

# ZT SERVICE

## Laborverbund-Jahrestreffen: ProLab ist eine vitale Marke

Vor dem Hintergrund des noch zunehmenden Verdrängungswettbewerbs sind ungezählte deutsche Dental-Unternehmen auf der Suche nach Alleinstellungsmerkmalen. Die über 70 Mitgliedslabore des ProLab e.V. sind dort längst angekommen. Spezialisiert auf Implantologieprothetik ist die Verbundgruppe, die mit dem VUZ-Qualitätsbündnis kooperiert, seit acht Jahren eine vitale Marke. Das bestätigte einmal mehr das Jahrestreffen 2006 in Augsburg.

Herzkammer der Verbundgruppe ist die ProLab-Akademie, die mit ihrer hochwertigen Fortbildung zur Spezialisierung auf Implantatprothetik ein zukunftsorientiertes Konzept entwickelt hat. Basis ist dabei die Überzeugung: Patienten wollen Implantate, die Implantologen eine qualitätsorientierte Chirurgie und erstklassige Prothetik. „Dafür bilden wir gut aus“, begründet Akademieleiter Rainer Struck selbstbewusst den Erfolg der Curricula.

Bereits im sechsten Jahr nahmen Repräsentanten unterschiedlichster Mitgliedsbetriebe die Zertifikate für das erfolgreich absolvierte Curriculum Implantatprothetik entgegen. Die Berlinerin Peggy Hammer (D.E.N.S. Zahntechnik GmbH, Berlin) stand dabei in Augsburg für einen neuen Trend: Immer mehr ProLab-Labore nutzen das spezielle Angebot nicht nur für die Zertifizierung des Betriebs zum Fachlabor für Implantatprothetik, sondern auch als exzellente Weiterbildungschance für die einzelnen Mitarbeiter. Inzwischen wurden über 90 Zahntechniker an den Akademiestandorten Marburg und Berlin weitergebildet.

Ein herausragender Bestandteil des Curriculums ist die aufmerksame Begleitung einer Live-OP. Ganz bewusst wird der Blick der Seminaristen auf das Denken und Fühlen implantologisch tätiger Zahnärzte gelenkt. „Gute Zahntechniker müssen verstehen, wie ein Chirurg an die Implantation herangeht, was er vorhat, und auch richtig reagieren lernen, wenn sich das Vorhaben intraoperativ ändert“, begründete Volker Wagner als Mitglied der Akademieleitung die intensive Präsenz der Curriculum-Teilnehmer in der Chirurgie. Dass dieser lehrreiche Ausflug aus der Routine eine besondere Nachfrage in den Laboren auslöst, bestätigt die Überzeugung der Akademieleitung, ein tragfähiges Konzept auch für die Zukunft entwickelt zu haben.

Das 7. Curriculum Implantatprothetik beginnt bereits am 15./16. Dezember 2006 in Marburg. Akademiestandort ist das ProLab-Labor Jacob. Kompetente Referenten sind dabei der Parodontologe Prof. Dr. Reiner Mengel und ZTM Wolfgang Weisser, der sich auf die digitale Dental fotografie spezialisiert hat.

### DEKRA-Gütesiegel

ZTM Uwe Kanzler, Vorstandsvorsitzender des ProLab e.V., sieht in einem neuen Projekt der Verbundgruppe eine weitere Bestätigung der These „Qualität ist Marketing“. Die ProLab, so Kanzler in Augsburg, habe einen Gruppenvertrag mit der

DEKRA abgeschlossen, um Mitgliedslabore in die Lage zu versetzen, am Ende eines Prüfverfahrens das DEKRA-



Referent ZTM Gerhard Stuchalla: „Eine Idee haben, anders sein, machen!“

Gütesiegel „Fachlabor für Implantologie-Prothetik“ tragen zu können. Zwei Prüfver-



Dr. Achim Sieper: „Apostelmarketing“ – Der Patient als Botschafter.

fahren sind bereits erfolgreich abgeschlossen worden. Weitere werden folgen.



Rolf Frischherz, Schweiz: „Aktionsgemeinschaft dentale Vermarktung“.

### „Vier Stunden Implantate setzen, dann Kindererziehung“

Es sind Referenten wie der Niederländer Jens M. van der

digsten Zahntechniker noch ein „Aha-Erlebnis“ verschaffen können. Bei seinem vergleichenden Ausflug in den europäischen Dentalmarkt („Niederlande, Deutschland, Italien – Unterschiede, Entwicklungen und Trends“) wiederfindige Holländer auf einen bemerkenswerten Tatbestand hin: Schon 2010 wird es in Deutschland mehr Zahnmedizinerinnen als Zahnmediziner geben.

Van der Stempel: „Warum sollte ein Dentallabor einer Zahnärztin nicht einen Behandlungsstuhl zur Verfügung stellen, die am Tag nur vier Stunden Implantate setzen möchte, um sich anschließend der Kindererziehung widmen zu können?“ Ja, warum eigentlich nicht, lautete die kollektive Gegenfrage der ProLab-Mitglieder in Augsburg. Ein Gedankengang für die Notizbücher – Wiedervorlage in Kürze.

### AG Dentale Vermarktung

„Aktionsgemeinschaft dentale Vermarktung“, nennt der Schweizer Rolf Frischherz sein individuelles Konzept für Dentalunternehmen. Für den Schweizer, der sich schlicht „Berater für Menschen im Management“

bezeichnet, beschäftigen sich Deutschlands Zahntechniker noch immer „24 Stunden am Tag allein mit dem Gedanken, den Zahnärzten ein guter Dienstleister zu sein“. Den

werk „Aktionsgemeinschaft dentale Vermarktung“ vor. Als spezialisierte Unternehmensberatungsgesellschaft bietet die Frischherz & Partner AG interessierten Unternehmerpersönlichkeiten mit der Aktionsgemeinschaft Dentale Vermarktung (ADV®), die Möglichkeit, Vermarktungs- und Unternehmensführungswissen aufzubauen und in den moderierten Gruppen neue Vermarktungs-ideen zu entwickeln.

Rolf Frischherz: „Diese Ideen werden in einer zentralen Datenbank gesammelt. Unser Unternehmen wertet die Ideen aus und ergänzt diese mit den zur Realisierung notwendigen Punkten. Jeder Teilnehmer kann auf die Datenbank zugreifen und so vorhandene Ideen und Stichworte für sich nutzen und individuell für die eigenen Bedürfnisse adaptieren.“ Pro Jahr finden acht Treffen à 1,5 Tage statt, jeweils moderiert durch erfahrene Unternehmensberater aus dem Bereich Hersteller und Handel im Dentalbereich. Es werden Gruppen zusammengestellt, wo sichergestellt ist, dass die Teilnehmer nicht in direktem Wettbewerb zueinander stehen.

### Zuckertüten für die Zahnwerbung

Wer uneitel genug ist, sich einen erfolgreichen Kollegen anzuhören, ist klug genug, das Plagiat als die höchste Form der Anerkennung auch zu nutzen. Zahntechnikermeister Gerhard Stuchulla (Augsburg/Schrobenhausen) jedenfalls hat schon individuelles Marketing betrieben, da glaubte die überwiegende Mehrheit der Zahntechnik noch nicht im Traum daran, dass das einmal ein überlebenswichtiges Thema werden würde. In einem fulminanten Redebeitrag auf dem Augsburger

liche Marketing-Kiste frei. „Guerilla“-Marketing nennen Experten heute Aktio-

Anspruch, das Marketing-Allheilmittel gefunden zu haben. Es gehe vielmehr darum,



Das VI. Curriculum der ProLab-Akademie ist abgeschlossen. Die ProLab-Akademieleiter Volker Wagner und Rainer Struck, die Curriculum-Absolventen Peter Biernacki, Peggy Hammer, Matthias Ninow, Andreas Garcia, Jan Rißmann und Cornelius Reichert (v.l.n.r.).

nen, die völlig überraschend ganz plötzlich da sind. Zehntausende von Zuckertüten beispielsweise, auf denen für schöne Zähne geworben wird und das an jedem Krankenbett, auf jedem Caféhaus-Tisch, eben überall, wo Kaffee getrunken wird. Kompetenter Partner „auf Zucker“: das Dentallabor Stuchulla Partner, Zahntechnik vom Feinsten.

„Zu Risiken und Nebenwirkungen beim Zahnersatz fragen sie zuerst ihren Zahn-techniker“. War diese Stuchulla-Werbung auf ungezählten Kärtchen noch eine Adaption der Fernsehwerbung für Arzneien im Allgemeinen, so sorgte dieser plakative Vierklang doch für einiges Aufsehen in der Branche: „Voll gut! Voll schön! Voll geil! Voll Keramik!“ In die mitschreibenden Stifte der Kolleginnen und Kollegen hinein diktierte der Referent launig: „Überall Copyright drauf!“ Die Devise ist klar für ZTM Stuchulla: „Eine Idee haben, anders sein, machen!“

### Apostelmarketing – Der Patient als Botschafter

Er ist Zahnarzt und Heilpraktiker, sie ist Marketing-Fachwirtin und Kommunikationsdesignerin: Dr. Achim Sieper und Kerstin Sieper servieren der zahnärztlichen Kundschaft in Kamen im Ruhrgebiet eine ungewöhnliche Adresse: das All-Dente-Haus. Unter dem Dach dieses außergewöhnlichen Hauses sind zahnärztliche Fachkompetenz und Marketing so gebündelt worden, dass es Schnittstellen offenbar nicht mehr gibt. Überzeugt von seiner umfassenden Idee präsentierte Dr. Achim Sieper den Teilnehmern des ProLab-Jahrestreffens eine Marketing-Philosophie, die sich an Zahnärzte, Ärzte und Heilberufler wendet. In einem temperamentvollen Beitrag erhob der Referent nicht den

die für das Gesundheitsmarketing relevanten Aspekte der Fachliteratur auszuwerten. Und das unter dem Vorbild der 2.000-jährigen erfolgreichen Marketing-Tätigkeit der christlichen Kirche: „Apostelmarketing“. Denn, so Dr. Achim Sieper, wie sieht die Praxis aus, die von Patienten gern weiterempfohlen wird? Für Sieper sieht die Praxis so aus: „Hoch qualifizierte Ärzte kümmern sich um die Leiden und Wünsche ihrer Patienten, treten mit Verständnis und Wertschätzung ihren Patienten gegenüber und sind sich der ethischen Verpflichtung ihres Berufes bewusst. Unterstützt werden sie dabei von loyalen Mitarbeitern, die den Patienten mit Begeisterung an ihrer Tätigkeit, hilfsbereit und kompetent durch die Behandlung begleiten.“

Ein überzeugender Referentenauftritt, begleitet von dem anerkennenden Zuhörer-Kommentar: „Absolut authentisch. Der lebt das wirklich.“

ZTM Marcel Liedtke, verantwortlicher Organisator des ProLab-Jahrestreffens, zog eine positive Bilanz: „Die ProLab hat in Augsburg wieder aufgetankt.“ Dass man in dieser Stadt auch die Puppentänze lässt, versteht sich von selbst. Nach informativen Stunden ging die ProLab-Familie in die Kiste. Die Augsburger Puppenkiste. **ZT**

### ZT Adresse

Zahntechnische Vereinigung für Implantatplanung und Prothetik e.V.  
Uwe Kanzler  
Emscher-Lippe-Str. 5  
45711 Datteln  
Tel.: 0 23 63/73 93-32  
Fax: 0 23 63/73 93-59  
E-Mail: info@prolab.net  
www.prolab.net



„2010 gibt es mehr Zahnärztinnen als Zahnärzte in Deutschland“ – ein Umdenken und Nutzen fordert Jens M. van der Stempel (Elephant Dental).

Stempel (Deutschland-Chef von Elephant Dental), die selbst dem innovationsfreu-

Teilnehmern des ProLab-Jahrestreffens in Augsburg stellte Frischherz das Netz-

Jahrestreffen gab ProLab-Mitglied Stuchulla einen Blick in seine ganz persön-



## Interdisziplinäre Therapieansätze

Die Relevanz interdisziplinärer Ansätze nimmt in der Zahnheilkunde stetig zu. Das belegte die Veranstaltung „Falsches Material, fehlerhafter Zahnersatz – vorbeugen, korrigieren“ am 27.10.2006 im historischen Schloss Erwitte.

Damit richtete der Arbeitskreis der VITA In-Ceram Professionals Lippstadt bereits zum zweiten Mal erfolgreich einen informativen Nachmittag zu diesem Thema aus. Der Einladung des Zusammenschlusses von Dentallaboren, die auf die Fertigung vollkeramischer Restaurationen spezialisiert sind, waren mehr als 50 Zahnärzte, Zahn-techniker und Physiotherapeuten gefolgt.

Hardy Gaus, Zahnarzt und qualifiziertes Mitglied der Internationalen Gesellschaft für Ganzheitliche Zahnmedizin e.V., konnte als Referent für die Veranstaltung gewonnen werden. Er gab den Teilnehmern eine Einweisung in die Eigenschaften des Werkstoffes Vollkeramik und informierte über die Vorteile von Restaurationen aus diesem Material. Den Fokus richtete er dabei auf die Biokompatibilität und wie man möglichen Materialunverträglichkeiten oder allergischen Reaktionen, wie sie durch Metallkeramik ausgelöst werden können, ideal vorbeugt. Ein seit vielen Jahren klinisch bewährtes und biokompatibles Vollkeramik-System ist VITA In-Ceram. Michael Zander, Leiter des VITA Leistungszentrums Hamburg, stellte das System mit seinen Materialvarianten, Werkstoffeigenschaften und Indikationen vor und gab Tipps zur Befestigung vollkeramischer Restaurationen. Die anschließenden Vorträge widmeten sich der Behandlung bereits aufgetretener Beschwerden. Der Spezialist für ganzheitliche Kiefergelenksbehandlungen Dr. Winfried Wojak erläuterte, welche Behandlungsmög-

lichkeiten die Schienentherapie bei Kiefergelenkstörungen eröffnet und wie der Behandler sie einsetzen sollte. Physiotherapeut Martin Jenke, zu dessen Spezialgebiet die Therapie von CMD-

mit anderen Therapieformen ist. Unterschiedliche Berufsgruppen wurden zusammengeführt, um sie gegenseitig von ihrem Wissen profitieren zu lassen. Die Gäste nutzten die Chance, knüpften beim



Hardy Gaus, Martin Jenke und Dr. Winfried Wojak (v.l.) informierten im Schloss Erwitte über interdisziplinäre Therapieansätze.

Erkrankungen zählt, berichtete über die enge Beziehung von Zahnheilkunde, Zahn-technik und Physiotherapie. Experten gehen davon aus, dass über 60 % aller chronischen Schmerzen auch in Verbindung mit einer craniomandibulären Dysfunktion (CMD) stehen. Die Folgen einer CMD können neben Kiefergelenksbeschwerden, Nervenschmerzen, Verspannungen der Hals-Nackengegend und Kiefermuskulatur auch mangelnde Durchblutung und funktionelle Störungen innerer Organe sein. Ziel einer Therapie von CMD-Patienten muss also sein, ihnen die Schmerzen – nicht nur symptombezogen, sondern kausal – zu nehmen. Der Arbeitskreis der VITA In-Ceram Professionals Lippstadt zeigte mit dieser Veranstaltung das Potenzial vollkeramischer Restaurationen auf und verdeutlichte, wie vernetzt die Zahnheilkunde

gemeinsamen Büfett zahlreiche neue Kontakte und diskutierten noch bis zum späten Abend.

Folgende Labore richteten die Informationsveranstaltung aus: Dentallabor Deister & Leissing, Lippstadt; Dentaltechnik Stock, Lage; Militello Dentallabor, Paderborn; Siegfried Böhnel Dentaltechnik, Bielefeld; Natural Smile Dental, Ostbevern; Scharte Dental-Labor, Bad Laer und Dentallabor Wedepohl, Arnberg. **ZT**

### ZT Adresse

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

## Neuer Sales Manager Zentraleuropa

Sultan Healthcare gibt die Berufung von Slobodan Jarni zum Sales Manager für Zentraleuropa bekannt. Die Ernennung Jarnis ist das Ergebnis der kontinuierlichen Expansion von Sultan Healthcare auf den Europäischen Märkten.

Slobodan Jarni kann über 15 Jahre Erfahrung im Vertriebs- und Marketingbereich in verschiedenen Gebieten der Zahnmedizin vorweisen, was ihn für die Leitung des Zentraleuropäischen Marktes besonders qualifiziert. „Ich freue mich sehr über die Gelegenheit, mich bei Sultan Healthcare für den Bereich Zentraleuropa (Deutschland, Österreich, Benelux und der Schweiz) einzusetzen und zum globalen Wachstum beizutragen“, erklärt Jarni. „Es ist eine sehr spannende Zeit bei Sultan Healthcare und eine Herausforderung für mich, Teil der internationalen Expansion zu sein.“

Seine Karriere begann Slobodan Jarni als Zahntechniker in Hannover. Anfang der 90er-Jahre wechselte er in den Vertrieb eines führenden zahntechnischen Herstellers, wo er durch Engagement und Zielstrebigkeit rasch zur Position des Sales Manager Deutschlands aufstieg. Nächste Station für Jarni war die Position des Geschäftsführers eines Weltmarktführers für digitale Röntgengeräte. Nach dem Verkauf des Unterneh-

mens übernahm er die Position des Sales- und Service-Direktors für Zentraleuropa. Danach wechselte Jarni als



Slobodan Jarni ist der neue Sales Manager für Zentraleuropa bei Sultan Healthcare, Inc.

Geschäftsführer zu einer dentalen Handelsorganisation. Seine Aufgabe hier war die Umstrukturierung des Vertriebes und die Neuausrichtung des Unternehmens. Carey Lyons, Sultan Healthcare's Executive Vice President: „Slobodan hat weitreichende Erfahrungen in verschiedenen Bereichen der zahnmedizinischen Industrie und ist damit für Sultan Healthcare die ideale Besetzung dieser Position. Wir sind

sehr stolz, ihn zu unserer Mannschaft zählen zu können und haben großes Vertrauen in seine Fähigkeiten, unsere positiven Beziehungen zu unseren europäischen Kunden und Händlern fortzuführen und auszubauen.“ Sultan Healthcare, gegründet 1872, ist einer der führenden Hersteller von Produkten für Infektionsschutz/Hygiene, Prothetik, Prophylaxe und Endodontie. Die Firma vertreibt ihre Produkte weltweit exklusiv über ein ausgedehntes Händlernetzwerk, das durch kontinuierliche Schulungen der Verkaufsmannschaften vor Ort exzellente Beratung und Betreuung garantiert. **ZT**

### ZT Adresse

Sultan Healthcare Inc.  
Sales Manager Zentraleuropa  
Slobodan Jarni  
Säulenstraße 28  
82008 Unterhaching  
Freefax: 0 800/6 73 81 32  
E-Mail:  
slobodan.jarni@sultanhc.com  
www.sultanhealthcare.com

## Ehemaliger Geschäftsführer kauft Werk

KaVo und Dr. Martin Rickert haben am 13.11.2006 den Verkauf des System- und Komponentenwerks Leutkirch (SWL) an ihren ehemaligen Geschäftsführer und derzeitigen Aufsichtsratsvorsitzenden, Dr. Martin Rickert, bekannt gegeben.

Die KaVo-Geschäftsführung zeigt sich mit dem Abschluss der Verträge zufrieden. Es werde dadurch die Basis für das selbstständige Weiterbestehen des Werks geschaffen. Das SWL wird KaVo künftig als eigenständiger Zulieferer erhalten bleiben. „Durch den Verkauf an Dr. Martin Rickert ergeben sich drei Vorteile. Erstens können beide Unternehmen künftig noch stärker innerhalb ihrer Kernkompetenzen agieren. Zweitens sind die Weichen damit ganz klar auf Zukunft gestellt. Und drittens haben wir mit Dr. Rickert einen Käufer gefunden, der sich hervorragend in der Branche auskennt und über langjährige Management-Erfahrung verfügt“, so Christoph Gusenleitner, Geschäftsführer bei KaVo. Das SWL fertigt Präzisionsteile und Komponenten, die sowohl in der dentalen Industrie als auch in der Medizintechnik, Feinmechanik und Optik sowie bei Werkzeugmaschinen eingesetzt werden können. Trotz der Ausgründung werden die hochwertigen Komponenten von SWL weiterhin in den KaVo-Produkten zu finden sein, denn beide Parteien haben sich auf eine langfristige Lieferbeziehung, zunächst bis 2008, geeinigt. Gusenleitner sieht in diesem Schritt vor allem den Vorteil, dass so jedes Unternehmen in sei-

nem Bereich für höchste Qualitätsstandards stehen wird. Strategisch strebt der neue

von verspricht sich Rickert wechselseitige Synergien sowie die Erweiterung des Kundenspektrums.



Mit ihrem ehemaligen Geschäftsführer Dr. Martin Rickert hat die KaVo Dental GmbH den idealen Käufer für ihr Werk in Leutkirch gefunden.

Geschäftsführer Erweiterungen für das SWL an. „Selbstverständlich ist unser Schwerpunkt auch zukünftig die Belieferung von KaVo und der dentalen Industrie, aber das wird nur ein Geschäftsbereich sein. Daneben werden wir auch die Antriebssysteme weiter verstärken und ausbauen. Weitere Geschäftsfelder sollen in den Bereichen Medizintechnik, Feinmechanik/Optik und Werkzeugmaschinenindustrie folgen“, erläutert Rickert. Ein weiterer eigenständiger Schritt ist eine Kooperation mit dem Automobilzulieferer Lindemai AG aus Laupheim. Da-

Die Transaktion steht noch unter Vorbehalt von üblichen Abschlussbedingungen. Alle Beteiligten gehen jedoch davon aus, dass der Vertrag innerhalb der nächsten Wochen für rechtskräftig erklärt wird. **ZT**

### ZT Adresse

KaVo Dental GmbH  
Bismarckring 39  
88400 Biberach/Riß  
Tel.: 0 73 51/56-0  
Fax: 0 73 51/56-14 88  
E-Mail: info@kavo.de  
www.kavo.com

## Erstes Pre-Meeting zur Club-Gründung

Am 14. Oktober 2006 begrüßte Dr. Andreas Kurbad rund 40 CEREC- und inLab-Anwender im Düsseldorfer Hilton Hotel zu einem Pre-Meeting zur Gründung des CEREC MASTERS CLUB. Die Teilnehmer folgten der Einladung zu einer Veranstaltung, in der „mehr als einfach nur CEREC und inLab“ versprochen wurde.

Dr. Kurbad berichtete von seinen Erfahrungen in anderen Fortbildungen, Studien- und Arbeitsgruppen, die nicht im-

pe durch Internetpräsenz und Pressearbeit sowohl in der Fach- als auch Publikums-

Im Anschluss trafen sich die Teilnehmer zu einem kulinarischen Höhepunkt, der dazu beitrug, sich schnell kennen-



Die Teilnehmer des Pre-Meetings zur Gründung des CEREC MASTERS CLUB.

mer positiv waren. Basierend auf diesen Erkenntnissen, plante er die Gründung einer kleinen und vor allem elitären Gruppe aus CEREC- und inLab-Anwendern, die sich regelmäßig unter der Bezeichnung CEREC MASTERS CLUB zum Gedankenaustausch, zur Entwicklung, Gestaltung und Erprobung neuer Produkte sowie hochkarätigen Fortbildungen trifft. Hierzu wird jedes Treffen des Clubs unter einem Schwerpunktthema stehen, zudem auch externe Referenten eingeladen werden sollen. Ziel ist es ebenso, eine Außenwirkung dieser Grup-

Es ist selbstverständlich, dass ein solches Vorhaben ohne ein finanzielles Polster auf tönernen Füßen stünde, es wurde also ein Teilnehmerbeitrag in Höhe von 400 Euro pro Halbjahr vereinbart. Darüber hinaus steht der Club allen an einer aktiven Beteiligung Interessierten offen. Der Vormittag wurde durch zwei Vorträge beschlossen. Dr. Andreas Kurbad berichtete über neue Vollkeramik-Materialien und deren Bearbeitung und ZTM Kurt Reichel demonstrierte die neuen Software-Tools des inLab von Sirona.

zuzulernen und Erfahrungen auszutauschen. Ein Wiedersehen wird es bereits zum zweiten Pre-Meeting am 2. Dezember 2006 zum Thema „Implantate und CAD/CAM-gestützte Vollkeramikrestaurationen“ geben, bevor dann am 20. Januar 2007 die offizielle Gründung

des „CEREC MASTERS CLUB“ erfolgen wird. Interessenten, die gerne Mitglied werden möchten, mögen sich bitte an die nachfolgende Adresse wenden. **ZT**

### ZT Adresse

EC Excellent Ceramics GmbH  
Dr. Andreas Kurbad  
Viersener Straße 15  
41751 Viersen  
Tel.: 0 21 62/9 54 84-9  
Fax: 0 21 62/9 54 84-12  
E-Mail: info@cerec.de  
www.cerec.de



# Forschungsgegenstand Dentallegierungen – Hier glänzt nicht nur Gold!

Bewährte Werkstoffe und große Indikationsvielfalt – funktional, ästhetisch, innovativ und biokompatibel – ein Schwerpunktthema der Internationalen Dental-Schau IDS am 20.–24.03.2007 in Köln, auf der Spezialisten der Industrie wieder modernste Produkte und Verarbeitungstechnologien vorstellen.

Weit über Tausend verschiedene Legierungen hat die Dentalwelt schon gesehen – erstaunlich, dass immer wieder neue auf dem Markt erscheinen. Und dieser Prozess kommt keineswegs zum Stillstand. Der Grund: Die Experten entwickeln auch heute noch neue Dentallegierungen mit zuvor nicht erzielbaren Eigenschaften. Hohe Bioverträglichkeit gepaart mit leichter Verarbeitung oder erweiterten Indikationen machen Legierungen immer noch zu einem der interessantesten Gebiete moderner Dentalforschung – und dies alles auf Qualitätsgesicherterem Niveau.

Seit vielen Jahrzehnten bewähren sich Legierungen als sichere und biokompatible Dentalwerkstoffe, die in ihrer Indikationsbreite andere Materialien immer noch hinter sich lassen. Als besonders hochwertig und biokompatibel gelten die begehrten hochgoldhaltigen Edelmetalllegierungen – neben Gold sind vor allem Vertreter der Platingruppe enthalten. Zusätzlich wird das eine oder andere unedle „Spurenelement“ benötigt, um so wichtige Eigenschaften wie die Homogenität von Ausscheidungen zu gewährleisten oder die Kornfeinung zu kontrollieren. Gerade bei

der exakten Gefügesteuerung wurden in letzter Zeit große Fortschritte erreicht, was die Verarbeitungssicherheit mancher moderner Edelmetalllegierung weiter erhöht hat. Dies gilt vor allem für Aufbrennlegierungen, die ja besonderen Anforderungen hinsichtlich der genauen Abstimmung zur jeweiligen Verblendkeramik genügen müssen.

Ein weiteres Merkmal von Legierungen mit hohem Goldanteil besteht in deren ausgezeichneter Duktilität, die in der Zahntechnik von keinem anderen Werkstoff übertroffen wird und in Bereichen wie etwa der Galvano-Doppelkronentechnik sehr gefragt ist. Sämtliche Edelmetalle sind allerdings rar und daher kostspielig. Angesichts zurzeit hoher Edelmetallpreise besitzen deshalb goldreduzierte Legierungen ebenfalls einen deutlichen Marktanteil. Hier wurden weitere Fortschritte hinsichtlich der Verarbeitbarkeit und Biokompatibilität gemacht, sodass sie für manche Patienten durchaus eine wirtschaftliche Alternative darstellen können.

Neben den vorrangig in Europa und Nordamerika verarbeiteten Edelmetalllegierungen besteht weltweit eine große Nachfrage nach preis-

günstigeren Dentallegierungen, um auch weniger einkommensstarke Bevölkerungssteile prothetisch versorgen zu können. Besonders interessant erscheinen in die-



Köln: Die Rheinmetropole bereitet sich auf die große dentale Woche vor.

sem Zusammenhang verschiedene Nichtedelmetalllegierungen (NEM), die aufgrund von anderen Materialzusammensetzungen ein kleineres Budget beanspruchen. Aus zahnmedizinischer Sicht sind sie interessant, da die Korrosionsfestigkeit – und damit Bioverträglichkeit – einiger Legierungstypen der NEM-Gruppe durchaus hoch ist und sie deswegen keinen Vergleich mit Edelmetalllegierungen scheuen müssen. Dies gilt vor allem für viele Kobaltbasislegie-

rungen, die sich neben der Modellgusstechnik auch in der Aufbrenntechnik bewähren.

Reintitan- und Titanbasislegierungen zeichnen sich

ebenfalls durch eine gute Körperveträglichkeit und günstige physikalisch-mechanische Eigenschaften aus. Daher werden sie zunehmend als Werkstoff für verschiedene Prothetik-Konzepte sowie für die Implantologie eingesetzt. Durch spezielle Titan-Verblendkeramiken kann auch hohen ästhetischen Ansprüchen Rechnung getragen werden. Die gute Silanisierbarkeit von Titangerüsten und deren leichte Verblendbarkeit mit Kunststoff bedeuten dabei

weitere Vorteile. Neben der Gusstechnik werden Titanlegierungen zunehmend in CAD/CAM-Verfahren verarbeitet. Gerade das Fräsen in CNC-Maschinen führt bei Titanwerkstoffen zu besserer Qualität.

Die geeignete Auswahl von Materialien und Herstellungsverfahren für die prothetische Versorgung bleibt zweifellos eine anspruchsvolle Aufgabe für Zahnmediziner und Zahntechniker. Das Angebot an geeigneten Werkstoffsystemen wächst seit Jahren ständig und macht es daher nicht leicht, immer den Überblick zu behalten. Eines ist klar: Dentallegierungen werden hier auch in Zukunft eine zentrale Position einnehmen. Denn diverse aktuelle Entwicklungen auf diesem großen und durchaus heterogenen Gebiet zeigen, dass das prothetische Potenzial von Legierungen keineswegs erschöpft ist. „Dem Fachbesucher aus Praxis und Labor bietet sich während der Internationalen Dental-Schau, der weltgrößten Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik, in Köln vom 20. bis 24. März 2007 die beste Gelegenheit, sich in Gesprächen mit Spezialisten von Ausstellerfirmen und erfahrenen Anwendern umfassend über das Spektrum mo-

derner Prothetik-Konzepte und aktuelle Trends bei Legierungen zu informieren“, sagt Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des VDDI.

Die IDS (Internationale Dental-Schau) findet alle zwei Jahre in Köln statt und wird veranstaltet vom Verband der Deutschen Dental-Industrie e.V., Köln, (<http://www.vddi.de>) vertreten durch seine GFDI – Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, durchgeführt von der Koelnmesse GmbH, Köln. ☒

## ZT Adresse

VDDI – Verband der Deutschen Dental-Industrie e.V.  
GFDI – Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH  
Aachener Straße 1053–1055  
50858 Köln  
Tel.: 02 21/50 06 87-0  
Fax: 02 21/50 06 87-21  
E-Mail: [info@vddi.de](mailto:info@vddi.de)  
[www.vddi.de](http://www.vddi.de)

Koelnmesse GmbH  
Messeplatz 1  
50679 Köln  
Tel.: 02 21/8 21-0  
Fax: 02 21/8 21-25 74  
E-Mail: [info@koelnmesse.de](mailto:info@koelnmesse.de)  
[www.koelnmesse.de](http://www.koelnmesse.de)

ANZEIGE

NEU

mehr Ideen - weniger Aufwand

Industrieweg 14 • M 18416  
Röhren 14 • 50085 Hagen  
Tel.: +49 (0) 2381 8081-0 • Fax: +49 (0) 2381 8081-18  
[info@microtec-dental.de](mailto:info@microtec-dental.de) • [www.microtec-dental.de](http://www.microtec-dental.de)

## Snap-in

rastendes Halteelement für Teleskop- und Konuskronen

### Snap-in - die Vorteile:

- keine teuren HSL-Teile, daher sehr kostengünstig
- einfache und problemlose Klemm-Montage ohne zu kleben
- fixierter Sitz des Snap-in, daher keine Eigenbewegung der Prothese
- keine Verkantungsgefahr
- Snap-in - ein solides Halteelement aus Titan und Kunststoff



Snap-in...

...ein spürbares Sicherheitsgefühl



Indikation:

- Teleskopkronen
- Konuskronen
- implantatgetragene Stegkonstruktionen



Weitere Infos anfordern unter der kostenlosen Hotline (0800) 890 4 880



# VUZ mit neuer Generation in der Führungsspitze

Die Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ) verpflichtet die junge Garde der Dentalunternehmer.

Auf einer außerordentlichen Jahreshauptversammlung am 4.11.2006 hat die Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ) ihre Führungsspitze für die Zukunft neu formiert. Im nordrhein-westfälischen Datteln nahm der über 250 Mitglieder starke Qualitätsverbund dafür die jungen Dentalunternehmer demonstrativ in die Pflicht. Der Northeimer ZTM Heiko Bischoff (45), seit elf Jahren an der Spitze der VUZ, wurde im Präsidentenamt bestätigt. Mit dem Mühlheimer ZTM Tim Uferkamp (35) übernimmt ein Vertreter der jüngeren Generation das Amt des Vizepräsidenten. ZTM Matthias Noll (32) aus Hamm und der Siegener Dentalunternehmer Klaus Peter Zahn (38) komplettieren den Verjüngungsprozess in der VUZ-Führung. ZTM Andreas Hoffmann (50), Gieboldehausen, und Wolfgang Fieke (58), Ge-

schäftsführendes Vorstandsmitglied der VUZ, verbleiben als „Routiniers“ im Vorstand.



Der neue Vorstand der VUZ (v.l.): Tim Uferkamp, Andreas Hoffmann, Heiko Bischoff, Klaus-Peter Zahn, Matthias Noll, Wolfgang Fieke und Sören Wilmerstaedt.

Der wiedergewählte VUZ-Präsident bedankte sich bei den ausgeschiedenen Vorstandsmitgliedern Klaus Strunk, Siegen, Dr. Claus Bregler, Offenburg, und Michael Schnitz, Paderborn, die zum Teil in neuen Rollen im VUV e.V. oder in der Einkaufsgemeinschaft VUZ eG der Verbundgruppe insgesamt erhalten bleiben.

Als deutliches Signal an die VUZ-Regionalkreise wird die Wahl des Magdeburger

mehgehörigkeitsgefühl erlebt. Die VUZ eG, die auch den gemeinsamen Einkauf ihrer Mitglieder managt, wird auch 2006 positive Zahlen schreiben. In einer ersten Bilanzaufnahme für das zu Ende gehende Geschäftsjahr sprach Geschäftsführer Wolfgang Fieke wörtlich von „stolzen Zahlen“. Die zunehmende Erkenntnis vieler Laborinhaber, als einzelner Betrieb allein im Markt auf verlorenem Posten zu stehen, erhöhe die Nachfrage nach den Vorteilen einer Teilnahme am gemeinsamen Einkauf, z.B. im Internet-Einkaufsportaal ([www.vuzshop.de](http://www.vuzshop.de)). Fieke selbstbewusst: „Die VUZ ist für die Industrie eine respektierte Adresse im Markt.“

Dentalunternehmers Sören Wilmerstaedt (40) als „optioniertes Vorstandsmitglied“ des damit siebenköpfigen Vorstandes gewertet. Wilmerstaedt ist Sprecher des engagierten VUZ-Regionalkreises Sachsen-Anhalt, der unter seinen Mitgliedern ein hohes fachliches und kollegial-menschliches Zusammen-

## ZT Adresse

VUZ e.V.  
Emscher-Lippe-Str. 5  
45711 Datteln  
Tel.: 0 23 63/73 93-0  
Fax: 0 23 63/73 93-10  
E-Mail: [vuz@vuz.de](mailto:vuz@vuz.de)  
[www.vuz.de](http://www.vuz.de)

## Verkauf und Marketing vereint

Gesamtverantwortung für Vertrieb und Marketing bei Ivoclar Vivadent ab 2007 in der Hand von Norbert Wild.



Norbert Wild wird ab 2007 die Verantwortung für Vertrieb und Marketing bei Ivoclar Vivadent Deutschland übernehmen.

Um den aktuellen Marktentwicklungen gerecht zu werden, bündelt Ivoclar Vivadent die Verkaufs- und Marketingaktivitäten in Deutschland. Ab 1. Januar 2007 wird Norbert Wild die Gesamtverantwortung für Vertrieb und Marketing im deutschen Markt übernehmen. Norbert Wild ist seit über 25 Jahren bei Ivoclar Vivadent GmbH Deutschland beschäftigt und seit 2001 für den Vertrieb und das Marke-

ting des zahnärztlichen Geschäftsbereiches zuständig. „In der Vergangenheit war es üblich, dass Zahntechniker und Zahnärzte als Kunden separat angesprochen wurden. Der Trend geht vermehrt dahin, dass diese beiden Kundengruppen bereichsübergreifend als Team arbeiten, sich als solches verstehen und von uns eine entsprechende gebündelte Kommunikation erwarten“, sagt Josef Richter, Geschäftsführer Ivoclar Vivadent GmbH Deutschland und Mitglied der Geschäftsleitung der Ivoclar Vivadent-Gruppe in Liechtenstein.

## ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH  
Postfach 11 52  
73471 Ellwangen, Jagst  
Tel.: 0 79 61/8 89-0  
Fax: 0 79 61/63 26  
E-Mail: [info@ivoclarvivadent.de](mailto:info@ivoclarvivadent.de)  
[www.ivoclarvivadent.de](http://www.ivoclarvivadent.de)

## ToothEvent mit ästhetischem Anspruch

Erfolgreicher Auftakt der VITA Eventreihe in Leipzig verspricht Fortsetzung.

Die VITA Zahnfabrik mit Sitz in Bad Säckingen präsentierte Anfang September im Leipziger Oldtimermuseum Da Capo die erste Veranstaltung der Eventreihe VITA ToothEvent. Unter dem Motto „VITA präsentiert Ästhetik“ zeigten vier hochkarätige Referenten in informativen Fachvorträgen und Live-Demonstrationen, welche ein großes Potenzial die herausnehmbare Prothetik bietet. Im Mittelpunkt des ersten ToothEvents in Leipzig, das von Christian Girbig, erster Vorsitzender der Pädagogischen Arbeitsgemeinschaft Zahntechnik e.V. (PAZ) moderiert wurde, standen die ästhetischen Möglichkeiten in der Total- und Teilprothetik.

und Tipps zum Praxismarketing und zu Abrechnungsmöglichkeiten von Privatleistungen.



Dr. Eugen End informierte über das Aufstellkonzept der BIO-Logischen Prothetik.

Die Gäste des VITA ToothEvents waren nicht nur von den Vorträgen und den Referenten begeistert. Auch das umfangreiche Rahmenprogramm, das außergewöhnliche Ambiente der Tagungsstätte und das Highlight, der

Zahnfabrik in der Region Leipzig, freute sich über das positive Feedback ihrer Kunden: „Ein Event, das so interaktiv von Kunden, Außendienst und Innendienst gestaltet wird, kann nur ein Erfolg werden. Meine Kunden waren und sind begeistert und konnten das neu erworbene Wissen sofort in ihrem Alltag umsetzen. So haben sie eine weitere Möglichkeit, sich vom harten Wettbewerb abzugrenzen. Zudem sind meine Kunden von Dr. Ends Philosophie und der von ihm entwickelten BIO-Logischen Prothetik begeistert. Denn endlich gibt es ein Konzept, das wirklich die Natur zum Vorbild hat.“ Auch die Idee, immer wieder eine gute Teamarbeit sowohl zwischen Zahnarzt und Zahntechniker als auch zwischen der Industrie und ihren Kunden zu fördern, ist sehr gut bei den Teilnehmern angekommen. Nur wenn beide Seiten den gleichen Wissensstand, die gleichen Erfahrungen und Ansprüche haben, können sie das neu Erworbene im „normalen“ Arbeitsleben erfolgreich umsetzen. Aufgrund des positiven Feedbacks von Seiten der Teilnehmer wird die Veranstaltungsreihe „VITA ToothEvent“ im Jahr 2007 fortgesetzt. „Zur Zeit planen wir zwei weitere Veranstaltungen“, so Sibylle Wölz, Produktmanagerin VITA Zähne. „Eine im Frühsommer und eine im Herbst 2007.“



ZT Viktor Fürgüt demonstrierte die individuelle Zahnfleischgestaltung.

Besuch des Automobilmuseums Leipzig im Anschluss an die Veranstaltung, wurden von allen Seiten gelobt. Das Konzept der VITA Zahnfabrik, ihre Kunden die Themen solcher Veranstaltungen selbst bestimmen zu lassen und sie somit maßgeblich an der Effektivität der Events zu beteiligen, bewährte sich zu 100 Prozent. Aber nicht nur die Kunden trugen ihren Teil dazu bei. Auch der VITA Außendienst war an der Planung und Durchführung des Events maßgeblich beteiligt. Marie-Luise Heinhold, Verkaufsberaterin der VITA

technikertag für Tag: Preisensibilität, Verunsicherung, die Verlockung vermeintlich „günstiger“ Alternativangebote aus dem Ausland – kurzum: Patienten zeigen sich vielfach verunsichert. „Dieser Entwicklung können Ärzte und Labore in meinen Augen nur eines entgegenzusetzen: Qualität“, so Horst Rettig, Geschäftsführer der cecom® Dental-Edelmetalle GmbH & Co. KG. Das Unternehmen hat als erster Anbieter eine Garantie für Zahnersatz entwickelt und verzeichnet damit überdurchschnittliche Zuwächse: Die Zahngarantie, so der Name des Konzeptes, schafft nicht nur fünfjährige Sicherheit, sondern erhöht nachweislich die Patientenbindung. „Die Idee für die Zahngarantie ist aus vielen Gesprächen

## ZT Adresse

VITA Zahntechnik  
H. Rauter GmbH & Co. KG  
Postfach 13 38  
79704 Bad Säckingen  
Tel.: 0 77 61/5 62-0  
Fax: 0 77 61/5 62-2 99  
E-Mail: [info@vita-zahnfabrik.com](mailto:info@vita-zahnfabrik.com)  
[www.vita-zahnfabrik.com](http://www.vita-zahnfabrik.com)

## Zahngarantie bürgt für hohe Qualität

Fünfstufige Garantiezusage erhöht die Patientenzufriedenheit. Eine solche Sicherheit ist ein wirksames Argument in Zeiten steigender Eigenverantwortung seitens der Patienten und wachsender politischer Verunsicherung.

Die Eigenverantwortung der Patienten ist bei der zahn-technischen Versorgung in den vergangenen Jahren erhöht worden wie in keinem anderen Bereich des Gesundheitswesens. Die Folgen spüren Zahnärzte und Zahn-

mit Experten aus dem Markt entstanden. Wir haben die Anforderung von Seiten der Zahnärzte und zahn-technischen Labore gespürt und gemeinsam mit Partnern wie der Mannheimer Versicherungs-AG umgesetzt“, erläut-

Zahngarantie ist es uns endlich möglich, die Wertigkeit unserer Arbeiten gemeinsam mit dem Zahnarzt für den Patienten schwarz auf weiß zu dokumentieren.“ Manfred König, seit über 20 Jahren im Geschäft und Inhaber eines zahntechnischen Labors, zählte zu den ersten Nutzern der Zahngarantie – mit messbaren Erfolgen. „Heute kommen in unserem Labor zu 80 Prozent cecomPlus-Legierungen zur Verwendung. Auch die Zahnärzte nutzen die Marketingvorteile, die sich mit der Zahngarantie für sie ergeben, aktiv im Kontakt mit den Patienten.“ Als Marketinginstrument stelle die Zahngarantie somit ein wertvolles Mittel dar, um dem Patienten gegenüber die ohnehin hohe Qualität der eigenen Leistungen darzustellen. Die Zahngarantie ist für Zahnärzte und Labore mit keinerlei Mehrkosten verbunden. Für Manfred König steht somit fest: „Die Zahngarantie bietet Vorteile für alle – für den Patienten, für den behandelnden Zahnarzt, aber auch für das zahntechnische Labor.“



„Eine Absicherung des Patienten weit über das gesetzliche Maß hinaus“ verspricht Horst Rettig, Geschäftsführer der cecom®.

„Weiter Informationen unter [www.diezahngarantie.de](http://www.diezahngarantie.de)“

## ZT Adresse

cecom®  
Dental-Edelmetalle GmbH & Co. KG  
Hochstraße 6  
64385 Reichelsheim  
Tel.: 0 61 64/93 00 10  
Fax: 0 61 64/93 00 95 10  
Freecall: 0800/2 32 66 33  
E-Mail: [info@cecom.de](mailto:info@cecom.de)  
[www.cecom.de](http://www.cecom.de)



# Kontinuierliche Grundlagenforschung für Labore

Vor zwei Jahren ist das erste Kompendium mit wissenschaftlichen Ergebnissen zum Zirkonoxid-Vollkeramik-System Cercon smart ceramics in der Fachwelt auf große Resonanz gestoßen. Inzwischen liegen neue Erkenntnisse im zweiten Band vor: Indikationsvielfalt, Befestigungstechniken, Langzeitergebnisse und vieles mehr.

Die stetige Weiterentwicklung des Zirkonoxid-Vollkeramik-Systems Cercon smart ceramics basiert seit Beginn

genforschungen der Arbeitsgruppen von Prof. Dr. Ludwig J. Gauckler, Eidgenössische Technische Hochschule Zü-

Tradition dieser Hochleistungskeramik geworden. Den Ergebnissen der letzten zwei Jahre trägt jetzt das neue Kompendium „Cercon smart ceramics. Wissenschaftliche Untersuchungen, Vol. 2“ Rechnung.

Die Broschüre enthält in übersichtlicher Form die Zusammenfassungen von Artikeln aus der wissenschaftlichen Primärliteratur. Vorgestellt werden unter anderem Resultate zur Bruch- und Biegefestigkeit von Cercon-Restorationen sowie von klinischen Studien, welche das breite Indikationsgebiet und die Dauerhaftigkeit von Cercon belegen: von der Krone bis zur weitspannigen Brücke, dazu Sonderfertigungen wie geteilte Brücken oder zahnfarbene Primärkonstruktionen für Konusarbeiten. Dabei können die Restaurationen in den meisten Fällen klassisch ze-

mentiert werden – ohne den Einsatz von Kofferdam. Für jeden interessierten Zahnarzt und Zahntechniker bietet die neue Broschüre einen ausgezeichneten Überblick zum gegenwärtigen Stand der Forschung zu Cercon-Zirkonoxid. Dies verleiht

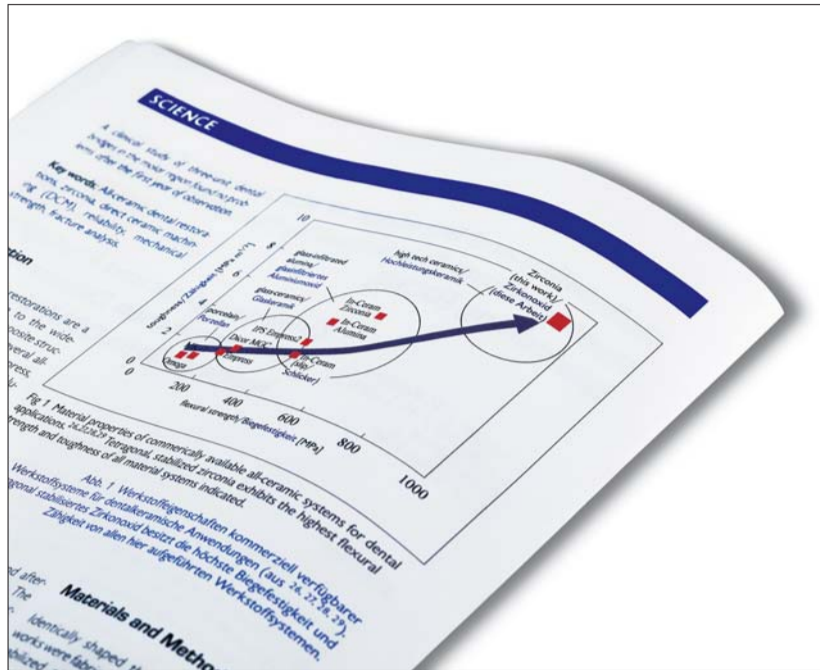
auch im Labor- und Praxisalltag eine hohe Sicherheit bei der Entscheidung zugunsten einer bestimmten Therapie und beim Beratungsgespräch mit dem Patienten.

Das Kompendium „Cercon smart ceramics. Wissenschaftliche Untersuchungen, Vol. 2“ ist ab sofort in deutscher oder englischer Sprache erhältlich und kann kostenlos beim Unternehmen angefordert (Tel. 0180/2 32 45 55) oder im Internet unter [www.cercon-](http://www.cercon-)

[smart-ceramics.de](http://smart-ceramics.de) heruntergeladen werden. **ZT**

## ZT Adresse

DequDent GmbH  
Jürgen Pohling  
Postfach 13 64  
63403 Hanau  
Tel.: 0 61 81/59-57 59  
Fax: 0 61 81/59-59 62  
E-Mail: [juergen.pohling@degudent.de](mailto:juergen.pohling@degudent.de)  
[www.degudent.de](http://www.degudent.de)



Werkstoffeigenschaften kommerziell verfügbarer Werkstoffsysteme für dentalkeramische Anwendungen: Zirkonoxid ist in Zähigkeit und Biegefestigkeit das Topmaterial.

auf der engen Zusammenarbeit zwischen mehreren führenden Universitäten und der DeguDent GmbH aus Hanau. Angefangen bei den Grundla-

genforschungen der Arbeitsgruppen von Prof. Dr. Peter Schäfer, Zahnklinik der Universität Zürich, ist der kontinuierliche wissenschaftliche Erkenntnisgewinn zur festen

## „Majesthetisches Zertifikat“ in Speyer

Eine Fortbildung der Lucka Zahntechnik GmbH in Speyer bildete den Rahmen der Verleihung des „Majesthetischen Zertifikates 2006“ von Da Vinci Dental.

ZTM Christian Lucka lud interessierte Zahnärzte und Zahntechniker zum alljährlichen Seminarsamstag in sein schönes Labor ein und

Insbesondere die detaillierten Ausführungen von Massimiliano Trombin über die adhäsiven Einsatztechniken am Behandlungsstuhl stie-

- ZTM Bernd Dubielzyk, Sekko Zantechnik; Hude-Wüsting
  - ZT Ralf Huser, m.c. Zahntechnik; Oldenburg
  - ZT Martin Krohm, m.c. Zahntechnik; Oldenburg
  - ZT Petra Lehner, m.c. Zahntechnik; Oldenburg
  - ZT Kim Lucka-Maltry, Lucka Zahntechnik; Speyer
  - ZTM Mike Reinhardt, m.c. Zahntechnik; Oldenburg
  - ZT Tuvia Sanders, m.c. Zahntechnik; Oldenburg
  - ZT Andreas Spiller, ZA Klerx, Langhorst, Neumann; Hannover
  - ZT Manfred Voß, Forum Dental; Bergisch Gladbach
  - ZT Kerstin Zebrowski, Lucka Zahntechnik; Speyer
- Den Schlussvortrag hielt der Chef persönlich. Unter dem Titel „Cercon – Weißes Gold“ präsentierte ZTM Christian Lucka interessante und trotz des teilweise hohen Schwierigkeitsgrades sehr gelungene Patientenfälle aus seinem reichhaltigen Erfahrungsschatz. Lucka ist als einer der ersten CAD/CAM-Anwender Deutschlands. Das anschließende mediterrane Mittagsbüfett bot einen schmackhaften und schönen Ausklang und Anlass für viele interessante Gespräche zwischen Teilnehmern und Referenten. **ZT**



Drei der elf Preisträger mit den Verleihern des „Majesthetischen Zertifikats“ 2006 (v.l.n.r.): Andreas Spiller, Kim-Lucka Maltry, Da Vinci-Inhaber Achim Ludwig und Massimiliano Trombin, und Kerstin Zebrowski.

bot den Teilnehmern ein breit gefächertes und sehr informatives Fortbildungsprogramm. Zahnarzt Dr. Sven Rinke aus Hanau referierte fachlich sehr kompetent und in erfrischend humorvollem Stil über Implantate und Vollkeramik; Thema seines Vortrags: „Symbiose aus Ästhetik und Funktion“. Sein Kollege Dr. Dr. Andreas Valentin aus Mannheim widmete sich dem Thema „Ästhetik und Sofortbelastung – ein Widerspruch?“ Zahlreiche Patientenfälle aus der Zusammenarbeit mit ZTM Lucka dokumentierten die modernen Möglichkeiten der ästhetisch optimierten Implantation. Mit ihrem Vortrag „Veneers – Zähne werfen sich in Schale“ boten die Inhaber von Da Vinci Dental, ZTM Massimiliano Trombin und ZTM Achim Ludwig, einen tiefen Einblick in die faszinierende Thematik der geschichteten Veneer-Restoration.

Ben auf großes Interesse unter den Anwesenden. Im Anschluss an den Vortrag wurde die feierliche Verleihung des „Majesthetischen Zertifikates“ vorgenommen. Das Zertifikat erhielten dieses Jahr 11 Kollegen aus ganz Deutschland, die keine Kosten und Mühen gescheut hatten, die Schulungsreihe „Die dentalen Formen und Strukturen der Front- und Seitenzähne Teil I-III“ zu absolvieren. Im Rahmen dieser Fortbildungen erlangten die Teilnehmer detaillierte Kenntnisse über die „majesthetische Arbeitsweise“. Da Vinci Dental will mit dieser Auszeichnung ein Zeichen für eine qualitätsorientierte Zahntechnik setzen, die ehrlichen und ethischen Grundsätzen Respekt zollt. Das „Majesthetische Zertifikat“ wurde dieses Jahr übergeben an:

- ZTM Björn Czappa, m.c. Zahntechnik; Oldenburg

## ZT Adresse

Da Vinci Dental  
Ludwig & Trombin GbR  
Glockengasse 3  
53340 Meckenheim  
Tel.: 0 22 25/1 00 27  
Fax: 0 22 25/1 01 16  
E-Mail:  
[leonardo@davincidental.de](mailto:leonardo@davincidental.de)  
[www.davincidental.de](http://www.davincidental.de)

## ZT Kleinanzeigen

**Acrylic Dental Technician**  
for permanent position in  
Bundaberg, Qld, Australia.  
Experience essential.  
Expressions of interest to  
[bundy@tpg.com.au](mailto:bundy@tpg.com.au)  
Vorabinformationen erhältlich über Tel. 06131-372750 oder [mail@juergen-g.org](mailto:mail@juergen-g.org)

The No.1 Trade Show Newspaper  
**today**  
at IDS Cologne - March 20-24, 2007  
  
[www.uptodayte.com](http://www.uptodayte.com)

**muffelforum.de**  
Die Community der Zahntechniker.de  
Diskussionsforen  
Firmenporträts  
Produktneuheiten  
neue Technologien  
Stellenmarkt  
Gerätemarkt  
Kurstermine  
Chat  
Info: <http://www.muffel-forum.de> eMail: [info@muffel-forum.de](mailto:info@muffel-forum.de)  
Ein Projekt der T&B ServiceLine GbR  
Am Schlangenheide 27  
14456 Bückeburg  
<http://www.tb-service.de>  
Thorsten Tobl und Andreas Braune  
Tele: 0331 321 00 80  
Fax: 0331 321 00 90  
eMail: [info@tb-service.de](mailto:info@tb-service.de)

Spezialisierung in der Zahntechnik  
**Ihr Modellgusslabor in Ostwestfalen.**  
Für Sie fertigen wir kostengünstig hochwertige Zahnersatz.  
= Warum in die Ferne schweifen? =  
Für Labore sind wir in Gütersloh zu erreichen. Profis der Modellgusstechnik stellen bei uns Prothesen aus der biologisch geprüften und nach CE zertifizierten CoCr-Legierung Bioell - Degudent her.  
Anruf genügt!  
Kostenlos bundesweiter Abhol- und Lieferservice!  
SH Dentalabor für Stahlarbeiten GmbH  
Parkstraße 1 • 33392 Gütersloh  
fon. 05 24 1 54 89 7 • fax. 05 24 1 59 21 50 • [www.sh-dental.de](http://www.sh-dental.de)

## ZT -Gelegenheits- und Stellenmarkt

Senden oder faxen Sie diesen Coupon an:  
Oemus Media AG • Holbeinstr. 29 • 04229 Leipzig  
Fax 03 41/4 84 74-2 90 • E-Mail: [reichardt@oemus-media.de](mailto:reichardt@oemus-media.de)

Auftraggeber \_\_\_\_\_  
Firma \_\_\_\_\_  
Name \_\_\_\_\_  
Straße \_\_\_\_\_  
Land/PLZ/Ort \_\_\_\_\_  
Telefon/Fax (für eventuelle Rückfragen) \_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift \_\_\_\_\_

Ihr Anzeigentext

---

**Anzeigenformate und Preise**

Gewerbliche Anzeigen € 2,00/mm  
Stellengesuche nur € 1,00/mm

Beispiel für gewerbliche Anzeigen:  
Format 1/32 1/16  
Höhe x Breite 45 x 45 mm 94 x 45 mm  
Preis € 90,00\* € 180,00\*  
\* zzgl. gesetzl. MwSt.

nächster Erscheinungstermin: 26. Januar 2007 **Anzeigenschluss: 12. Januar 2007**