

ENTFALTE DICH!

Erfolgsfaktor Selbstmotivation

TIPPS

Personalgewinnung von
Generation Z, S. 4

BERATUNG

Abformung –
digital oder analog?, S. 12

PATIENTENFALL

HeraCeram Saphir, S. 16

PORTFOLIOERWEITERUNG

Neue Zahnlinien, S. 22





▲
4
Personal-
gewinnung 2.0

◀ **14**
HeraCeram
Saphir in Aktion

18 ▶
Orientierung
bei der
Abformung



◀ **22**
Kulzer
Zahnlinien

INHALT

- 3 Editorial**
Andrea von Popowski über die Bedeutung der
Mitarbeitermotivation
- 4 Personalgewinnung 2.0**
Arbeitsmarkt im Wandel
- 6 Meister der Motivation**
Drei Laborinhaber verraten ihre Motivationstipps
- 9 Was uns wirklich antreibt**
Fünf Tipps zur Selbstmotivation
- 10 Attraktives Arbeitsumfeld**
Inspirationen aus dem US-Markt
- 12 Orientierung bei der Abformung**
Letztlich eine Typfrage
- 14 Entwicklungsdialoge**
Stärken stärken
- 15 Ruhig bleiben und Lächeln**
Lustige Pannen aus dem Labor
- 16 HeraCeram Saphir in Aktion**
Patientenfall von ZT Rüdiger Neugebauer
- 19 Was Sie schon immer wissen wollten ...**
... über den Keramikbrennprozess
- 20 Optimierung von Totalprothesen**
Labor und Praxis Hand in Hand
- 22 Kulzer Zahnlinien**
Lösungen für alle Ansprüche
- 24 PalaXtreme**
Neues High-Impact-Kaltpolymerisat
- 26 Mitarbeiter im Porträt**
Frank Seifert von der Kulzer Service Hotline
- 28 Geballte Kompetenz**
Entwicklung von dima Print Stone beige
- 30 Kursangebot für Zahntechniker**
Highlights aus 2019 – Ausblick auf 2020
- 32 Impressum**



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

die Unsicherheit auf dem Arbeitsmarkt nimmt durch die Digitalisierung und Konjunkturschwankungen zu. Umso wichtiger ist es, den eigenen Mitarbeitern Sicherheit zu vermitteln und sie bei ihrer täglichen Arbeit zu fördern. Denn wenn das Engagement der Mitarbeiter nachlässt, führt dies unweigerlich zu Leistungsschwankungen und einer erhöhten Krankheitsquote. Die langfristige Folge: sinkende Kundenzufriedenheit.

„ Wie können Sie Ihre Mitarbeiter und Kollegen dabei unterstützen, das Beste aus sich herauszuholen?

Motivation ist ein wichtiger Schlüssel zur Mitarbeiterbindung. Warum? Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt und ihn dazu bringt, die Extrameile zu gehen. Aber: Für die meisten Mitarbeiter steht ein hohes Gehalt nicht mehr an oberster Stelle. Wie motivieren Sie also Ihre Mitarbeiter nachhaltig? Wie unterstützen Sie sie dabei tagtäglich das Beste zu geben? In dieser Ausgabe der WE steht das Thema Mitarbeitermotivation im Fokus. Die erste Station auf unserer Reise: Drei renommierte Laborinhaber aus Schweden, Italien und Deutschland berichten über ihre Ansätze, um die Motivation und das Engagement der Mitarbeiter zu steigern (siehe Seite 6).

Darüber hinaus ist für viele Menschen ein attraktives Arbeitsumfeld mit modernster Technologie heute wichtiger denn je. In der WE werfen wir einen Blick auf ein inspirierendes Beispiel aus den USA (siehe Seite 16). Aber reicht das aus, um Mitarbeiter zu motivieren? Nicht ganz. Die Erfahrung zeigt, dass die Mitarbeitermotivation stark vom Management abhängt: Nur wer engagiert voranschreitet, kann andere begeistern. Nach diesem Prinzip bietet unser Artikel „Was uns wirklich antreibt“ (siehe Seite 9) Tipps, wie Sie sich selbst immer wieder neu für Ihre Arbeit begeistern können.

Eine weitere Herausforderung: die unterschiedlichen Motivationstreiber der verschiedenen Mitarbeitergenerationen. Junge Mitarbeiter haben ganz andere Vorstellungen von einem attraktiven Arbeitsplatz als früher. Sie sind mit digitalen Technologien aufgewachsen; wollen die Möglichkeiten, die diese bieten, voll ausschöpfen und Neues ausprobieren. Was bedeutet das für das Recruiting in Dentallabors? Jerome Richards, von der Personalberatung Charlton Morris (siehe Seite 4), gibt einige Antworten.

Ich hoffe, das Magazin bietet Anregungen für Ihren Alltag.
Ihre

Andrea von Popowski
Global Head of Human
Resources

Schreiben Sie uns! Haben Sie Kommentare zu diesem Thema? Für Ihre Anregungen – Empfehlungen, Fragen, Kritik – sind wir Ihnen jederzeit dankbar – per E-Mail:

we@kulzer-dental.com

RECRUITING EINER NEUEN GENERATION

ARBEITSMARKT IM WANDEL



JEROME RICHARDS
Associate Director bei der internationalen
Personalberatung Charlton Morris

Mit der sogenannten Generation Z – junge Menschen der Jahrgänge nach 1995 – kommen Arbeitnehmer auf den Markt, die andere Werte und Erwartungen haben als ihre Vorgänger. Das stellt Personalverantwortliche in Labors vor neue Herausforderungen und Möglichkeiten. Jerome Richards, Associate Director bei der internationalen Personalberatung Charlton Morris, gibt praktische Tipps für ein erfolgreiches Recruiting.





Um die Dynamik der Märkte erfolgreich zu meistern und im Wettbewerb bestehen zu können, benötigen Dentallabore nicht nur innovative Technologien – wie etwa Fräsmaschinen, 3D-Drucker und die dazugehörige Software – sondern auch Mitarbeiter mit den notwendigen Kenntnissen, um sie zu bedienen. Dementsprechend haben sich die Kompetenzprofile von Labormitarbeitern stark verändert. So ist beispielsweise die Nachfrage nach CAD/CAM-Experten in den letzten Jahren deutlich gestiegen.

Die neue Arbeitnehmergeneration verstehen

Gleichzeitig strömt eine neue Arbeitnehmergeneration auf den Arbeitsmarkt: Die Generation Z ist die erste, die mit dem Internet aufgewachsen ist. Sie ist mit dem entsprechenden Know-how wie auch den Möglichkeiten einer digital vernetzten Welt groß geworden. Austausch, Diskussionen und Interaktionen über das Internet gehören zu ihrem Alltag. Das Resultat: Sie vergleichen und hinterfragen mehr als die Vorgängergenerationen. Gleichzeitig verfügen sie über andere Werte: Die Generation Z will unabhängig sein, sie ist neugierig und offen und nutzt alle technischen Möglichkeiten. Die jungen Menschen wollen sich entfalten und streben nach der perfekten Kombination aus Arbeitsleben und Freizeit. Da Freizeit für sie wichtiger wird, ist Führungsverantwortung weniger attraktiv. Die Loyalität der Generation Z gegenüber ihren Arbeitgebern nimmt ab, gleichzeitig gewinnen immaterielle Werte wie die Arbeitgebermarke an Bedeutung.

Das bedeutet nicht, dass die Arbeitnehmer dieser Generation weniger leistungsbereit sind. Sie müssen nur anders rekrutiert und motiviert werden. Es gibt viele innovative Wege, um die junge Zielgruppe anzusprechen, zum Beispiel Recruiting-Maßnahmen via WhatsApp, Snapchat, Influencer Marketing oder digitale Veranstaltungen an Schulen. Doch nicht alle Möglichkeiten führen auch zum Erfolg. Labore tun gut daran genau zu prüfen, welche Maßnahmen zu ihnen passen.

Klare Strukturen und eine stringente Unternehmensmarke

Für Labore, die eher zu analogen Workflows tendieren, kann das Recruiting innovativer, hochqualifizierter junger Zahntechniker herausfordernd sein. Denn Widersprüche in der Außendarstellung und der Realität werden heutzutage durch das Internet schnell evident. Umso wichtiger ist es, dass Unternehmen ihre Werte nicht nur in einem Recruiting-Video vermitteln, sondern auch leben. Und dennoch: Einige Dinge bleiben bestehen – auch bei der Generation Z. Wie schon der Generation Y (1980–1994) geht es ihnen um Selbstverwirklichung, Spaß an der Arbeit und ein attraktives Arbeitsumfeld mit angenehmer Atmosphäre. Auch Gehalt und sozialer Status sind wichtig. Um ein attraktiver Arbeitgeber zu sein, müssen Labore individuelle Pakete mit flexiblen Arbeitszeiten, einem ausgewogenen Maß an Abwechslung und Herausforderungen und einer leistungsgerechten Vergütung schnüren. Fest steht auch: Dentallabore, die authentisch sind und Social-Media-Kanäle sinnvoll nutzen, können qualifizierte Mitarbeiter effektiver an sich binden.

WO TRIFFT SICH GENERATION Z?

Kanal

Idee



WhatsApp

WhatsApp ist der am weitesten verbreitete Messenger der Welt. Richten Sie einen Gruppenchat für Fragen und Antworten rund um die Arbeit im Labor ein.



YouTube

Die Generation Z liest weniger und verwendet stattdessen Kanäle wie YouTube, um Wissen aufzubauen. Berichten Sie daher in einem Vlog (Video-Blog) über das Leben eines Azubis.



Instagram

Bilder sagen mehr als tausend Worte. Bauen sie einen Instagram-Kanal für Ihr Labor auf und veröffentlichen Sie Alltagsbilder aus dem Labor.



Snapchat

Snapchat ermöglicht die direkte Bildverarbeitung in der App. Probieren Sie zum Beispiel einen „Perfect Smile“-Filter aus!



TikTok

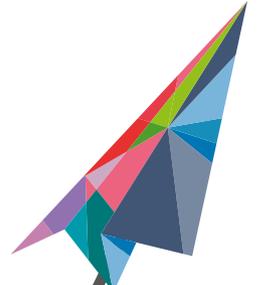
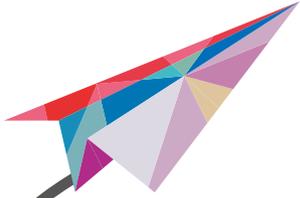
Mit TikTok können Sie Videos ganz einfach selbst bearbeiten. Wie wäre es mit einem „Dancing Lab“-Wettbewerb?

MÖCHTEN SIE MEHR ÜBER DAS THEMA RECRUITING ERFAHREN?

Charlton Morris bietet auf LinkedIn eine große Auswahl an nützlichen Tipps und Ideen rund ums Recruiting! Schauen Sie doch einmal vorbei:

[linkedin.com/company/charlton-morris](https://www.linkedin.com/company/charlton-morris)

MITARBEITERBINDUNG



MEISTER

DER

MOTIVATION



SERGIO CATALE

Mitinhaber des Labors Odontotecnica
in Salerno, Italien



GUIDO KIRCHBERG

Geschäftsführer von Ketterling
Dental-Technik in Berlin, Deutschland



JOHNNY TEKIN

Stellvertretender Geschäftsführer von
Nordentic AB in Malmö, Schweden

Gute Mitarbeiter zu finden ist schwer – sie langfristig zu binden noch schwerer. Umso wichtiger ist es, sie zu motivieren. Im Interview berichten drei Laborinhaber aus Schweden, Deutschland und Italien mit über 70 Jahren Führungserfahrung von ihren mutigen, kreativen und alltagstauglichen Ideen zur Mitarbeitermotivation.



Verraten Sie uns Ihr Geheimnis: Wie schaffen Sie es, Ihre Mitarbeiter immer wieder aufs Neue zu motivieren?

Sergio Catale: Im Grunde genommen ist es kein Geheimnis: Ich tausche mich permanent mit meinen Mitarbeitern aus. So weiß ich, was sie beschäftigt und wo ihre Stärken liegen. Das hilft mir, sie gezielt einzusetzen, sie zu fördern und zu motivieren. Wichtig dabei: immer das richtige Maß an Lob und Kritik finden.

Guido Kirchberg: Ich denke, unsere Mitarbeiter sind unser wertvollstes Gut. Diese Wertschätzung versuche ich ihnen täglich – auch im stressigen Laboralltag – zu vermitteln. Das kann ein Lob oder bei besonderen Leistungen auch mal eine Sachprämie sein. Zudem liegt mir die Gesundheit meiner Mitarbeiter am Herzen: Regelmäßig kommt eine Physiotherapeutin ins Labor. Das reduziert nicht nur die Krankheitstage, sondern sorgt auch für entspannte Mitarbeiter.

„ Ich weiß, was meine Mitarbeiter beschäftigt und wo ihre Stärken liegen. Das hilft mir, sie zu fördern und zu motivieren.“

Johnny Tekin: Ein Laborinhaber ist Dreh- und Angelpunkt. Er sollte nicht nur Führungskraft und Mentor, sondern auch ein gutes Vorbild sein. Nur wenn er stets das Beste gibt, sind auch die Mitarbeiter dazu

bereit und erst dann kann das Labor wachsen. Angesichts der aktuell schwierigen Bewerberlage ist es umso wichtiger einen attraktiven Arbeitsplatz zu bieten. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass interessante Kunden und gute Weiterbildungsmöglichkeiten Mitarbeiter oftmals mehr motivieren als ein höheres Gehalt. Eine Orientierungsgröße ist für mich die Maslowsche Bedürfnispyramide. So weiß ich, welche Bedürfnisse meine Mitarbeiter haben und wie ich sie entsprechend motivieren kann. Denn so unterschiedlich wie meine Mitarbeiter, so unterschiedlich sind auch die Motivationsmaßnahmen.

Für den Erfolg eines Labors ist auch eine positive Teamdynamik wichtig. Wie stärken Sie das Zusammengehörigkeitsgefühl in Ihrem Labor?

Johnny Tekin: Ich vergleiche unser Team immer mit einem Orchester. Jeder bringt sich mit seinem Wissensstand und seinen Fähigkeiten ein und sorgt für ein harmonisches Zusammenspiel. Denn am Ende ist es die Leistung der Mannschaft, die zählt. Mein Ziel ist es, das Selbstvertrauen meiner Mitarbeiter zu stärken. Sie sollten Spaß an ihrer Arbeit haben und stolz darauf sein, Zahntechniker zu sein. So veranstalten wir beispielsweise jedes Jahr „Teambuilding Days“, in denen wir in Workshops mit Experten verschiedene Themen, nicht nur aus dem Laboralltag, bearbeiten. Wichtig ist auch, dass die Mitarbeiter die Ziele des Labors kennen. Daher sollten Inhaber die aktuelle Situation und die Ziele, die kurz-, mittel- und langfristig avisiert sind, skizzieren.



Guido Kirchberg: Ich kann meinem Kollegen aus Schweden nur zustimmen. Der regelmäßige Austausch zwischen den Teammitgliedern ist mir sehr wichtig. Wir versuchen zum Beispiel immer gemeinsam Mittagspause zu machen. Darüber hinaus treffen wir uns auch außerhalb der Arbeitszeit zu Mitarbeiteressen, Weihnachtsfeiern und gemeinsamen Aktivitäten. Das stärkt den Zusammenhalt und verbindet.

Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um Ihre Mitarbeiter langfristig zu binden?

Sergio Catale: Ich habe meine Mitarbeiter zu Partnern des Labors gemacht. Jeder Mitarbeiter ist durch seine Anteile geschäftlich am Erfolg beteiligt. Daher ist es in ihrem eigenen Interesse, dass wir finanziell erfolgreich sind. Gleichzeitig ist die Übertragung von Geschäftsanteilen aber auch ein Zeichen meiner Wertschätzung und Dankbarkeit.

Johnny Tekin: Einerseits gebe ich meinen Mitarbeitern klare Strukturen und eine klare Rollenverteilung, damit sie wissen, was ich von ihnen erwarte. Andererseits haben sie die Möglichkeit, viele neue Technologien als „early adopters“ auszuprobieren. Zudem zeige ich ihnen Entwicklungsmöglichkeiten auf und erstelle gemeinsam mit ihnen einen jährlichen Entwicklungsplan. Dabei können unsere Mitarbeiter aus zahlreichen Weiterbildungsmöglichkeiten das für sich passende Angebot wählen.

„ Zudem zeige ich ihnen Entwicklungsmöglichkeiten auf und erstelle gemeinsam mit ihnen einen jährlichen Entwicklungsplan.“

Eine aktuelle Studie belegt die Bedeutung der Mitarbeiterkommunikation für den Unternehmenserfolg. Wie stellen Sie den kontinuierlichen und persönlichen Austausch mit ihren Mitarbeitern sicher?

Guido Kirchberg: Die Kommunikation mit meinen Mitarbeitern ist mir sehr wichtig. Ich versuche regelmäßig mit ihnen ins Gespräch zu kommen – auch über Arbeitsthemen hinaus. Offenheit und Transparenz spielen dabei eine große Rolle. Das lebe ich meinen Mitarbeitern vor, indem ich sie über alle wichtigen Entscheidungen zum Labor informiere. Nur so schaffe ich das nötige Vertrauen und weiß, dass sie hinter mir und meinem Unternehmen stehen.

Sergio Catale: Das stimmt, eine gute interne Kommunikation ist entscheidend. Auf Teamebene machen wir beispielsweise immer montags ein Teammeeting und halten uns so gegenseitig auf dem Laufenden. Gerade im stressigen Laboralltag hilft ein nettes Gespräch mit den Kollegen unheimlich. Der Spaß an der Arbeit steht bei uns an oberster Stelle – es vergeht eigentlich kein Tag, an dem wir nicht gemeinsam lachen. Auch auf persönlicher Ebene achte ich sehr auf die zwischenmenschlichen Beziehungen und tausche mich ehrlich mit meinen Mitarbeitern aus.



WELCHE ROLLE SPIELEN SIE BEI DER MOTIVATION IHRER MITARBEITER UND KOLLEGEN?

Wir haben einen Lesetipp für Sie. Denn je mehr sich der Beruf des Zahntechnikers ändert, desto mehr muss man zum Vorbild werden. In Zeiten der Digitalisierung geht es darum, vom Manager zum Leader zu werden. Wie? Weitere Informationen finden Sie unter michaelpage.co.uk/content/future-of-leadership/

FÜNF IDEEN ZUR SELBSTMOTIVATION

WAS UNS WIRKLICH ANTREIBT

Gerade nach dem Urlaub besteht die Gefahr, im Motivationsloch stecken zu bleiben. Daniel H. Pink, amerikanischer Wissenschaftsjournalist und ehemaliger Redenschreiber von Al Gore, erklärt in seinem Buch, was er als die drei grundlegenden Elemente der Motivation betrachtet.

Daniel H. Pink macht in seinem Buch „Drive: Was Sie wirklich motiviert“ deutlich, dass das Mittel Zuckerbrot und Peitsche Menschen nicht mehr nachhaltig motiviert. Der Grund: Früher bestand ein Großteil der Arbeit aus einfachen, sich wiederholenden Tätigkeiten. Heute sind vor allem kreative und innovative Fähigkeiten gefragt. Zur Motivation für diese Aufgaben sind drei Aspekte entscheidend:

Selbstbestimmung. Menschen, die selbst darüber entscheiden, woran, wie, wo und wann sie arbeiten, sind deutlich motivierter. Pink plädiert dafür, Mitarbeiter nicht nach Arbeitsstunden, sondern ausschließlich nach Arbeitsergebnissen zu bezahlen.

Meisterschaft. Wir streben danach, immer besser zu werden und Bestleistungen zu erbringen. Voraussetzung ist, dass wir glauben, durch Anstrengung unsere Leistungen verbessern zu können. Meisterschaft erfordert Mühe und Übung. Das kann befriedigend sein und dem Leben einen Sinn geben.

Sinnerfüllung. Was auch immer wir tun, es muss eine Bedeutung für uns haben. Wir – nicht andere – müssen in unserer Aufgabe einen Sinn erkennen. Fragen Sie sich, was Ihnen wirklich wichtig ist, dann sind sie mit mehr Freude und Engagement bei der Sache.



FÜNF TIPPS ZUR MOTIVATION

- 1 Erreichbare Ziele setzen.** Setzen Sie sich messbare und realistische Ziele.
- 2 Innere Einstellung.** Gehen Sie Ihre Aufgabe positiv an.
- 3 Motivation durch Visualisierung.** Stellen Sie sich Ihren Erfolg vor Ihrem inneren Auge vor. Bilder von Dingen, mit denen Sie sich belohnen, können Sie als Motivationshilfen gut sichtbar an Ihren Arbeitsplatz stellen.
- 4 Motivation durch Belohnung** Belohnen Sie sich auch bei kleinen Teilerfolgen. So verbindet Ihr Gehirn die Arbeit mit etwas Positivem.
- 5 Motivation durch Zeitdruck.** Setzen Sie sich Termine für Ihre Aufgaben – das erhöht den Druck zur Tat zu schreiten.

MEHR PS AUF DIE STRASSE BRINGEN

WIE EIN ATTRAKTIVER ARBEITSPLATZ MITARBEITER MOTIVIERT

Ein attraktives Arbeitsumfeld ist ein entscheidender Faktor in Sachen Mitarbeitermotivation. Aber wie kann ein modernes Dentallabor aussehen? Dazu blickt die WE in die USA: Bill und Christian Saurman, Laborinhaber von NEOLab in Andover, Massachusetts, berichten von ihren Erfahrungen.



Bill Saurman, Gründer und Inhaber von NEOLab, mit seinem Sohn Christian Saurman, Vice President

Bill und Christian Saurman wissen, wie sie ihre Mitarbeiter glücklich machen und motivieren können: mit einem attraktiven Arbeitsplatz. „Wir verbringen mehr Zeit am Arbeitsplatz als zu Hause. Deshalb ist es uns wichtig, unseren Mitarbeitern eine komfortable und angenehme Arbeitsumgebung zu bieten. Das steigert nicht nur die Produktivität, sondern bindet die Mitarbeiter auch langfristig. Wir konzentrieren uns dabei auf zwei Faktoren: körperliches Wohlbefinden und eine angenehme Arbeitsatmosphäre“, so Christian Saurman, Vice President des NEOLab. Sein Vater Bill, Gründer und ebenfalls Inhaber des Labors, stimmt ihm zu. Für beide sind es die kleinen Dinge, die den Unterschied machen. So ist es ihnen beispielsweise wichtig, dass Stühle und Tische die richtige Höhe haben. Ein großer, gut beleuchteter Aufenthaltsraum sorgt darüber hinaus in den Pausen für eine gesellige Atmosphäre. Hier tauschen sich die Mitarbeiter beim Essen oder einem Kaffee gerne aus.

Effektvolle Maßnahmen

„Ich möchte meinen Mitarbeitern diese Benefits geben, damit sie motiviert zur Arbeit kommen und lange bei uns tätig bleiben. Mitarbeiterbindung ist heutzutage mehr denn je ein Schlüsselfaktor zum Erfolg. Mein Motto ist daher: 'Zufriedene Mitarbeiter sind produktive Mitarbeiter'“, unterstreicht Christian Saurman. Die Zahlen zeigen: Die Strategie der beiden zahlt sich aus. Viele Mitarbeiter sind seit über zehn Jahren im Unternehmen. Zudem ist das Labor in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen. „Es ist toll, dass Bill und Christian immer da sind, um mich zu unterstützen. Nur wenige Laborinhaber sind so fachkundig und leidenschaftlich bei der Sache wie die beiden. Dank ihnen wird NEOLab weiterwachsen – und ich bin sehr gerne Teil davon“, so einer der Mitarbeiter. Sie sind noch nicht überzeugt? Werfen Sie einen Blick hinter die Kulissen – und lassen Sie sich inspirieren.

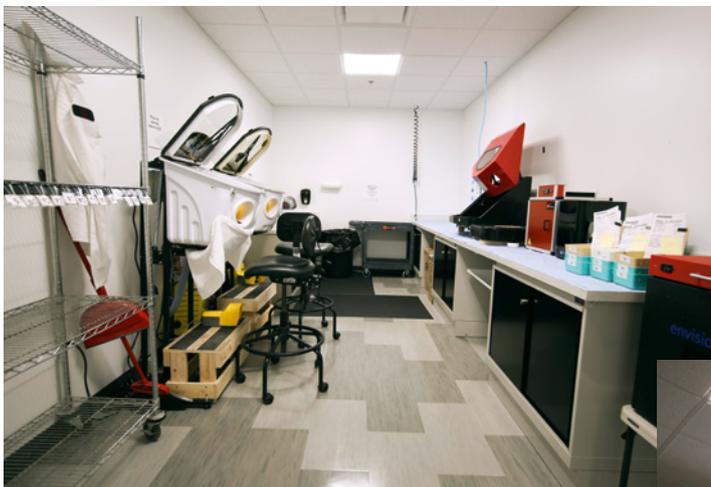




◀ Die Mitarbeiter von NEOLab arbeiten an höhenverstellbaren Tischen, um sie körperlich zu entlasten. Sie entscheiden selbst, ob sie im Stehen oder im Sitzen arbeiten. Zudem gibt es gepolsterte Stühle und spezielle Stehmatten. Darüber hinaus ist jeder Arbeitsplatz mit den notwendigen Werkzeugen und optimaler Beleuchtung ausgestattet.

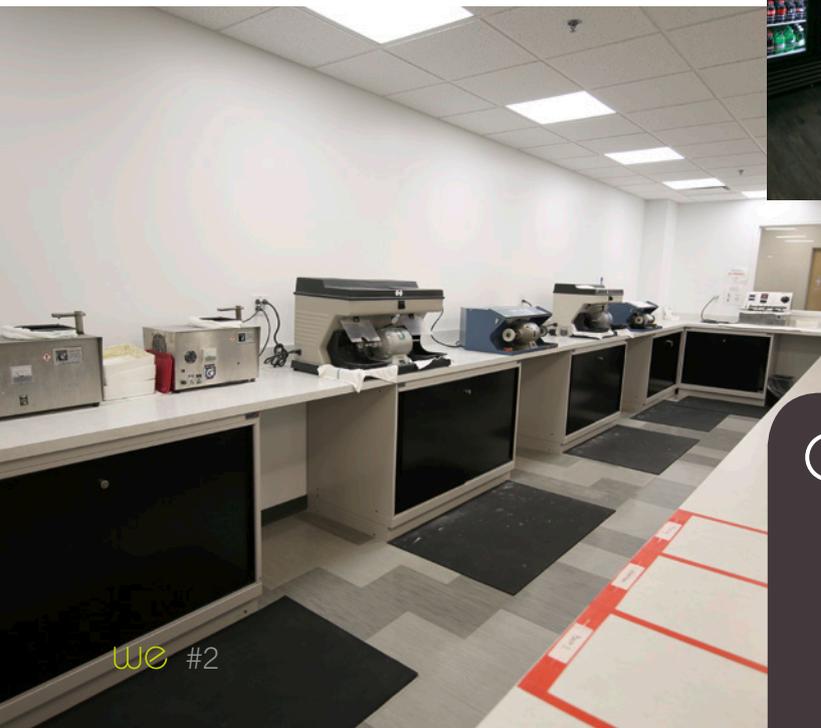
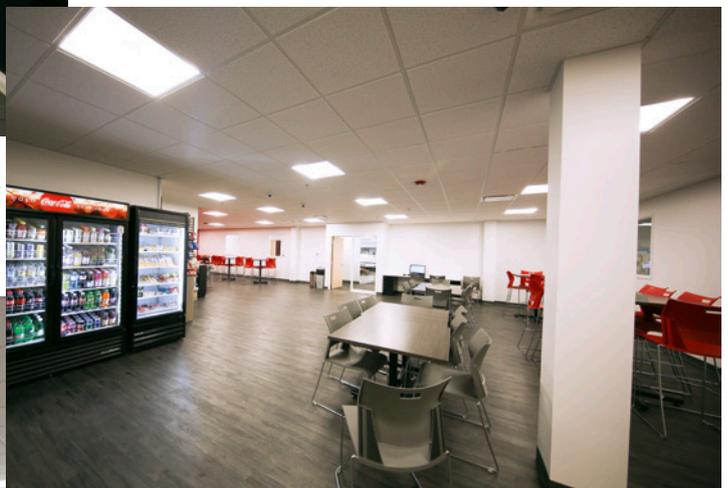


▶ In einem Labor kann es ziemlich laut werden. Daher haben die Inhaber bestimmte Bereiche mit geräuschabsorbierendem Teppich auslegen lassen.



◀ Der Raum mit den Wasserstrahlschneiden verfügt über erstklassige Maschinen, mit denen der Bereich leichter sauber gehalten werden kann. Zudem gibt es bequeme Hocker.

▶ Der Pausenraum lädt zum Entspannen ein. Hier gibt es kostenlosen Kaffee und Sitzmöglichkeiten. Gegen ein kleines Entgelt können die Mitarbeiter zudem weitere Getränke, Snacks sowie Mittagsgesichte kaufen.



◀ Der Raum mit den Schleif- und Poliermaschinen ist großzügig geschnitten. So können mehrere Zahn-techniker zeitgleich ihre Versorgungsfertigstellen.



WIE SCHAFFEN SIE EIN MOTIVIERENDES ARBEITSUMFELD IN IHREM LABOR?

Teilen Sie Ihre Tipps mit anderen WE-Lesern auf Facebook.
facebook.com/kulzerinternational

LETZTLICH EINE TYPFRAGE

ORIENTIERUNG BEI DER
ABFORMUNG

Gerade wenn es um das Thema Abformung geht, ist eine gute Zusammenarbeit zwischen Zahntechniker und Zahnarzt wichtig. Welche Abformmethode zum Einsatz kommt – digital oder analog – ist letzten Endes eine Typfrage. Bei der Entscheidung für den passenden Workflow steht Kulzer beratend zur Seite.

In vielen Zahnarztpraxen ist heute häufig noch die analoge Abformung das Mittel der Wahl. „Dies liegt nicht unbedingt an der fehlenden digitalen Infrastruktur in den Laboren – heute können bereits 75 bis 80 Prozent digitale Daten empfangen und verarbeiten“, schätzt Thomas Stahl, Leiter Marketing Deutschland bei Kulzer. „Zum einen ist die Wechselbereitschaft bei einem gut funktionierenden Workflow gering. Zum anderen herrscht in vielen Praxen noch eine gewisse Unsicherheit über die Möglichkeiten der digitalen Abformung.“ Für Stahl sind daher die Zahntechniker als Innovationstreiber in diesem Bereich gefragt, und möchte Laboren und Praxen im Übergangsprozess zur Seite stehen. Dem Wunsch nach Beratung und Orientierung ist der Hanauer Dentalhersteller mit einem „Typberater“ nachgekommen. Zahnärzten bietet er eine erste Hilfe bei der Wahl der passenden Abformtechnik und dem richtigen Zeitpunkt für einen Umstieg. Kulzers über 50-jährige Erfahrung in der analogen und mehr als 10-jährige Expertise in der digitalen Abformung ist in den Online-Schnelltest eingeflossen. Der regelmäßige Austausch mit Anwendern hat gezeigt, dass die Kommunikation zwischen Zahntechnikern und Zahnärzten im digitalen Prozess noch wichtiger ist als im analogen. „Gerade beim Umstieg auf den digitalen Workflow sollten sich Labor und Praxis daher regelmäßig austauschen und ihre Erfahrungen miteinander teilen“, rät Stahl. „So entsteht ein sicheres Fundament für die gemeinsame Zusammenarbeit in der immer digitaler werdenden Welt.“



THOMAS STAHL
Leiter Marketing
Deutschland

FÜR JEDEN ABFORMUNGSTYP – DAS BESTE AUS ZWEI WELTEN

Die Digitalisierung hält in alle Facetten unseres Lebens Einzug. Wir von Kulzer bieten Ihnen neben einem breiten Portfolio an klassischen, „analogen“ Abformungen auch digitale Technologien, die Sie so intuitiv nutzen können.

ANALOG



Flexitime® – Ihr langjähriger Partner für alle analogen Abformtechniken

Für die analoge Abformung bietet Ihnen **Flexitime** ein ausgeklügeltes und praxisgerechtes Konzept mit einem breiten Portfolio vom Klassiker bis zum Trendsetter.

- Abformmaterialien für alle Abformtechniken auf höchstem wissenschaftlichen Niveau
- Intelligentes Zeitkonzept für effiziente und entspannte Behandlungen
- Fast & Scan: digitale Erfassung und noch kürzere Verarbeitungszeiten von 0:30 bis 1:30 Minuten
- Flexitime Bite: extraharte und präzise universelle Bissregistrierung



DIGITAL



cara TRIOS® 3 und cara TRIOS® 4 sowie cara i500 – Ihre Lösung für die digitale Abformung

Unabhängig davon, ob Sie mit einem Dentallabor oder Ihrem praxiseigenen Labor zusammenarbeiten: Unsere Intraoralscanner **cara TRIOS 3** und **cara TRIOS 4** sowie **cara i500** bieten Ihnen Lösungen für einfache, präzise und digitale Abformungen.

- Puderfrei, sofort überprüfbare Ergebnisse und gleichbleibende Qualität
- Dreidimensionale Erfassung der Mundraumsituation und Wiedergabe als Echtfarbscan
- Mehr Patientenkomfort und Kundenzufriedenheit
- Umfassender Service: individuelle Beratung, Systeminstallation und Schulungen



SIE ARBEITEN BEREITS DIGITAL, IHR ZAHNARZT NOCH NICHT?

Eine Entscheidungshilfe für die digitale oder analoge Abformung bietet die Kulzer Typberatung: kulzer.de/typberatung

STÄRKEN STÄRKEN

WIE POSITIVE PERSONALENTWICKLUNG FUNKTIONIERT



Angesichts des Fachkräftemangels wird das Thema Personalentwicklung auch im Labor immer wichtiger. Kulzer ist fest davon überzeugt, dass zufriedene Mitarbeiter bessere Ergebnisse erzielen. Wenn es um die eigene Personalentwicklung geht, setzt Kulzer daher auf Stärkeorientierung und Wertschätzung – vom Auszubildenden bis zum Top-Manager.

„Wertschätzung zu zeigen ist deutlich effektvoller als ständig Kritik zu üben. Deshalb finden wir lieber heraus, was jeder einzelne Kollege besonders gut kann“, erklärt Jens Kehm, Senior Marketing Manager bei Kulzer. Im Rahmen von sogenannten Entwicklungsdialogen treffen sich Führungskräfte und Mitarbeiter einmal jährlich und tauschen sich über ihr die aktuelle Arbeitssituation, die Leistungen des Mitarbeiters sowie über seine Stärken und Entwicklung aus. Ein großer Anteil des Gesprächs dreht sich um die individuellen Stärken – und vor allem darum, wie sie optimal in das Unternehmen eingebracht werden können.

Kulzer verfolgt damit zwei Ziele: „Zum einen motiviert es die Mitarbeiter, über die Dinge zu sprechen, in denen sie gut sind. Sie sind stolz auf ihre Fähigkeiten und darauf, dass ihre Führungskräfte ihr Potenzial erkennen und es noch mehr herauskitzeln möchten“, sagt Wolfgang Fiechtker, Global Head of People & Organizational Development bei Kulzer. „Zum anderen hilft es uns sicherzustellen, dass Kulzer die richtigen Leute für die richtigen Aufgaben einsetzt.“

Leicht zu übertragen

Bei Kulzer hat sich der Ansatz bewährt: „Wer täglich das macht, was er am besten kann, arbeitet effektiver und bleibt länger im Unternehmen“, resümiert Jens Kehm. Und das Beste: Das Konzept lässt sich leicht auf andere Unternehmen übertragen – auch auf Dentallabore.

Fünf praktische Tipps für einen konstruktiven Mitarbeiterdialog

- 1. Schaffen Sie die richtige Atmosphäre!** Organisieren Sie einen Raum, in dem Sie ungestört reden können. Sorgen Sie für das leibliche Wohl – bieten Sie Kaffee oder kalte Getränke an. Und vor allem: Seien Sie gut vorbereitet.
- 2. Zuhören!** Unterbrechen Sie Ihren Mitarbeiter nicht und halten Sie sich erst einmal zurück. Sonst bekommen Sie niemals ehrliches Feedback.
- 3. Nicht rechtfertigen!** Wie die Franzosen sagen: „Qui s'excuse, s'accuse“. Wer sich rechtfertigt, beschuldigt sich selbst.
- 4. Fragen Sie nach!** Zum Beispiel: „Was genau meinen Sie mit unfairer Behandlung?“ oder „Wie könnte es besser sein?“ Damit zeigen Sie, dass Sie sich für das, was Ihr Mitarbeiter sagt, interessieren und es ernst nehmen.
- 5. Sagen Sie danke!** Danken Sie Ihrem Mitarbeiter für sein Feedback und lassen Sie ihn wissen, dass Sie darüber nachdenken werden: „Vielen Dank für Ihr Feedback. Ich werde darüber nachdenken und darauf zurückkommen.“

SICHERN SIE SICH EINEN VON ZEHN RATGEBER!

In seinem Buch „Entwickle deine Stärken“ beschreibt Tom Rath, wie Sie Stärken besser erkennen und nutzen können. Sie haben Interesse? Dann schreiben Sie uns eine E-Mail an we@kulzer-dental.com. Unter allen Teilnehmern verlosen wir insgesamt 10 Exemplare.

RUHIG BLEIBEN ...

... UND LÄCHELN!

Manchmal muss es schnell gehen oder man ist gedanklich schon einen Schritt weiter – und dann passiert er, der Fehler. So ärgerlich sie sein mögen, hinterher kann man meist darüber lachen. Weil viele Zahntechniker diese Situation kennen, hat die WE typische Missgeschicke im Labor gesammelt. In regelmäßigen Abständen werden sie nun abgedruckt. Denn: Sie sind nicht allein!



HERACERAM SAPHIR IN AKTION

MAXIMALE ÄSTHETIK BEI MINIMALINVASIVEN REKONSTRUKTIONEN

Minimalinvasive Rekonstruktionen sind in vielen Fällen das Mittel der Wahl. Gerade bei der Versorgung der oberen Frontzähne besteht die Herausforderung, Funktion und Ästhetik in Einklang zu bringen. Ziel des vorliegenden Falls: ein hochästhetisches Ergebnis mit auf feuerfesten Stümpfen geschichteten Veneers. ZT Rüdiger Neugebauer zeigt, wie dies mit der neuen HeraCeram Saphir gelingt.



„Ich habe noch nie ein Verblendmaterial gesehen, das einerseits so einfach zu handhaben und andererseits so naturnah ist.“

ZT Rüdiger Neugebauer,
Deutschland / Portugal



Vorher-Nachher-Vergleich

1

Die Patientin stellt sich mit devitalen Inzisiven und kalzifizierten Wurzelkanälen vor. Auch mit mehrmaligem externem Bleaching wurde keine Verbesserung erzielt. Die im Trend liegende minimalinvasive Lösung: eine Rekonstruktion mit HeraCeram Saphir geschichteten Veneers. Zu diesem Zweck ist der erste Schritt eine minimal-invasive Präparation der betroffenen Zähne im Mund des Patienten, wie auf dem Bild (rechts) deutlich zu sehen ist.



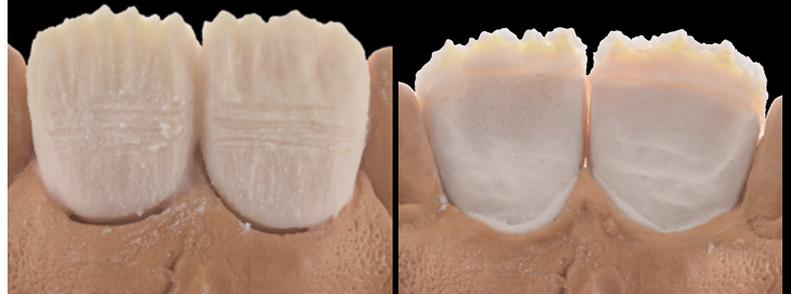


Vor dem Schichtprozess wird ein Duplikat der Zahnstümpfe aus Silikon erstellt. Dieses wird mit einer speziellen Stumpfmasse ausgegossen. Anschließend werden die feuerfesten Einbettmassestümpfe bei 1.050 Grad im Ofen gesintert. Sobald die Stümpfe abgekühlt sind, werden – je nach Stumpffarbe – ein bis zwei hauchdünne Schichten Dentin appliziert. So entsteht eine Versiegelung der Oberfläche, die als Verbindung zur folgenden Keramikschichtung dient.

2

3

Über eine hauchdünne Dentinschicht tragen wir die Valuemasse bis zur Hälfte der Kronenlänge auf und strukturieren die Oberfläche. Horizontal wird dabei ein Band einer helleren Value-Masse angelegt.



Auf die strukturierte Oberfläche modellieren wir nun die Mammelons und legen eine inzisale Wechselschichtung aus verschiedenen HeraCeram Saphir Opaltranspa (OT) Massen an. Anschließend decken wir die gesamte Zahnoberfläche mit Opalschneide-Masse (OS) ab.

4

5

Das Ergebnis nach dem ersten Dentinbrand.



Falls ein zweiter Korrekturbrand nötig ist, schichten wir mit verschiedener Opaltranspa- (OT) und Opalschneide-Masse (OS).

6



Nach dem Glanzbrand: Bereits vor der abschließenden manuellen Politur überzeugen die mit HeraCeram Saphir geschichteten Veneers durch ihre natürlich wirkende Ästhetik.

7

8

Im Gegenlicht sind die opaleszenten Eigenschaften von HeraCeram Saphir besonders gut sichtbar.



Dank der innovativen Light Booster-Technologie können Zahntechniker selbst bei minimaler Schichtstärke verfärbte Zahnstümpfe minimalinvasiv kosmetisch rekonstruieren.

9

10

Das Endergebnis zeigt: HeraCeram Saphir ist aufgrund seiner lichteptischen Eigenschaften ideal für die Schichtung von Veneers geeignet. Mit Hilfe dieser Verblendkeramik lassen sich Ergebnisse erzielen, die unter ästhetischen als auch funktionellen Gesichtspunkten überzeugen.



SIE MÖCHTEN NOCH MEHR ARBEITEN MIT HERACERAM SAPHIR SEHEN?

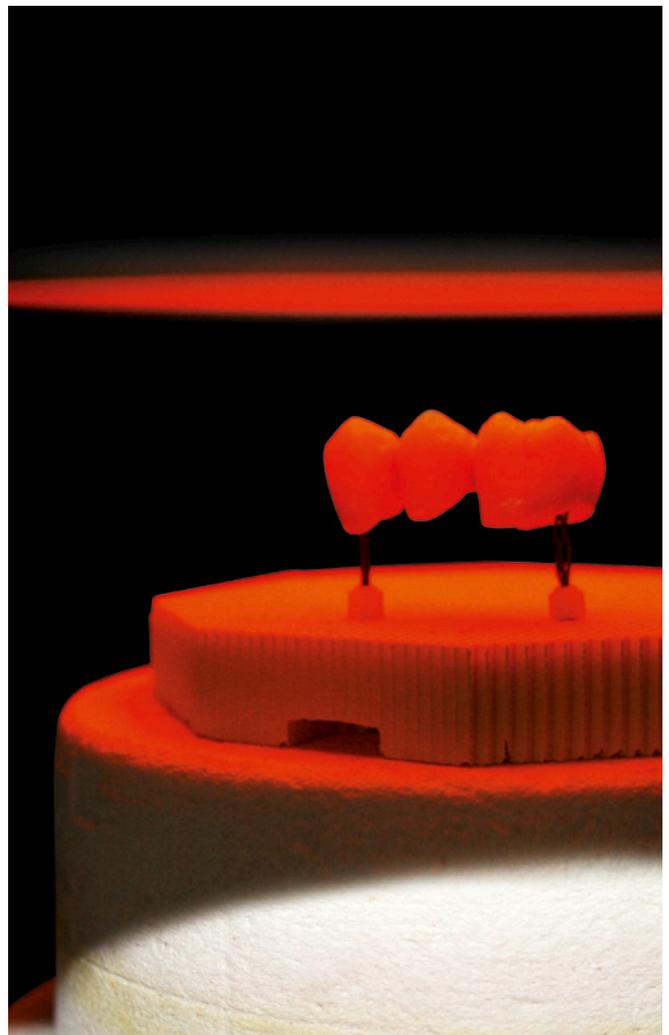
In einem Fachbeitrag in der Quintessenz ZT 06/19 demonstriert ZTM Björn Maier die Umsetzung naturnaher Restaurationen mit der neu entwickelten Verblendkeramik HeraCeram Saphir. Schauen Sie sich den Artikel unter kulzer.com/welab-quintessenz an oder besuchen Sie unsere Website unter kulzer.de/heraceram-saphir

WAS SIE SCHON IMMER
WISSEN WOLLTEN ÜBER ...

... KERAMIKEN

Die Arbeit mit Keramiken ist fester Bestandteil im Labor, dennoch tauchen im Alltag immer wieder Fragen zum richtigen Umgang mit den Materialien auf – bei Azubis, genauso wie bei Meistern. ZTM Kerstin Wagner gibt wertvolle Tipps zum Umgang mit Keramiken.

- 1 Durch Temperaturunterschiede kann sich das Gerüst verziehen. Doch wie lässt sich dies vermeiden? Bei massiven Gerüsten sollte die Steigrate der Brände reduziert werden, um Temperaturunterschiede am Gerüst zu vermeiden.
- 2 Zur Temperaturkontrolle des Keramikofens, kann eine Brennprobe mit Transpa Clear auf Platinfolie auf den Brennstiften beim ersten Dentin Brand gebrannt werden. Bleibt die Keramik milchig, ist die Temperatur zu niedrig oder das Vakuum konnte sich nicht vollständig entwickeln (Pumpe kontrollieren, Dichtungen überprüfen). Ist sie transparent, aber die Kanten rund, ist die Temperatur zu hoch. So kann jeder Ofen genau auf die angewendete Keramik eingestellt werden.
- 3 Es ist von Vorteil, gerade bei größeren Objekten, das gebrannte Objekt bis zur Erreichung der Starttemperatur auf dem Brenntisch stehen zu lassen, um Spannungen während des Abkühlens zu vermeiden (Entspannungskühlen).
- 4 Wenn Sie Fremdflüssigkeiten für Schichtmassen verwenden, sollte eine Brennprobe fester Arbeitsbestandteil sein. Das gilt besonders in Fällen, in denen Sie mit Keramiken mit niedriger Brenntemperatur arbeiten. So stellen Sie sicher, dass die Flüssigkeit rückstandslos ausbrennt und die Keramik nicht vergraut.
- 5 Wenn Sie einen Gerüstwerkstoffes auswählen, ist es wichtig, zuvor den WAK und die Herstellerangaben aufeinander abzustimmen. Der WAK-Wert der Keramik sollte stets niedriger als der Wert der Legierung sein.



KERSTIN WAGNER

ZTM, Product Trainer in Training & Education

SIE HABEN EINE FRAGE, DIE SIE SCHON SEIT LANGEM BESCHÄFTIGT?

Senden Sie einfach eine E-Mail an unsere Training Center unter training.education@kulzer-dental.com

GEMEINSAM ANS ZIEL

OPTIMIERUNG VON TOTALPROTHESEN

Eine gute Zusammenarbeit zwischen Zahntechnikern und Zahnärzten ist für den Erfolg einer Behandlung unerlässlich – gerade bei der Optimierung von Totalprothesen. ZA Ernst O. Mahnke gibt praxisnahe Tipps, wie sie gelingt.

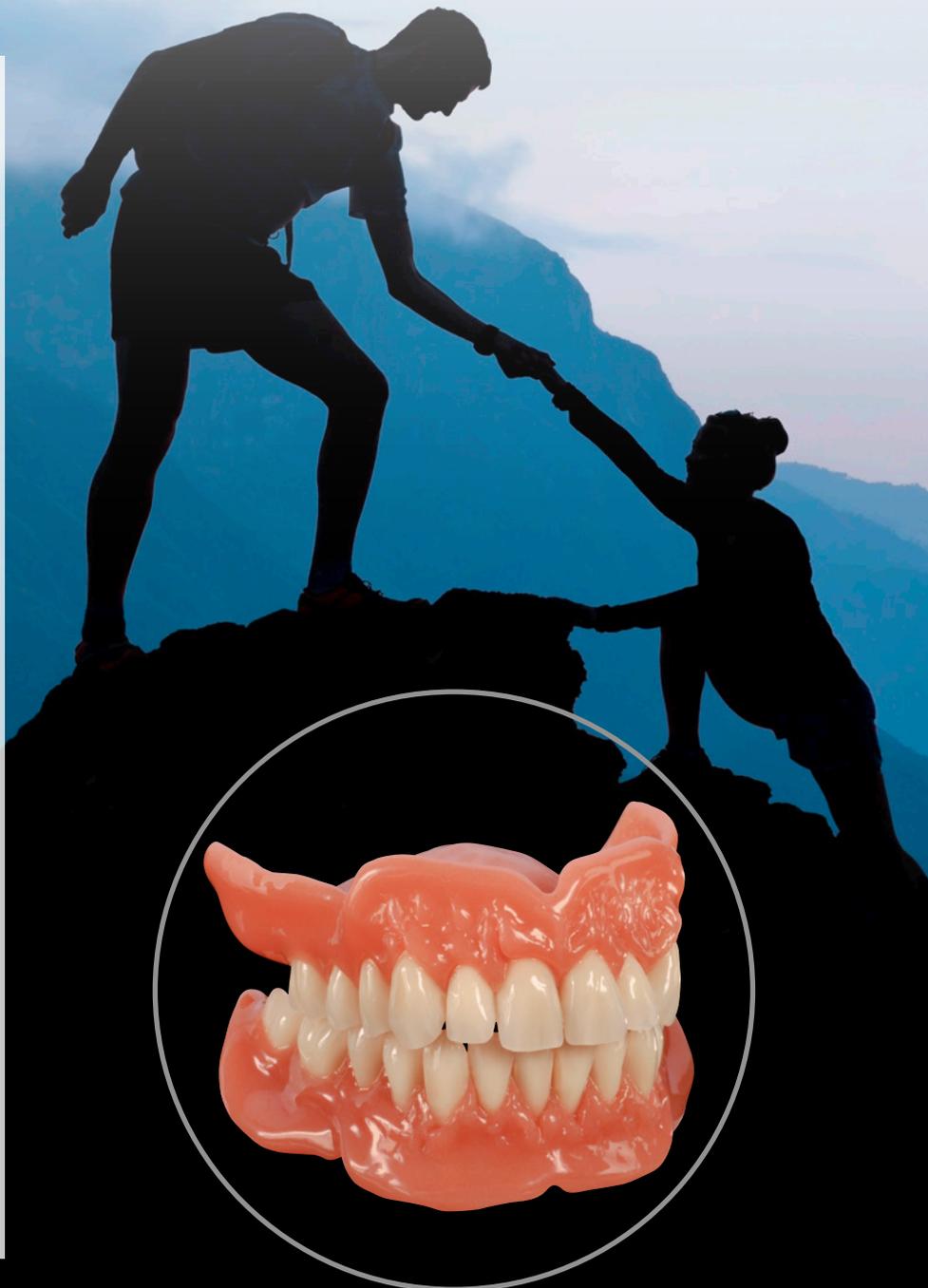
Schlecht sitzende Totalprothesen sind wegen des höheren Arbeits- und Abstimmungsaufwands in Praxis und Labor echte Zeitfresser. Unnötiger Weise, wie meine Erfahrung zeigt: Zu viele Korrekturschleifen lassen sich durch bessere Kommunikation vermeiden.

ERST DIE ANAMNESE, DANN DIE ARBEIT

Der Grundstein für ein gutes Endergebnis liegt meines Erachtens bereits im Patientengespräch. Wichtig ist eine gründliche Anamnese. Daher arbeite ich immer getreu dem Motto „Man sieht nur, was man weiß“. Prothesenlager, eingenommene Medikamente, Gewohnheiten und der psychosoziale Status sind nur einige Faktoren, die ich dokumentiere. Sie sind auch für den Zahntechniker relevant. Die Qualität des bestehenden Zahnersatzes bestimmt, ob ich eine fachgerechte Leistung erbringen und dem Patienten helfen kann.

NAHTLOSE ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN PRAXIS UND LABOR

Kleine Mängel an der Prothesenbasis können direkt in der Praxis behoben werden. Am Oberkiefer gelingt dies durch die Anwendung von Korrekturmateriale für die Basis, einen Randaufbau mit lichthärtendem Kunststoff und die Randoptimierung mit Bissregistrierungsmaterial sowie Silikon-Aufbaumaterial. Die Prothese fungiert nun als individueller Löffel: So kann ich Ventilländer und Tuberwangentaschen abformen. Ob die Optimierung gelingt, steht und fällt mit dem Abdruck. Ich bin mir sicher: Der Erfolg ist dabei nicht nur vom Material, sondern vor allem vom Behandler abhängig. Hinzu kommt: Egal, ob die Abdrucknahme analog oder digital erfolgt, wichtig ist ein permanenter Austausch zwischen Labor und Praxis.



STEP-BY-STEP ZUR OPTIMIERTEN TOTALPROTHESE

Nach der Abformung ist die Expertise der Zahntechniker gefragt: Sie erstellen mithilfe der Optimierungsabformung ein Arbeitsmodell. Eingebettet im Unterfütterungsgerät wird für die Wangentaschenabformung ein Gipskonter aufgelegt. Die Fertigstellung der Prothesenbasen ist nur der erste Schritt zum Erfolg. Wichtig ist auch die Remontage und die Feinabstimmung der Kieferrelation. Die Prothesen werden dabei zu Registrierbehelfen umgearbeitet. Während die TOK bereits nach der Gesichtsbogenübertragung montiert ist, wird die TUK vestibulär in der Region der 4er und 5er mit Fingerbänken belegt. Vom Eckzahn bis zum endständigen Zahn wird beidseitig eine Lage Aluminiumwachs aufgelegt und verschmolzen. Ich nehme nun mit einem Registrierbehelf ein zentrisches Bissregistrat.

„ Eine gesicherte Okklusion ist das Geheimnis und der Schlüssel zum Erfolg.

Damit kann der Zahntechniker die Modelle und die Prothesen miteinander verschlüsseln. Nach dem Entschlüsseln stelle ich den Frühkontakt dar und schleife die Seitenzähne nach dem gewünschten Okklusionskonzept ein. Wie im Artikulator halten die Zähne der TOK-TUK im Mund die Kontrollfolie. Spätestens nach vier Wochen wird remontiert – sonst passen die Prothesen nicht richtig in den Mund. Deshalb plädiere ich für interdisziplinäre Kurse zwischen Zahnarzt und Zahntechniker und gebe sie auch selbst.

FAZIT

Zahnärzte und Zahntechniker sollten sich als Team verstehen und an einem Strang ziehen. Der Zahnarzt kann die vertrauensvolle Beziehung zum Patienten nutzen und bei der Anamnese wichtige Informationen für den Zahntechniker sammeln. Der Zahntechniker kennt die verschiedenen Materialeigenschaften und hat Kniffe für den optimalen Sitz der Totalprothese parat. Somit profitieren letztlich alle davon: Patient, Zahntechniker und Zahnarzt.



ERNST O. MAHNKE

Zahnarzt aus Nienburg, Deutschland

SO GELINGT DIE ABFORMUNG

Erste Schnittstelle zwischen Labor und Praxis: die Abformung. Folgende Schritte sind für ein solides Endergebnis essenziell:

- ✓ Installieren Sie im Abformlöffel (Regio 11/21) einen dachfirstförmigen, ca. 3 mm hohen Front-Jig aus lichthärtendem Kunststoff. So garantieren Sie die erforderliche Schichtstärke des Abformmaterials.
- ✓ Stoppen und dämmen Sie den UK-Löffel dorsal und den OK-Löffel dorsal und palatinal mit Knetsilikon.
- ✓ Trocknen Sie die Abdruckregion mit einer Kompressen.
- ✓ Mischen Sie das Alginate nach Gebrauchsanweisung an und applizieren Sie einen Teil der Masse mit der Fingerkuppe auf die Abformregion. Befüllen Sie nun den Löffel mit der Masse. Er kann mit solidem Druck im Mund platziert werden – durch die Stopps wird er gesichert und gehalten.
- ✓ Überprüfen Sie das Abformergebnis und schneiden Sie überschüssiges Alginate zurück. Um den Abdruck zu transportieren, bewahren Sie ihn in einer mit einer feuchten Serviette ausgelegten Box auf (Prinzip des Humidors). Leiten Sie zudem den Löffel zum Ausgießen weiter.
- ✓ **Wichtig: Arbeitskiefer und Gegenbiss immer mit dem gleichen Gips ausgießen.**

WIE KÖNNEN PROZESSE UND DIE ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN LABOR UND PRAXIS VERBESSERT WERDEN?

Teilen Sie mit uns Ihre persönlichen Tipps und schreiben Sie an we@kulzer-dental.com

INDIVIDUELL PASSENDE VERSORGUNG

DIE KULZER ZAHNLINIEN FÜR
JEDES PREISSEGMENT



So vielfältig wie die Menschen sind auch ihre Zähne, daher bietet Kulzer Lösungen für alle Ansprüche: Pala Mix & Match inklusive Mondial bietet Anwendern kreativen Spielraum für individuelle Versorgungen, die höchste ästhetische Ansprüche erfüllen. Mit den Zahnlinien Delara und Artic Digital hat Kulzer nun sein Portfolio erweitert und unterstützt Zahntechniker auch im mittleren und niedrigem Preissegment. Hier finden Sie die wichtigsten Informationen zu den drei Zahnlinien im Überblick.

Die Ansprüche im Prothetikbereich steigen permanent. Neben dem optimalen Sitz spielt die Ästhetik eine zunehmende Rolle. Für viele Patienten, insbesondere Senioren, ist der Zahnersatz auch eine finanzielle Frage und der Wunsch nach einer kostengünstigen Alternative wird größer. Sie als Zahntechniker müssen flexibel auf die verschiedensten Anforderungen eingehen und Ihre Patienten noch gezielter mit individuell passenden Prothesen versorgen. Um diesen Ansprüchen im Markt gerecht zu werden, bietet Kulzer Anwendern für den analogen und digitalen Workflow jetzt noch mehr Vielfalt.

**PREMIUM-SEGMENT:
PALA MIX & MATCH MIT MONDIAL – EIN SYSTEM FÜR ALLE FÄLLE**

Zahnersatz ist für viele Patienten ein sehr sensibles Thema und beeinflusst die Lebensqualität ungemein. Neben einem perfekten Sitz ist eine natürliche Ästhetik sehr wichtig. Mit den Pala Mix & Match Zähnen erhalten Ihre Patienten einen fließenden Übergang zwischen künstlichen und natürlichen Zähnen – dies ist gerade bei Teilprothesen entscheidend. Ein weiterer Pluspunkt: In-vitro-Studien haben die exzellente Plaquesresistenz und Farbstabilität der Pala Mix & Match Zähne bewiesen. Die Flexecure Technologie gewährleistet höchste Abrasionsstabilität sowie hohe Bruchsicherheit – das haben unabhängige Studien belegt. Auf die Zähne „Made in Germany“ können Sie jederzeit setzen. Im Pala Mix & Match System stehen drei verschiedene Zahnlinien sowie die Verblendschalen PalaVeneer zur Auswahl: Pala Premium, Pala Mondial und Pala Idealis. Jede von ihnen hat seine eigenen Stärken. Die vollanatomische Morphologie und natürliche Lichtdynamik von Pala Premium bietet gerade in der Kombinationsprothetik hochwertige Ergebnisse. Dank der natürlichen und lebhaften Oberflächenstrukturen von Pala Mondial wirken die Zähne sehr harmonisch. Nicht umsonst ist Pala Mondial die Nummer zwei im deutschen Dentalmarkt. Die Seitenzahnlinie Pala Idealis ist mit ihrer reduzierten Höckerneigung vor allem für die Implantat- und Geroprothetik geeignet. Einzigartig im Dentalmarkt: Die Zahnlinien und Verblendschalen können im Mix & Match Konzept ohne Probleme miteinander kombiniert werden. So lässt sich dank des breiten Indikationsspektrums Pala Mix & Match individuell verwenden.



**MITTLERES PREISSEGMENT:
DELARA – FRISCHE UND LEBENDIGE ÄSTHETIK**

Bei der Entwicklung von prothetischen Zahnlinien ist Kulzer stets die Zusammenarbeit mit praktizierenden Zahntechnikern wichtig – so auch bei Delara. Seit Mitte 2019 ergänzt sie das bestehende Zahnportfolio. Die einzigartige Schichtung und lebendige Oberflächenstruktur ist für eine frische Ästhetik die richtige Wahl. Hinzu kommt, dass die lebensechte Transparenz eine mögliche „gräuliche“ Erscheinung im Mund verhindert. Mit ihren optimierten Formen und dem umfassenden Farbportfolio (16 VITA Farben und zwei Bleachtöne) können die hohen ästhetischen Ansprüche der Patienten bestens bedient werden. Genau wie bei Pala Mix & Match sind die Delara Zähne einfach in der Handhabung und sorgen für verlässliche Ergebnisse im mittleren Preissegment.



**NIEDRIGPREIS-SEGMENT:
ARTIC DIGITAL – KLEINE AUSWAHL, SOLIDE ERGEBNISSE**

Gerade für Provisorien und Reise- oder Ersatzprothesen muss es nicht unbedingt die High-End-Lösung sein. Hier hat Kulzer den Bedarf im Markt erkannt und mit Artic Digital eine solide Auswahl an Zähnen entwickelt, die verlässliche Ergebnisse in bekannter Kulzer Qualität bieten – und das zu einem kleinen Preis. Ab sofort ist die neue Zahnlinie auf dem Markt erhältlich. Die Zahnlinie lässt sich ganz einfach mit den Materialien aus dem Hause Kulzer verarbeiten und sorgt für zuverlässige Ergebnisse.

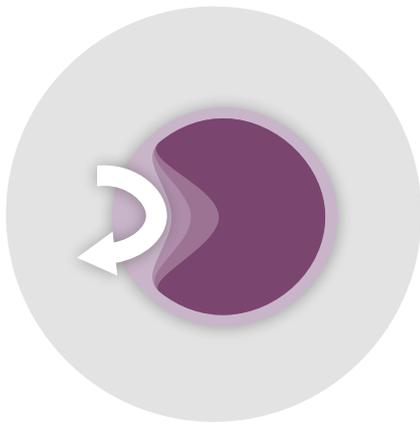


SIE MÖCHTEN MEHR ÜBER DIE HERAUSRAGENDEN EIGENSCHAFTEN UNSERER PALA MIX & MATCH ZÄHNE WISSEN?

Werfen Sie einfach einen Blick in unsere Studiensammlung unter kulzer.de/pala

NEUES MITGLIED IN DER PALA FAMILIE

HIGH-IMPACT KALTPOLYMERISAT PALAXTREME – AUSSERGEWÖHNLICH BELASTBAR UND ALLERGENARM



Bei der eingesetzten Core-Shell-Technologie wirkt der Polymerperlenkern wie ein Stoßdämpfer und verhindert mikroskopisch kleine Risse.



Kulzer bietet nicht nur ein breites Sortiment an Zähnen, sondern ist auch seit Jahren mit den darauf abgestimmten Prothesenkunststoffen Marktführer in Deutschland. Ab jetzt ist der neue kaltpolymerisierende High-Impact-Prothesenkunststoff PalaXtreme erhältlich.

Eine passgenaue Prothese bringt Patienten mehr Lebensqualität. Daher bietet Kulzer Zahntechnikern ein breites Spektrum an Prothesenmaterialien für individuelle Lösungen. Eines davon ist der neue Prothesenkunststoff PalaXtreme. In das Neuprodukt ist die über 80-jährige Erfahrung von Kulzer im Bereich der Herstellung und Verarbeitung von Prothesenmaterialien geflossen. „Die jahrelange Entwicklung hat sich gelohnt“, ist sich Dr. Klaus Ruppert, Leiter „Forschung & Entwicklung Polymere“ bei Kulzer, sicher. „Die Rezeptur und Zusammensetzung von PalaXtreme ist so einzigartig, dass diese ein Patent erhalten hat.“ PalaXtreme ist vielfältig einsetzbar und vor allem für die Implantatprothetik und knifflige Patientenfälle wie Bruxismus geeignet. Herzstück von PalaXtreme ist die sogenannte Core-Shell-Technologie. Hierbei kommen Polymerperlen mit fester Schale und flexiblerem Kern zum Einsatz. Der Kern wirkt wie ein Stoßdämpfer und

verhindert mikroskopisch kleine Risse. Dank der erhöhten Bruchzähigkeit erhalten Zahntechniker mehr Sicherheit in der Verarbeitung. Darüber hinaus spielen bei vielen Patienten und Anwendern heute auch Allergien eine große Rolle. Daher hat Kulzer auch an diese Bedarfe gedacht: PalaXtreme weist kein freies Peroxid auf und ist aufgrund der deutlich geringeren Mengen an Restmonomeren (2,03 % Restmonomergehalt) besonders allergienarm.

Vorteile im Blick

Ob Gieß- oder Injektionsverfahren – mit beiden erhalten Anwender herausragende Ergebnisse. Der permanente Austausch mit Zahntechnikern hat gezeigt, dass ein hohes Maß an Flexibilität im Labor heute besonders wichtig ist. Daher wurde in der Entwicklung das Hauptaugenmerk auf die Gießeigenschaften gelegt. Diese ermöglichen eine längere Verarbeitungszeit. Die einfache Handhabung sorgt zudem für beschleunigte Prozesse. Ein weiterer Pluspunkt für das Zeitkonto: die Langlebigkeit und Farbstabilität des High-Impact-Kaltpolymerisat. Materialbedingte Reklamationen und der Zeitaufwand für Kulanzreparaturen können so reduziert werden.

SIE MÖCHTEN MEHR ZU PALAXTREME WISSEN?

Werfen Sie einen Blick in unsere Produktbroschüre/auf unsere Website unter kulzer.de/palaxtreme



Danke liebe Kunden!

In aktueller Marktstudie* sind Pala Prothesenkunststoffe klarer Marktführer

Mit der Erfindung des ersten Heißpolymerisats Paladon vor über 80 Jahren fing die Erfolgsgeschichte an und wir schreiben sie seit Jahrzehnten weiter. Vielen Dank an Sie, liebe Kunden, die unsere Prothesenkunststoffe immer wieder aufs Siegertreppchen heben.

Welchen Platz sich wohl unser Newcomer PalaXtreme sichern wird?

Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
 MITSUI CHEMICALS GROUP



SERVICE MIT KNOW-HOW UND LEIDENSCHAFT

MITARBEITER IM PORTRÄT

Viele Kunden kennen ihn als sympathische Stimme der Kulzer Service Hotline. Seit fast 15 Jahren steht Frank Seifert Kunden mit Rat und Tat zur Seite – und das immer noch mit der gleichen Leidenschaft. Erfahren Sie in der WE Lab mehr über seine tägliche Arbeit und wie es dem gelernten Zahntechniker gelingt, auch komplexe Themen, einfach zu erklären.

Herr Seifert, wie sieht ein typischer Arbeitstag bei der klassischen Kulzer Service Hotline aus? Was sind Ihre Aufgaben?

Wir in der Service Hotline sind die ersten Ansprechpartner des Kunden. Wir sorgen dafür, dass die Prozesse im Labor schnell wieder rund laufen. Dafür analysiere ich das Problem und beantworte beispielsweise Fragen zur richtigen Handhabung der Gießgeräte, zur Verarbeitung von Einbettmassen, Keramiken, Kompositen, Gipsen und vielem mehr. Bei digitalen Themen helfen meine Kollegen aus der cara Hotline weiter. In den meisten Fällen erkenne ich durch meine 35-jährige Berufserfahrung als Zahntechniker bereits anhand der Beschreibung des Kunden die Fehlerquelle und kann mit praxisnahen Tipps schnell helfen. Zudem unterstütze ich auch Kollegen durch interne Schulungen und gebe Bestellungen, die sich aus Kundengesprächen ergeben haben, intern weiter.

Was gefällt Ihnen besonders an Ihrer Arbeit?

Auch nach 35 Jahren ist die Zahntechnik für mich immer noch ein faszinierendes und sehr abwechslungsreiches Feld. Das liebe ich an meinem Beruf. Ich freue mich, wenn ich unseren Kunden bei ihren kleinen, aber auch bei größeren Problemen helfen kann. Jede telefonische Anfrage ist sehr individuell und stets einzigartig.

Gerade die jüngere Generation greift seltener zum Telefonhörer und nutzt lieber den Kontaktweg über E-Mails, Kontaktformulare und Chatbots. Stirbt die klassische Telefonhotline aus?

Meines Erachtens lassen sich viele komplexe zahntechnische Themen via E-Mail nicht adäquat erklären. Hier braucht es den persönlichen Kontakt am Telefon.

Daher glaube ich nicht, dass die klassische Hotline in den nächsten Jahren aussterben wird. Auch wenn sich der digitale Workflow schnell weiter entwickeln wird, werden viele Labore noch lange ihren Zahnersatz mit den klassischen zahntechnischen Mitteln herstellen. Natürlich bringt die Digitalisierung in einigen Bereichen Vorteile, z. B. bei groß-spännig gefrästen Brücken. Aber letztendlich kommt es auf das handwerkliche Geschick der Zahntechniker an, diese Gerüste analog zu verblenden.

Die Produkte und Arbeitsschritte werden immer komplexer. Wie gelingt es Ihnen, per Telefon zu helfen?

Genaueres Nachfragen ist das A und O. Meine Erfahrung hat gezeigt, dass vor allem bildhafte Beschreibungen weiterhelfen. Hilfreich ist, dass ich viele Probleme aus meiner Zeit im Labor nur zu gut kenne und meine eigenen Erfahrungen bei der Lösung einbringen kann. Besonders interessant sind natürlich Fälle, bei denen ich durch eigene Tipps und Kniffe Dinge ermöglichen, die abseits des Standards laufen. Aber es gibt auch Fälle, in denen ich telefonisch nicht helfen kann. Dann stehen die zahntechnischen Berater im Außendienst unseren Kunden zur Seite.

Im Dentalmarkt ist die digitale Transformation in vollem Gange. Wird auch der Service selbst digitaler?

Ich glaube nicht, dass der Service im klassischen Bereich deutlich digitaler wird. Bei zahntechnischen Problemen gibt es so viele Parameter zu beachten, das lässt sich nicht durch eine digitalisierte Fehlersuche realisieren. Zudem schätzen viele Kunden den persönlichen Kontakt. Es gibt durchaus Gespräche, die eine dreiviertel Stunde oder länger dauern. Stellen Sie sich hier den E-Mailverkehr vor. Außer-

dem passt ein kurzer Anruf besser in den Arbeitsablauf der Zahntechniker. Fast jeder hat ein Telefon am Arbeitsplatz, doch nur selten einen Computer.



FRANK SEIFERT

ist seit 2004 bei Kulzer. Zunächst war er in der Anwendungstechnik tätig bevor er 2009 ins Team der klassischen Service Hotline stieß.

Alter: 54

Bei Kulzer seit: 2004

Hobbys/Interessen: Alte Autos, Oldtimertreffen, Alte Flugzeuge

Lieblingsmusik: fast alle Genres (außer Techno und Schlager)

Traum: Mitflug in einer North American T-6. Freut sich darauf an Oldtimerrallyes teilnehmen zu können, wenn sein Roadster in zwei Jahren den Oldtimer Status erreicht hat.

KULZER STEHT IHNEN FÜR ALLE FRAGEN ZUR VERFÜGUNG

Technische Fachberatung: 06181 413 9999

Bestell- & Service Hotline: 0800 4372522

Eine Übersicht über das Außendienst-Team in Ihrer Region finden Sie hier: [kulzer.de/fachberater](https://www.kulzer.de/fachberater)

GEBALLTE KOMPETENZ

DIE ENTWICKLUNG VON DIMA PRINT STONE BEIGE

Die langjährige Materialerfahrung von Kulzer zeigt sich auch bei 3D-Druckmaterialien. Mit dem speziell konzipierten und produzierten 3D-Druckharz dima Print Stone beige hat Kulzer nun die nächste Evolutionsstufe bei den dima Print Materialien erfolgreich gemeistert.



Kulzer entwickelt seit über 80 Jahren erfolgreich Dentalmaterialien und baut seine Materialkompetenz auch im Bereich 3D-Druck kontinuierlich aus. Vor diesem Hintergrund hat der Dentalhersteller das 3D-Druckharz dima Print Stone beige entwickelt – Qualität „made in Germany“.

Von der Idee zum Produkt

Als kundenorientiertes Unternehmen steht Kulzer in engem Austausch mit Zahntechnikern auf der

ganzen Welt und hört ihnen sehr genau zu. Das macht es dem Dentalhersteller einfach, Kundenbedürfnisse zu erkennen und zu verstehen. Die Verantwortlichen tragen diese Bedürfnisse ins gesamte Unternehmen, darunter auch die hauseigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung. Gemeinsam mit Produktspezialisten entwickelten die Forscher so die Idee zu dima Print Stone beige. Vor diesem Hintergrund bündelt das Produkt zahlreiche Kompetenzen aus verschiedenen Disziplinen: Neben dem Know-how von Chemikern, Ingenieuren und Materialexperten wurde auch die Expertise von Zahntechnikern einbezogen. Die Mitarbeiter von Kulzer arbeiten stets mit der Devise „Von Zahntechnikern für Zahntechniker“.

Qualitätskontrolle nach Maß

Brillante und innovative Ideen sind allerdings nur der erste Schritt bei der Entwicklung eines neuen Produkts. Die Experten von Kulzer führen zudem umfangreiche Tests durch. Sie spielen eine Schlüsselrolle auf dem Weg zur Marktreife. Aber wie genau wird das Produkt eigentlich hergestellt?



dima Print Stone beige besteht aus lichthärtenden Flüssigkeiten, den sogenannten Kunstharzen. Um das 3D-Druckmaterial herzustellen, werden die einzelnen Komponenten, darunter Drückflüssigkeiten, Monomere und – je nach Farbe – auch Farbpigmente, mit einer Rolle und mit einem Trommelmischer vermischt. Nachdem das Material so chemisch zusammengesetzt ist, wird es auf Herz und Nieren geprüft: Produktexperten führen mit dem 3D Drucker cara Print 4.0 einen Testdruck durch. Im Anschluss wird das Modell einer gründlichen Prüfung unterzogen, in der Kriterien wie Biege- und Bruchfestigkeit, Wärmeformbeständigkeit und Passgenauigkeit bewertet werden. Zudem führen die Experten einen Temperaturwechselfersuch von 5 Grad bis 55 Grad durch. dima Print Stone beige hat diese Tests erfolgreich bestanden, sodass das Produkt seit Mai 2019 auf dem Markt verfügbar ist. Mit dem neuen Kunstharz erhalten Zahntechniker nun Ergebnisse, die herkömmlichen Gipsmodellen in nichts nachstehen.



Ausblick

Bereits während der Markteinführung hat Kulzer an der Weiterentwicklung von dima Print Stone beige gearbeitet: 2020 soll die Produktmodifikation dima Print Stone gray auf den Markt kommen. Um die neutralen Farbeigenschaften zu erreichen, die Zahntechniker insbesondere bei Verblendungen benötigen, wurde das Material so entwickelt, dass es den optischen und handhabungstechnischen Eigenschaften von Graugips entspricht.

dima print Stone beige im Überblick

| | |
|---------------------|--|
| Indikationen | <ul style="list-style-type: none"> • Situationsmodelle • Querschnittsmodelle • kieferorthopädische Modelle • Implantatmodelle • Matrizen und Modelle zur Herstellung von Schienen |
| Farbe | Gipsbeige |
| Optik | mattes Oberflächenfinish |
| Merkmale | <ul style="list-style-type: none"> • Hohe Präzision für Implantatmodelle • Hitzebeständigkeit (ideal für thermoplastische Formgebung) • Schnelle Druckgeschwindigkeit • Falls nötig leicht zu schleifen • Hohe Oberflächenhärte |

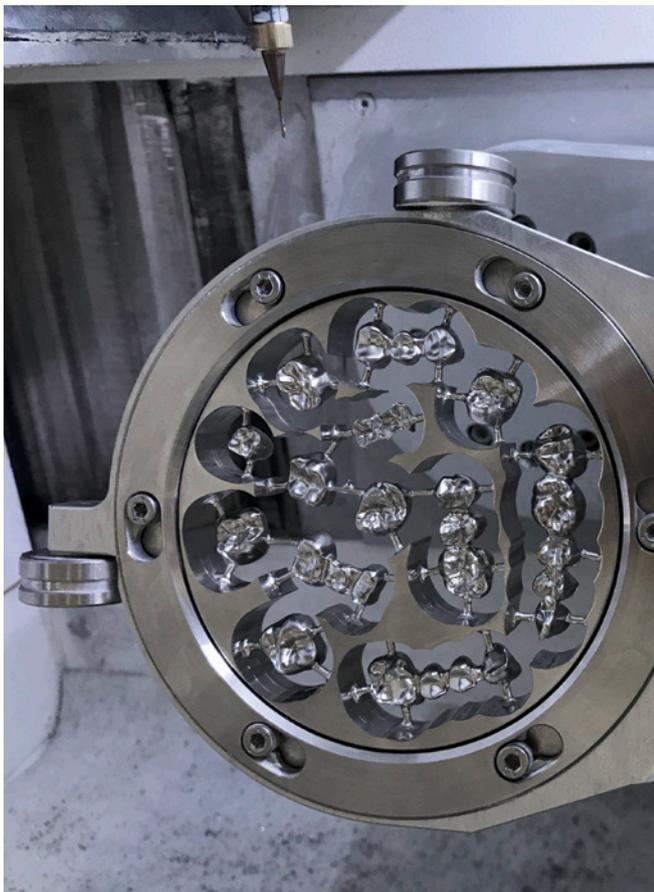


SIE MÖCHTEN MEHR ÜBER DEN CARA PRINT 4.0 UND DIE DIMA PRINT MATERIALIEN ERFAHREN?

Entdecken Sie unsere Produktübersicht unter [kulzer.com/cara-print](https://www.kulzer.com/cara-print). Dort finden Sie heraus, welche Materialien für welche Indikationen geeignet sind. Auf YouTube erfahren Sie zudem mehr über unseren 3D-Drucker cara Print 4.0: [kulzer.com/we-cara-print-explain](https://www.kulzer.com/we-cara-print-explain)

EXPERTEN LIVE ERLEBEN

Rückblick: die Highlights von 2019



Taktil – ein Takt zu viel!

Drei Kulzer Experten präsentierten Zahn Technikern aus ganz Deutschland auf einer Roadshow, dass Primär-Sekundär-Arbeiten auch ohne die Hilfe eines taktilen Scanners gelingen. Gerhard Wächter, Christoph Klein und Johannes Nebe sind überzeugt, dass sie eine Lösung gefunden haben, die reproduzierbare Ergebnisse auch ohne den Einsatz eines taktilen Scanners ermöglicht. Sie gaben nicht nur einen ersten Einblick in das Workflow-Konzept zur Herstellung von Konus-Teleskopen, sondern vermittelten auch viele Tipps zur Pilot- und Nachfräsung.

Kulzer entwickelt nicht nur gemeinsam mit Zahntechnikern innovative Produkte, sondern weiß auch, wie diese Produkte optimal zum Einsatz kommen. Dieses Wissen teilt der Hanauer Dentalhersteller zusammen mit Experten auch 2020 wieder in spannenden Kursen und Hands-on-Workshops.

Mit den Kursen von Kulzer lassen sich die Neujahrsvorsätze gleich in die Tat umsetzen. Wie wäre es zum Beispiel mit dem Kurs „Patientenorientierte Frontzahnästhetik mit Signum composite“ am 31. Januar 2020? Referent ZTM Björn Maier vermittelt in Hanau, wie eine natürlich wirkende Verblendung im Frontzahnbereich mit der richtigen Schichtung gelingt.

Der Artikel zu HeraCeram Saphir auf Seite 11 hat Ihr Interesse geweckt? Dann nutzen Sie gleich die Gelegenheit und melden Sie sich zum Kurs „Saphir – Inside and Outside! Die neue Keramik von Kulzer“ an. Die Veranstaltung findet am 22. Februar 2020 in Hagen und am 28. März 2020 in Alling statt. Referent ZT Thomas Backscheider stellt nicht nur die neue Metallkeramik HeraCeram Saphir vor, sondern auch verschiedene Schichttechniken. Interessierte, die sich über die Website anmelden, erhalten zehn Prozent Rabatt auf die Kursgebühr.



HeraCeram Roadshow

Mitte Mai hieß es in Kempten „Dental trifft auf automobiler Ästhetik“. Mehr als 80 Teilnehmer folgten gespannt den Ausführungen von Paul Fiechter und Thomas Backscheider, die den Entwicklungsprozess der neuen Metallkeramik HeraCeram Saphir von Anfang an begleiteten. Im Fokus der Veranstaltung stand die praxisnahe Wissensvermittlung von Zahn Technikern zu Zahn Technikern inklusive Live-Demo. Das Motorsport-Zentrum von ABT Sportsline gab der Veranstaltung einen besonderen Rahmen.

| Kurs | Referent | Ort | Datum 2020 | Kursgebühr (zzg. MwSt.) |
|--|---------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|----------------------------|
| Keramik | | | | |
| 6 gegen 6 | ZTM Markus Stang | Berlin | 21.02. | 349,00 € |
| Saphir – Inside and Outside! Die neue Keramik von Kulzer | ZT Thomas Backscheider | Hagen Alling | 21.02.–22.02. 27.03.–28.03. | 599,00 € |
| Das ultimative HeraCeram-Erlebnis | ZTM Björn Maier | Hanau | 07.05.–08.05. | 599,00 € |
| Form-Farbe-Oberfläche | ZTM Markus Stang | Alling Hanau Neumünster | 08.05. 29.05. 19.06. | 349,00 € |
| HeraCeram Zirkonia 750 – Rock around the clock | ZT Thomas Backscheider | Hanau | 15.05.–16.05. | 599,00 € |
| Metallkeramik, die bessere Vollkeramik? | ZTM Björn Maier | Hanau | 27.05.–28.05. | 599,00 € |
| Maximale Effizienz dank "one-bake-technique" | ZTM Björn Maier | Landau | 19.06. | 399,00 € |
| Altersgerechte Schichttechnik | ZTM Björn Maier | Freiberg | 25.06.–26.06. | 599,00 € |
| Signum | | | | |
| Patientenorientierte Frontzahnästhetik mit Signum composite | ZTM Björn Maier | Hanau Hamburg | 31.01. 19.03. | 399,00 € |
| Signum-Master-Kurs | ZTM Björn Maier | Hagen | 07.02.–08.02. | 599,00 € |
| Digitale Prothetik | | | | |
| CAD/CAM Fortgeschrittenenkurs Splint Designer | Technischer Fachberater, Kulzer | Hamburg Garbsen Berlin | 05.02. 13.03. 27.05. | 149,00 € |
| CAD/CAM Einsteigerkurs | Technischer Fachberater, Kulzer | Hanau | 19.02. | 99,00 € |
| United colors of Kulzer dima | ZTM Michael Schreyer | Hanau | 05.06. | 299,00 € |
| Pala | | | | |
| PalaVeneer-Facettentechnik kombiniert mit Kombi- und Implantatarbeiten | ZTM Dieter Ehret | Hanau Berlin Landau | 27.03. 24.04. 08.05. | 349,00 € |
| TIF Kurs "Totalprothetik in Funktion" | ZTM Kai Franke | Berlin | 05.05. | 349,00 € |

Veranstaltungsmanagement: +49 (0) 6181 9689-2888, veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com

JETZT ANMELDEN

Melden Sie sich heute noch für Ihren Wunschtermin an –
telefonisch, per Fax oder online. Besuchen Sie einfach
kulzer.de/kursprogramm



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

IMPRESSUM

Herausgeber:

Kulzer GmbH
Leipziger Straße 2
63450 Hanau, Germany
Tel.: 0800 4372-522
Email: info.lab@kulzer-dental.com

Geschäftsführer:

Marc Berendes, Hiromi Hayashida

Vorsitzender des Aufsichtsrats:

Osamu Hashimoto

Handelsregister:

Sitz der Gesellschaft: Hanau
Registergericht: Amtsgericht Hanau,
HRB 91228

USt-ID: DE 812593096

Redaktion:

Markus Bröder (verantwortlich), Jens Kehm, Ellen Widmann, Eva Gessler, Cornelia Sievers, Kerstin Wagner, Daniel Schmidt, Verena Wollitz, Andrea

von Popowski, Elena Perego, Johanna Lindgren, Joachim Bredemann, Britta Schierenberg, Thomas Stahl, Jörg Scheffler, Frank Seifert, Stephanie Strutz, Susanne Machmerth

Extern:

Jerome Richards, Sergio Catale, Guido Kirchberg, Johnny Tekin, Rüdiger Neugebauer, Paul Fiechter

Konzept, Redaktion und Satz:

JP KOM GmbH Frankfurt/Düsseldorf

Fotonachweis:

Kulzer (2, 15, 18-19, 20, 22, 24-25, 26, 28-29, 30), Andrea von Popowski (3), Jerome Richards (4), Sergio Catale (6), Guido Kirchberg (6), Johnny Tekin (6), Rüdiger Neugebauer (2, 11-13), Kerstin Wagner (15), Bill und Christian Saurman (16-17), Thomas Stahl (18), Ernst O. Mahnke (21), Frank Seifert (27)

Shutterstock: Lightspring (1), WAYHOME studio (2, 4-5), LvNL (6-8), everst (9), fizkes (10), Andrew Rybalko (14), Blazej Lyjak (20-21), tawatchai lukmanee (22), Gregory Gerber (23), Creativa Images (23), NP27 (23), Vector (25), Nickolay Grigoriev (28-29)

Rechtshinweis:

Kulzer übernimmt keinerlei Haftung für Ansprüche im Zusammenhang mit diesem Magazin. BITTE BEACHTEN SIE, DASS DIE INFORMATIONEN IN DIESEM MAGAZIN KEINESFALLS EINER MEDIZINISCHEN ODER ZAHNÄRZTLICHEN BERATUNGSGLEICHKOMMEN UND NICHT ALS SOLCHE ODER ALS HINWEISE ZUM KORREKTEN GEBRAUCH DER VON KULZER HERGESTELLTEN ODER VERTRIEBENEN PRODUKTE ANZUSEHEN SIND. Trotz sorgfältiger Erstellung und Auswahl der Inhalte kann Kulzer nicht für deren Vollständigkeit und Fehlerfreiheit garantieren. Links zu den Webseiten von Drittanbietern bedeuten nicht, dass Kulzer sich diesen Inhalten anschließt, die nicht durch Kulzer kontrolliert werden können und für welche Kulzer keinerlei Haftung übernimmt. Inhalt und Struktur sowie die in diesen Newsletter-Artikeln verwendeten Texte, Bilder, Grafiken, Dateien usw. unterliegen dem Urheberrecht und anderen geistigen und gewerblichen Schutzrechten. Ihre Offenlegung, Veränderung, Nutzung oder Verwendung auf jegliche Art und Weise, insbesondere in anderen Medien, ist nicht gestattet bzw. bedarf der vorherigen Zustimmung von Kulzer oder den jeweiligen Rechteinhabern.

© 2019 Kulzer GmbH. All rights reserved.



[kulzer.com/facebook](https://www.kulzer.com/facebook)



[kulzer.com/youtube](https://www.kulzer.com/youtube)



[kulzer.com/instagram](https://www.kulzer.com/instagram)

[kulzer.com](https://www.kulzer.com)