kombinierten Zusammenspiel von CreaColor und der klassischen Schichttechnik ein ästhetisch präzises Ergebnis zu erzielen (Abb. 56 und 57).

>> Zusammenfassung

Altbewährte Methoden, die oftmals mit der Zeit aus der Mode gekommen sind, stehen heute aufgrund von Paradigmenwech-

sel sowie der kontinuierlichen Weiterentwicklung wieder im dentalen Rampenlicht. Der Gebrauch von Keramikmal Farben – einst als eine Form des „Betrugs“ betrachtet – bildet da keine Ausnahme. In diese Liste der Renaissance-Techniken reihen sich das Kopierfräsen (Celay), die Platinfolientechnik und neuerdings auch die fast schon in Vergessenheit geratene direkt verschraubte Implantatkrone (Abb. 58 bis 60). Neu ist alt, aber eben besser! □



Abb. 58  
Viele altbewährte Methoden, die mit der Zeit aus der Mode geraten sind, stehen heute wieder im dentalen Rampenlicht. Keramikmalfarben, deren Gebrauch einst als eine Art „Betrügen“ betrachtet wurden, sind heute wieder genauso modern wie die klassische okklusal verschraubte Implantatkrone



Abb. 59 und 60  
Mit CreaColor individualisierte Implantatkrone auf Zahn 11 in situ



**Produktliste**

Indikation	Name	Hersteller/Vertrieb
Anmischplatte	Aqualine Professional	Willi Geller Creation/AmannGirrbach
Computer	Mac Pro	Apple
Einbettmasse	Fujivest Platinum	GC Europe
Kamerasystem		
- Body	EOS 5D MkIII	Canon USA
- Blitz	Auto Duo Flash	Novoflex
- Objektiv	Apo Macro Elmarit-R	Leica
Keramikofen	Austromat 424 Oral Design Edition	Dekema
Legierung	V 92	Cendres+Métaux
Malfarbenpalette	Aqualine	Willi Geller Creation/AmannGirrbach
Malfarben und Modifikatoren	CreaColor, MakeUp Neo, InNova Neo	Willi Geller Creation/AmannGirrbach
Modellgips	Fujirock Pearl White	GC Europe
Modellierwachs	Fräswachs nach Hans-Jürgen Stecher	Stecher Zahntechnik
Musik	Bonobo, „Black Sands“	Ninja Tune
Presskeramik	IPS e.max press	Ivoclar Vivadent
Presskeramikofen	Austromat 654 Press-i-dent	Dekema
Verblendkeramik	Creation CC und Zi-F	Willi Geller Creation/AmannGirrbach
Zirkonoxid	Lava	3M ESPE

**Zur Person**

Sascha Hein lebt und arbeitet in Perth, West Australien.



**Kontaktadresse**

Ztm. Sascha Hein  
Oral Aesthetics Perth  
Unit 6, 5 Rockingham Road,  
Hamilton Hill  
Western Australia 6163  
[www.oral-design.com.au](http://www.oral-design.com.au)

Ablaufprotokoll in der Implantatprothetik

# (M)EIN WEG IN DER IMPLANTATPROTHETIK

16. Teil einer Beitragsserie von Ztm. Frank Bartsch, Aalen/Deutschland

Nachdem Frank Bartsch im vorherigen Teil die Anfertigung eines individuellen Brenngutträgers sowie die keramische Verblendung des Oberkiefergerüsts beschrieben hat, wechseln wir im vorliegenden 16. Teil den Kiefer und wenden uns der Anfertigung des individuellen Riegelkastens im Unterkiefer zu.

Indizes: Angussfähige Legierung, Funktionselement, Galvanostruktur, Riegelblatt, Riegelkasten, Rocatec-System, Snap-Element, Tertiärgerüst

Im vorhergehenden 15. Teil beschrieb der Autor, wie das Oberkiefer-Gerüst aus einer hochgoldhaltigen Aufbrennlegierung für die keramische Verblendung vorbereitet wurde. Um die in allen vorangegangenen Beiträgen erarbeitete Präzision auch noch nach dem Brennen erhalten zu können, arbeitet *Ztm. Frank Bartsch* mit einem individuell angefertigten Brenngutträger, der während der Brände für eine optimale Abstützung des Gerüsts sorgt. Die Brennergebnisse können in der ROT & WEISS Ausgabe 6/11 in Augenschein genommen werden.

## >> Die Herstellung des Riegelkastens im UK

Das Riegelgehäuse dient der exakten Führung des Riegelblattes – von der maximalen Öffnungs- bis zur Schließposition.

Zudem verhindert es die Bewegung über die maximale Öffnungsposition hinaus, wodurch ein Verlust des Riegelblattes vermieden wird.

Die Öffnungs- und Schließposition wird zusätzlich über ein Snap-Element gesichert, welches das Handling des Riegels erleichtert und eine unbeabsichtigte Öffnung verhindert.

Es ist eine Führung des Riegels in der Galvanostruktur anzustreben, da diese eine entsprechend exakte Passung aufweist. Dieser Forderung konnte jedoch aufgrund des geringen Platzangebotes nicht nachgekommen werden. Stattdessen wird der Riegelkasten gusstechnisch hergestellt und mit der Galvanostruktur verklebt.



Abb. 463 und 464 Grundsätzlich wäre aufgrund der perfekten Passung eine Führung des Riegels in der Galvanostruktur anzustreben. Aufgrund des geringen Platzangebotes wird der Riegelkasten allerdings gusstechnisch hergestellt und mit der Galvanostruktur verklebt – als Snap-Element wird das MiniPressoMatic der Firma Metalor Dental verwendet. Dieses setzt sich aus dem Gehäuse, der Verschlusschraube, dem Druckbolzen sowie der Feder zusammen (v.li.)



Abb. 465  
 Das Gehäuse des Snap-Elements besteht aus einer angussfähigen Legierung. Das MiniPressoMatic-Gehäuse wird an der gewünschten Position des zukünftigen Riegelkastens einpolymerisiert. Das gefederte Snap-Element sichert das Riegelblatt später in den gewünschten Positionen „geöffnet“ und „geschlossen“



Abb. 466 und 467  
 Um später eine sichere Verklebung zu gewährleisten, muss das Riegelgehäuse die Galvanostruktur ausreichend umfassen

Für das Snap-Element wird das MiniPressoMatic verwendet (Abb. 463), in der Abbildung 464 sind die Einzelteile zu sehen, aus denen dieses Funktionselement besteht. Von links nach rechts sind dies das Gehäuse, die Verschlusschraube, der Druckbolzen sowie die Feder.

Das Gehäuse besteht aus der Novostil-Legierung und ist angussfähig. Die federnde Lagerung des Druckbolzens ermöglicht eine Sicherung des Riegelblattes in den gewünschten Positionen. Als Grundlage für die Modellation dient eine dünne Schicht Modellierkunststoff, in die das MiniPressoMatic Gehäuse an der gewünschten Position einpolymerisiert wird (Abb. 465).

Das Riegelgehäuse muss die Galvanostruktur ausreichend umfassen, um später eine sichere Verklebung zu gewährleisten (Abb. 466 und 467).

Die Wachmodellation beschränkt sich in erster Linie auf das Vervollständigen der Seitenflächen sowie der basalen Auflageflächen unter dem Riegel. Im Fräsgerät werden die Seitenflächen mit einer 0°-Fräsung versehen. Dadurch stellen wir die problemlose Anfertigung des Tertiärgerüsts beziehungsweise der Ersatzzähne sicher (Abb. 468 und 469).

Den gewissenhaften Vorarbeiten ist es zu verdanken, dass das Riegelblatt nun problemlos am Haltestift gelöst (Abb. 470) und entfernt werden kann (Abb. 471).



Abb. 468 und 469 Mit Wachs werden im Wesentlichen die Seitenflächen sowie die basalen Auflageflächen unter dem Riegel vervollständigt. Im Fräsgerät werden die Seitenflächen mit einer 0°-Fräsung versehen, wodurch eine problemlose Passung des Tertiärgerüsts beziehungsweise der Ersatzzähne über dem Sekundärgerüst sichergestellt wird

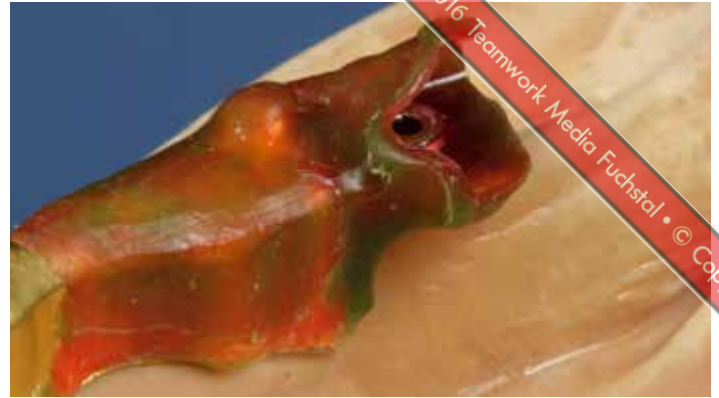


Abb. 470 und 471 All unseren gewissenhaften Vorarbeiten ist es zu verdanken, dass das Riegelblatt nun problemlos gelöst und entfernt werden kann



Abb. 472 bis 475 Noch eine letzte Kontrolle der Basalflächen und die Riegelkästen können gusstechnisch in Metall (hochgoldhaltige Legierung) umgesetzt werden



Abb. 476 bis 479 Nach dem Ausbetten, Abstrahlen und Absäuern werden die Riegelblätter mithilfe eines wasserlöslichen Filzstifts in den Kasten eingepasst. Hierzu bestreicht man den gesamten aktiven Teil des Riegelblatts und führt dieses vorsichtig in den Riegelkasten. Störstellen im Kasten werden dadurch präzise sichtbar gemacht und können entsprechend gezielt entfernt werden

Nach der Kontrolle der Basalflächen (Abb. 472 und 473) erfolgt die gusstechnische Umsetzung der Riegelkästen in eine hochgoldhaltige Legierung (Abb. 474 und 475). Nach dem Ausbetten, Abstrahlen und Absäuern werden die Riegelblätter in den Kasten eingepasst. Hierzu wird das Riegelblatt mit einem wasserlöslichen Filzstift bestrichen und vorsichtig in das Gehäuse geschoben/der Sitz kontrolliert (Abb. 476). Die dabei auftretenden Störstellen, also die Stellen, die ein reibungs-/widerstandsloses Gleiten des Riegelblattes im Kasten stören – und somit eine Passungskongruenz verhindern – lassen sich auf diese Weise problemlos und schnell lokalisieren und somit gezielt beseitigen (Abb. 477).

Nach geringfügigen Korrekturen wurde eine zufrieden stellende Passung erreicht (Abb. 478 und 479).

Nun wird der Riegelkasten auf die Galvanostruktur auf-  
gepasst. Hierfür kommt ein Okklusionsspray zur Anwendung

(Abb. 480 und 481). Wenn ein zügiges Aufpassen gefordert ist, bevorzugt der Autor Okklusionssprays. Wasserlösliche Filzstifte dagegen gewährleisten eine höhere Genauigkeit beim Aufspüren geringster Störstellen.

Im nächsten Arbeitsschritt wird das Galvanogerüst mit dem Riegelkasten verklebt. Hierfür müssen beide Metallteile an den Klebeflächen entsprechend konditioniert werden. Es hat sich bewährt, das Galvanogerüst vor dem Abstrahlen auf den Steg aufzusetzen (Abb. 482), da somit einer Verformung durch die kinetische Energie des Strahlgutes entgegengewirkt werden kann. Zudem verhindert man dadurch, dass die Innenflächen beschädigt werden. Zur Fixierung auf dem Steg dienen Duplikate der Riegelblätter, wodurch wiederum die Originale geschont werden (Abb. 483).

Zur Steigerung der Verbundfestigkeit der Klebeverbindung werden die Klebeflächen mit dem Rocatec System silanisiert.

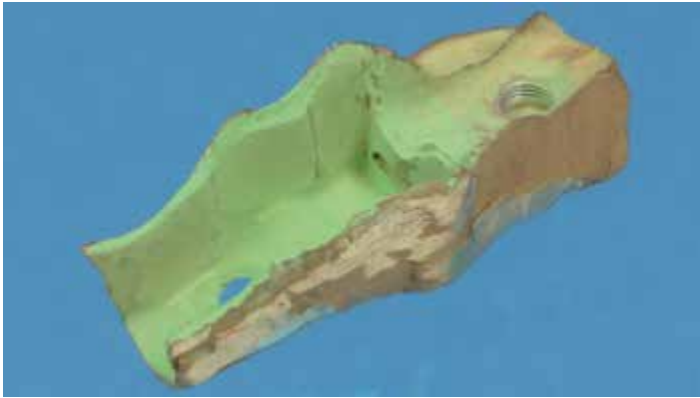


Abb. 480 und 481 Der Riegelkasten wird anschließend mithilfe eines Okklusionssprays auf die Galvanostruktur aufgepasst. Da hier weniger Passungskongruenz gefordert ist, bietet sich dieses schnellere Verfahren an

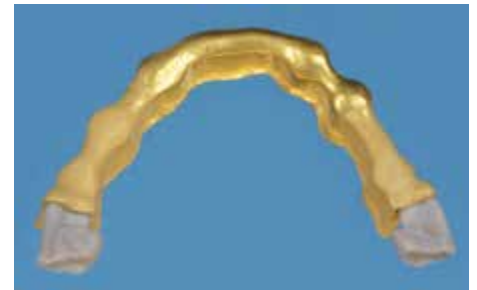


Abb. 482 Nach dem Aufpassen des Riegelkastens, kann er mit dem Galvanogerüst verklebt werden. Beide metallischen Klebeflächen müssen hierfür entsprechend konditioniert werden. Vor dem Abstrahlen sollte man den Primärsteg mit dem Sekundärsteg verbinden

Abb. 483 Das eingebrachte Primärteil stabilisiert das fragile Galvanosekundärgerüst beim Konditionieren (Abstrahlen/Rocatec-Behandlung) und verhindert eine plastische Verformung und Zerstörung der Führungsflächen. Duplikate der Riegelblätter schonen wiederum die sorgsam eingepassten Originale

Abb. 484 Zur Steigerung der Verbundfestigkeit werden die Klebeflächen mit dem Rocatec System silanisiert. Hierfür werden die Klebeflächen zur Reinigung und Aktivierung zunächst mit einem hochreinen Korund abgestrahlt. Hiernach folgt die Beschichtung mit einem Spezialstrahlmittel (Siliziumdioxidpartikel), dass durch die kinetische Energie beim Aufprall auf die Gerüstoberfläche punktuell aufschmilzt und in die Oberfläche eindringt



Abb. 485 und 486 Um eine vollständige Benetzung aller Flächen sicher zu stellen, muss beim Verkleben mit ausreichend Überschuss gearbeitet werden – ein sicheres Zeichen hierfür ist, wenn der Kleber großzügig aus den Perforationen und Fugen austritt

Hierfür wird das Gerüst zunächst mit einem hochreinen Korund (Rocatec Pre) abgestrahlt (Abb. 484). Dies dient der Reinigung und Aktivierung der Klebeflächen.

Es folgt die Beschichtung mit einem Spezialstrahlmittel (Rocatec Plus). Die kinetische Energie des Strahlgutes erzeugt beim Aufprall auf die Gerüstoberfläche punktuell sehr hohe Temperaturen die ein Aufschmelzen und teilweise ein Eindringen der

Siliziumdioxidpartikel ermöglicht. Hiernach wird schließlich eine spezielle Silanlösung aufgetragen, die eine chemische Verbindung zum Kleber herstellt und so eine dauerhafte Verbindung gewährleistet.

Um eine vollständige Benetzung aller Flächen sicher zu stellen, muss beim Verkleben mit ausreichend Überschuss gearbeitet werden (Abb. 485 und 486). Tritt der Kleber aus den Perfora-

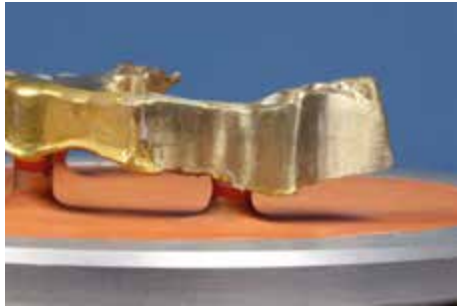


Abb. 487 und 488 Ist der Kleber ausgehärtet werden die Außenflächen nochmals im Fräsgerät mit 0°-Fräsen nachbearbeitet, das heißt, konkret von überschüssigen Kleberresten et cetera befreit. Unserer Tertiärstruktur darf später nichts im Wege stehen. Möglichst plane Flächen sind anzustreben

Abb. 489 Hier ist das fertig verklebte Sekundärgerüst von basal dargestellt. Für die steggetragene UK-Prothese sind individuell hergestellte VMK-Kronen als Ersatzzähne vorgesehen

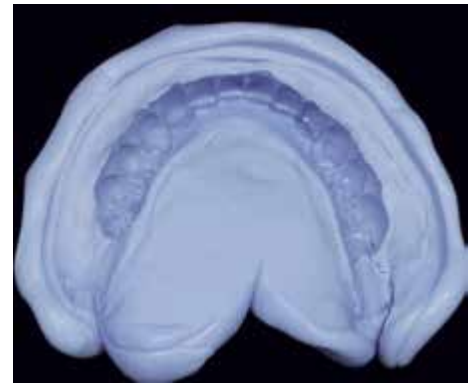


Abb. 490 bis 492 Eine sichere Lagerung der individuell hergestellten VMK-Prothesenzähne erreicht man über eine gegossene Tertiärstruktur, auf die Ersatzzähne geklebt werden. Gleichzeitig erhöht dieses die Stabilität des ansonsten zu labilen Galvano-Sekundärgerüsts. Für die Modellation des Tertiärgerüsts werden erneut Silikon Schlüssel des Mock-ups angefertigt

tionen und Fugen aus, kann man sicher sein, dass eine maximale Klebefläche erreicht wurde.

Nach dem Aushärten des Klebers werden die Außenflächen im Fräsgerät mit 0°-Fräsen nachbearbeitet. Dies ist erforderlich, um das Abheben der Tertiärstruktur beziehungsweise der Ersatzzähne während der Herstellung zu ermöglichen (Abb. 487 und 488).

Die Abbildung 489 zeigt das fertig verklebte Sekundärgerüst von basal. Für die abnehmbare, steggetragene Prothese im Unterkiefer sind individuell hergestellte VMK-Kronen als Ersatzzähne vorgesehen. Die Begründung für diese aufwändige Vorgehensweise wurde schon in den vorhergehenden Teilen dieser Compendiumreihe dargelegt.

Theoretisch wäre es möglich die Ersatzzähne während der Fertigstellung in den Prothesenkunststoff einzupolymerisieren. Diese Vorgehensweise zöge jedoch vielfältige mögliche Fehlerquellen nach sich, die über einen längeren Zeitraum zum Versagen der gesamten Restauration führen könnten.

Eine sichere Lagerung der Prothesenzähne kann über eine, aus einer NEM-Legierung gegossene Tertiärstruktur erreicht werden. Auf dieses Gerüst werden die individuellen Ersatzzähne geklebt, die dort absolut sicher gelagert werden. Gleichzeitig

Produktliste

Indikation	Name	Hersteller/Vertrieb
NEM-Legierung	d.sign 30	Ivoclar/Vivadent
Einbettmasse	Fujivest Super	GC Europe
Modellierkunststoff	Pattern Resin	GC Europe
Legierung	Orplid PF	C. Hafner
Okklusionsspray	Okklu Exakt	Shera
Modellierwachs	Ruscher's Inlay Wachs Sommer	Belladi/Ammann
Knetsilikon	Shera Exakt 85	Shera
Silanisierung	Rocatec System	3M Espe
Metallkleber	Nimatec Cem	3M Espe

wird dadurch die Stabilität des ansonsten zu labilen sekundären Galvanogerüsts erhöht.

Für die Modellation werden zunächst Silikon Schlüssel des Mock-ups angefertigt (Abb. 490 bis 492). Das fertige Sekundärgerüst (Abb. 493) wird nach dem Isolieren mit einer dünnen

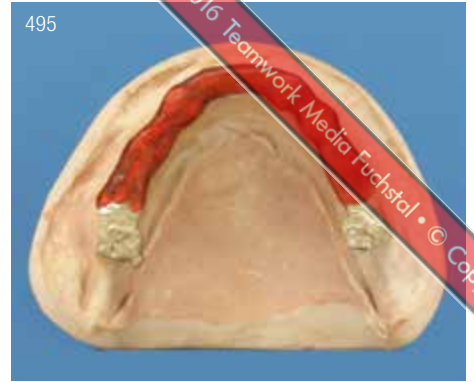


Abb. 493 bis 496 Das Sekundärgerüst wird nach dem Isolieren mit einer dünnen Schicht Modellierwachs versehen. Eine Schicht Modellierkunststoff bildet die stabile Grundlage für das Wax-up des Tertiärgerüsts, dessen Modellation und gusstechnische Umsetzung Frank Bartsch im 17. Teil der Compendiumreihe beschreibt

Schicht Modellierwachs versehen (Abb. 494). Eine Schicht Modellierkunststoff bildet die stabile Grundlage für das Wax-up des Tertiärgerüsts (Abb. 495 und 496).

Im 17. Teil der Compendiumreihe beschreibt *Frank Bartsch* die Modellation des Unterkiefer-Tertiärgerüsts sowie dessen gusstechnische Umsetzung. □

#### Zur Person

Ztm. Frank Bartsch, geboren 1962, absolvierte 1982 die Ausbildung zum Zahntechniker. Von 1992 bis 1993 besuchte er die Meisterschule in Köln, die er als Jahrgangsbester abschloss. Als erster Zahntechniker wurde Frank Bartsch mit dem seither jährlich vergebenen Förderpreis der Klaus-Kanter-Stiftung ausgezeichnet. Mit diesem Preis wird die beste praktische Meisterprüfung während eines Jahres in der Bundesrepublik Deutschland prämiert. Seit 1997 ist er neben seiner Arbeit als Zahntechniker auch als Autor zahlreicher Fachbeiträge sowie als Kurs- und Vortragsreferent international tätig. Sein eigenes Dentallabor eröffnete er 1999 in Aalen.

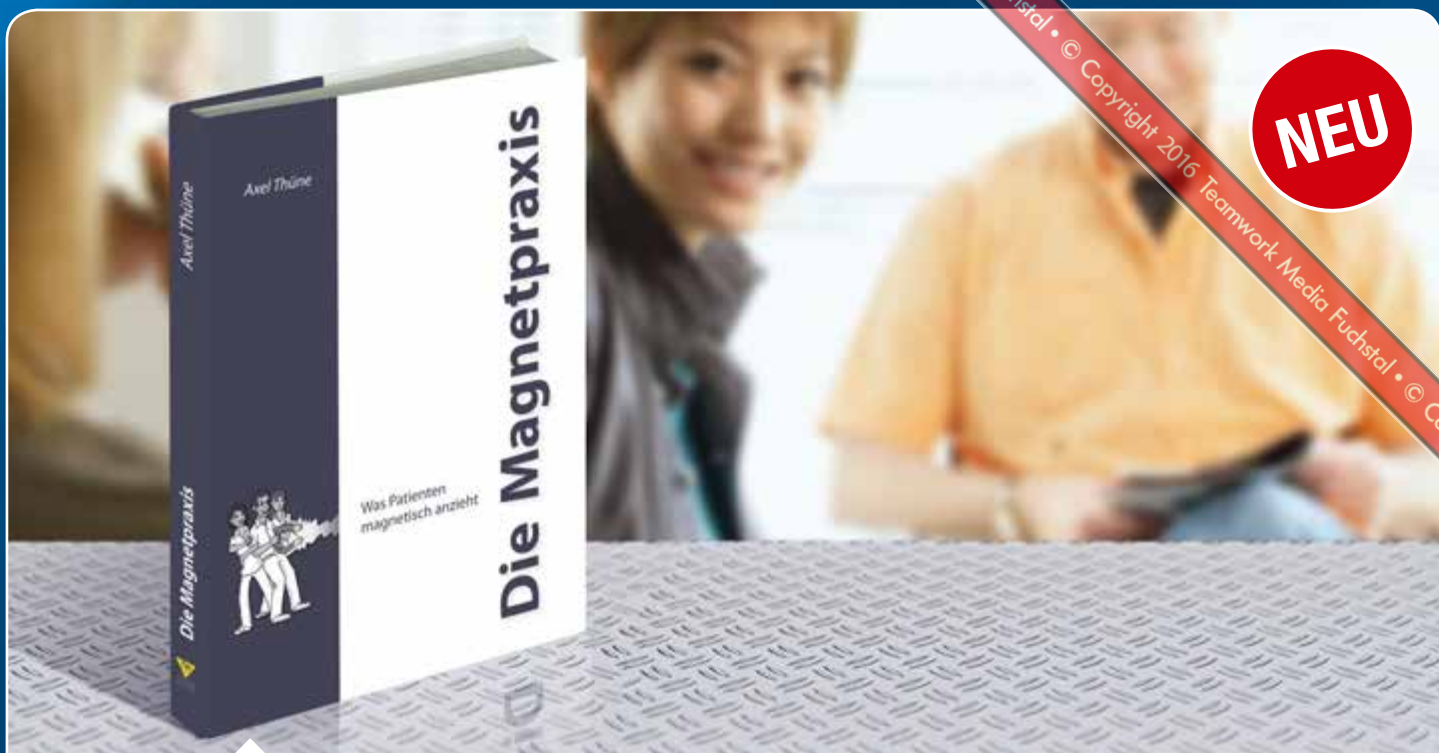
#### Kontaktadresse

Ztm. Frank Bartsch · Bartsch Zahntechnik · Marktplatz 8 · 73430 Aalen/Deutschland  
Fon +49 7361 5553-34 · Fax +49 7361 5553-35 · [frankbartsch-zahntechnik@t-online.de](mailto:frankbartsch-zahntechnik@t-online.de)



Teamwork Media Fuchstal • © Copyright 2016 Teamwork Media Fuchstal • © Copyright 2016

**NEU**



## Die Magnetpraxis

### Was Patienten magnetisch anzieht

Stellen Sie sich einmal vor, Ihre Praxis würde auf Menschen anziehend wirken. Ihre Praxis würde einen stetigen Zuwachs an Patienten verzeichnen, die Wert auf eine vertrauensvolle Atmosphäre legen, auf die Empfehlungen des Praxisteams eingehen, pünktlich ihre Rechnungen bezahlen und überall von Ihrer Praxis schwärmen. Das neue Buch von Autor Axel Thüne beschreibt, wie Sie diesen Wunsch Wirklichkeit werden lassen können: „Die Magnetpraxis“.

Informativ, lebensnah, witzig und kurzweilig – mit seinem besonderen Schreibstil gelingt es Axel Thüne, ein praxisrelevantes Thema lehrreich zusammenzufassen. Der Autor schreibt über Marketing und Management einer Zahnarztpraxis, wobei er auf Fachausdrücke aus der Managerwelt bewusst verzichtet. Das Buch ist ein Arbeitsbuch, das Sie in der Entwicklung Ihrer Praxis unterstützt.

„Die Magnetpraxis“ – Ein Buch für ambitionierte Zahnärzte, die den Faktor „Mensch“ als Erfolgskriterium sehen.

Zielgruppe: Zahnärzte  
 Ausstattung: Hardcover, 136 Seiten, 18 Illustrationen  
 ISBN: 978-3-932599-30-9

Best.-Nr. 9030 **37,- €**

In unserem Online-Bookshop präsentieren wir Ihnen alle Bücher aus dem Hause teamwork media. Schmökern Sie in den Leseproben, erfahren Sie mehr über die Autoren oder lassen Sie sich von unseren Aktionen überraschen. [www.teamwork-bookshop.de](http://www.teamwork-bookshop.de)

Coupon (Bitte im Kuvert oder per Fax) RW 01/12

Bitte senden Sie nebenstehend bestellte Bücher an:

Name, Vorname: .....

Straße, Nr.: .....

PLZ, Ort: .....

Telefon, Fax: .....

Datum, Unterschrift: .....



**teamwork media GmbH**  
 Hauptstr. 1 • 86925 FUCHSTAL • GERMANY  
 Fon +49 8243 9692-0 • Fax +49 8243 9692-22  
 E-Mail: g.konuk@teamwork-media.de  
 www.teamwork-media.de

Alle Preise verstehen sich inkl. der jeweils gültigen MwSt. zzgl. der Porto- und Versandkosten (derzeit 7,80 Euro im Inland).

Bestell-Nr.	Menge	Artikel

Bei EU-Auslandsbestellung bitte UST.-ID-Nr.: \_\_\_\_\_

- Bitte übersenden Sie mir die Bücher auf Rechnung
- Ich zahle bequem bargeldlos per Bankeinzug (nur im Inland)

Geldinstitut: \_\_\_\_\_

BLZ: \_\_\_\_\_ Kontonummer: \_\_\_\_\_

- Ich zahle bequem bargeldlos per Kreditkarte
- Visa  Mastercard gültig bis [ ] / [ ] / [ ] Prüfwert [ ] [ ] [ ]

Bitte 16-stellige Kreditkarten-Nummer eintragen:

[ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]





**AMANNGIRRBACH**  
 AmannGirrbach GmbH  
 Dürrenweg 40  
 75177 Pforzheim  
 Tel.: +49 7231 957-100  
 Fax: +49 7231 957-159  
[germany@amanngirrbach.com](mailto:germany@amanngirrbach.com)  
[www.amanngirrbach.com](http://www.amanngirrbach.com)



**'GC'**  
 GC AUSTRIA GmbH  
 Tallak 124  
 A-8103 Rein bei Graz  
 Tel.: +43 3124 54020  
 Fax: +43 3124 54020-40  
[info@austria.gceurope.com](mailto:info@austria.gceurope.com)  
[www.gceurope.com](http://www.gceurope.com)



**ivoclar vivadent**  
 passion vision innovation  
 Ivoclar Vivadent AG  
 Bendererstrasse 2  
 FL-9494 Schaan  
 Tel.: +42 3 235 3535  
 Fax: +42 3 235 3360  
[info@ivoclarvivadent.com](mailto:info@ivoclarvivadent.com)  
[www.ivoclarvivadent.com](http://www.ivoclarvivadent.com)



**KOMET AUSTRIA**  
 Handelsagentur GmbH  
 Innsbrucker Bundesstraße 75  
 5020 Salzburg  
 Tel.: 0662 829434  
[austria@brasseler.de](mailto:austria@brasseler.de)  
[www.kometdental.at](http://www.kometdental.at)



**Dentalwaren Schweigg**  
 Dentalwaren Schweigg  
 Merz Dental Vertriebspartner in Österreich  
 Strohgasse 16/12  
 1030 Wien  
 Tel. & Fax: 01/713 14 63  
[www.schweigg.at](http://www.schweigg.at)



**orangedental**  
 premium innovations  
 orangedental GmbH & Co. KG  
 Aspachstraße 11  
 D-88400 Biberach  
 Tel.: + 49 (0) 73 51 474 990  
 Fax: + 49 (0) 73 51 474 99 44  
[info@orangedental.de](mailto:info@orangedental.de)  
[www.orangedental.de](http://www.orangedental.de)



**primotec**  
 advanced laboratory systems  
 Tannenwaldallee 4  
 D-61348 Bad Homburg  
 Tel.: +49 6172 99770-0  
 Fax: +49 6172 99770-99  
[primotec@primogroup.de](mailto:primotec@primogroup.de)  
[www.primogroup.de](http://www.primogroup.de)



**straumann**  
 Straumann GmbH  
 FloridoTower  
 Floridsdorfer Hauptstrasse 1  
 A-1210 Wien  
 Tel.: 01 294 06 60  
 FreeFax: 0800 500 884  
[info.at@straumann.com](mailto:info.at@straumann.com)  
[www.straumann.at](http://www.straumann.at)



**VITA**  
 VITA Zahnfabrik  
 H. Rauter GmbH & Co. KG  
 Spitalgasse 3  
 D-79713 Bad Säckingen  
 Tel.: +49 77 61 562-0  
 Fax: +49 77 61 562-299  
[info@vita-zahnfabrik.com](mailto:info@vita-zahnfabrik.com)  
[www.vita-zahnfabrik.com](http://www.vita-zahnfabrik.com)



**zauchner**  
 dentalprodukte gmbh  
 Zauchner Dentalprodukte GmbH  
 Pestalozzistraße 12a  
 9500 Villach  
 Tel.: +43 4242 222 72  
 Fax: +43 4242 22 3 77  
[info@zauchnerdentalprodukte.at](mailto:info@zauchnerdentalprodukte.at)  
[www.zauchnerdentalprodukte.at](http://www.zauchnerdentalprodukte.at)



**Zirkonzahn**  
 Zirkonzahn GmbH  
 An der Ahr 7 · 39030 Gais  
 Südtirol · Italy  
 Tel.: +39 0474 066 660  
 Fax: +39 0474 066 661  
[info@zirkonzahn.com](mailto:info@zirkonzahn.com)  
[www.zirkonzahn.com](http://www.zirkonzahn.com)

# Blickfang



Waltraud Hernandez berät Sie gerne bei Ihrer Anzeigenplanung:  
 Fon +49 8191 42896-22 • Fax +49 8191 42896-23  
[w.hernandez-mediaservice@email.de](mailto:w.hernandez-mediaservice@email.de)

## Curriculum Funktionsdiagnostik und restaurative Therapie

**Praxisorientierte Fortbildung für Zahnärzte und Zahntechniker**  
 Vier On-Campus Module mit Prof. Dr. Ulrich Lotzmann; Dr. Johannes Heimann und Ztm. Bruno Jahn, sowie Off-Campus Lektionen als multimediale Video-Streams.  
 Unsere Strategie: mehr Sicherheit, kürzere Behandlungszeiten, hohe Patientenzufriedenheit.

Anmeldung und weitere Infos:  
 teamwork media GmbH • Hauptstraße 1 • 86925 FUCHSTAL • GERMANY  
 Fon +49 8243 9692-14 • Fax +49 8243 9692-55  
[www.teamwork-media.de](http://www.teamwork-media.de) • [event@teamwork-media.de](mailto:event@teamwork-media.de)

Siehe auch Seite 23











Veranstalter	Ort	Termin	Referent	Thema/Kursgebühr
Amann Girrbach Fon +49 7231 957-221 <a href="http://www.amanngirrbach.com">www.amanngirrbach.com</a>	Webinar/online	01.03.2012	Thomas Gienger	CAD/CAM Advanced 1/M-Plant; €225,-
		08.03.2012		
		12.03.2012		
		26.03.2012	Ztm. Dietmar Schaan	
Astra Tech GesmbH <a href="http://www.astratech.at">www.astratech.at</a>	Göteborg/ Schweden	09.–12.05.2012	diverse	Astra Tech World Congress
bredent <a href="http://www.bredent-sky-meeting.com">www.bredent-sky-meeting.com</a>	München	26.–28.04.2012	diverse	5 <sup>th</sup> SKY Meeting
Camlog Foundation Fon +41 61 5654114 <a href="http://www.camlogcongress.com">www.camlogcongress.com</a>	Luzern	03.–05.05.2012	diverse	4. Internationaler Camlog Kongress
Merz Dental/Schweigg Fon +43 1 7131463 <a href="mailto:info@schweigg.at">info@schweigg.at</a> <a href="http://www.schweigg.at">www.schweigg.at</a>	Wien	30.03.2012	C. Sefer	Aufstellkurs, Totalprothetik in Funktion für Fortgeschrittene
	Wien	April, Termin auf Anfrage	Nadja Rausch	Aufstellkurs, Totalprothetik in Funktion
OEGED Österreichische Gesellschaft für Esthetic Dentistry Fon +43 1 405138310 <a href="mailto:oeged22012@medacad.org">oeged22012@medacad.org</a>	Wien	09.–10.03.2012	diverse	Internationaler Gründungskongress 2012 Österreichische Gesellschaft für Esthetic Dentistry
ÖGZMK <a href="http://www.oegzmk.at">www.oegzmk.at</a>	Salzburg	20.–22.09.2012	Diverse	Österreichischer Zahnärztekongress
	Velden	03.–06.05.2012	Diverse	12. Kärntner Seensymposium
teamwork media GmbH Fon +49 8243 969214 <a href="mailto:event@teamwork-media.de">event@teamwork-media.de</a>	München	02.–03.03.2012 06.–07.07.2012 14.–15.12.2012	diverse (unter der Leitung von Prof. Dr. Daniel Edelhoff)	Curriculum CAD/CAM; Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik Ludwig-Maximilians-Universität München; Modul A, B und C; €2900,- zzgl. MwSt
	Landshut	20.04.2012	Dr. Giuseppe Allais	Intensivseminar, €290,-
	Landshut	21.04.2012	Dr. Giuseppe Allais	Workshop, €790,- (siehe Seite 26)
	Marburg	14.–15.09.2012	diverse Referenten	Curriculum Funktionsdiagnostik und restaurative Therapie Modul A (siehe Seite 23)
Wieladent Handelsges. m.b.H. Fon +43 7672 93001 <a href="http://www.wieladent.at">www.wieladent.at</a>	Lenzing	01./02.03.2012	Ingo Röthele (D)	Digitale-Dentalfotografie: Dokumentationen inszenieren (für Zahnärzte, Zahntechniker und Assistenz), €315,-
	Lenzing	09.03.2012	Herwig Mörixbauer	CAD-Design per Click, €128,-
	Lenzing	16.03.2012	Christian Weilguni	Implant-Coordinator Training, €59,-
	Lenzing	23.03.2012	Herwig Mörixbauer	Implant CAD-Solutions, €158,-
Zirkonzahn GmbH Fon +39 0474066661 <a href="mailto:info@zirkonzahn.com">info@zirkonzahn.com</a> <a href="http://www.zirkonzahn.com">www.zirkonzahn.com</a>	Bruneck/Neuler	regelmäßig/auf Anfrage	Zahntechniker und Zirkon- experten des Zirkonzahn Education Teams	CAD/CAM Milling Intro – Infotag/Präsentation; kostenlos CAD/CAM Milling A – Einsteigertraining; €350,- CAD/CAM Milling B – Training für Fortgeschrittene; €600,- Prettau A; €1 000,- Prettau B; €2 000,- Ceramic Layering – Keramikschichttraining; €300,-

näher dran!



## INTENSIV SEMINAR & WORKSHOP

### Dr. Giuseppe Allais

Seine Kurse zählen zu den besten in der restaurativen Zahnmedizin. Sein Therapiekonzept in eigener Praxis ist stets patientenorientiert und praxisnah. Er befürwortet den mündigen Patienten, der unter Führung des Zahnarztes permanent in die Behandlungsoptionen eingebunden wird. Am Ende dieses gemeinsamen Entscheidungsprozesses steht für ihn eine klare Definition der Machbarkeit. Dabei respektiert Allais das biologische Risiko des Patienten und den Erhalt biologischer Strukturen wie kaum ein anderer.



#### ► Intensiv-Seminar

Zahnerhaltung einmal ganz anders: Moderne Behandlungsstrategien mit geringer Invasivität

**Wann?** Freitag, 20. April 2012  
16:00 bis 20:00 Uhr

**Wo?** Stadtsäle Bernlochner  
in Landshut (40 km vom  
Flughafen München)

**Wie viel?** 290,00 Euro (zzgl. MwSt.)

#### ► Anmeldung

teamwork media GmbH  
Hauptstraße 1  
86925 FUCHSTAL · GERMANY

Fon +49 8243 9692-14  
Fax +49 8243 9692-55

event@teamwork-media.de  
www.teamwork-media.de

#### ► Intensiv-Workshop

Die Visualisierung des Behandlungsergebnisses innerhalb des diagnostischen Prozesses

- Workshop mit Live-Patient
- Diskussion der Behandlungsoptionen im Hinblick auf die biologische Wertigkeit und Machbarkeit

**Wann?** Samstag, 21. April 2012  
09:00 bis 17:00 Uhr

**Wo?** Praxisklinik Münchnerau  
in Landshut (40 km vom  
Flughafen München)

**Wie viel?** 790,00 Euro (zzgl. MwSt.)

#### ► Kombi

Intensiv-Seminar & -Workshop

**Wie viel?** 990,00 Euro (zzgl. MwSt.)



# PRÄZISION DURCH DESIGN

## IPS e.max<sup>®</sup> CAD RESTAURATIONEN VON STRAUMANN<sup>®</sup> CAD/CAM

- Vollkeramische Versorgung für effiziente Ästhetik
- Vielseitigkeit für einfache Handhabung
- Hochfestes Produkt entwickelt für zuverlässige Restaurationen



Bitte rufen Sie uns an unter **01/294 06 60** Weitere Informationen finden Sie unter **[www.straumann.at](http://www.straumann.at)**

IPS e.max<sup>®</sup> ist eine eingetragene Marke von Ivoclar Vivadent AG, Liechtenstein.  
© Institut Straumann AG, 2009. Alle Rechte vorbehalten. Straumann<sup>®</sup> und/oder andere hier erwähnte Marken und Logos von Straumann<sup>®</sup> sind  
Marken oder eingetragene Marken der Straumann Holding AG und/oder ihrer verbundenen Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

COMMITTED TO  
**SIMPLY DOING MORE**  
FOR DENTAL PROFESSIONALS