

HeraLab News

Der Newsletter für das Dentallabor

Nr. 1 · März 2015

Labor der Zukunft

Laborinhaber Rüdiger Ludwig und seine jungen Kollegen im Gespräch mit Rolf Zucker, Vertriebsleiter Digital Services bei Heraeus Kulzer, über die Zahntechnik von morgen. *Seite 6 bis 8*



■ SO NEU

Auf der IDS zeigt Heraeus Kulzer seine Neuheiten für die analoge und digitale Prothetik.

Seite 4

■ SO DÜNN

Die neuen Verblendschalen PalaVeneer® sind weniger als einen Millimeter dünn.

Seite 14

■ SO FLEXIBEL

HeraCeram® Zirkonia 750 verblendet Gerüste aus Zirkondioxid und aus Lithium-Disilikat.

Seite 16

In dieser Ausgabe



EDITORIAL ————— 3

AKTUELLES ————— 4
Neuheiten auf der IDS

FOKUS ————— 6
Zahntechnik der Zukunft

HERACERAM/SIGNUM ————— 9
Analoger und digitaler Workflow



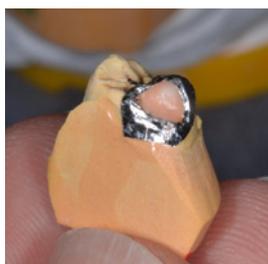
CARA ————— 10
Neu: Bis zu 20 Jahre Garantie
YantaLoc®: Implantatretiniertes Halteelement
EGS-Übernahme: Ausbau des Digitalgeschäftes

HERA ————— 13
Einbettmasse im Test



PALA ————— 14
Neue Verblendschalen PalaVeneer®
Forschung und Entwicklung bei Heraeus Kulzer

HERACERAM ————— 16
Verblendkeramik für Zirkondioxid und Lithium-Disilikat



MEISTERKNIFF ————— 17
ZTM Marcel Unger: Schichtung auf Platinfolie

BLICKPUNKT PRAXIS ————— 18
Neuer Haftvermittler iBOND® Universal

SERVICE ————— 19
Heraeus Kulzer baut Servicekonzepte aus
Serie: Erfolgreiche Laborführung, Teil 3

KURSE ————— 22
Kursangebote für Zahntechniker

AKTIONEN-ANGEBOTE ————— 23

IHR DRAHT ZU UNS ————— 24

IMPRESSUM

HeraLab News 1/2015
Herausgeber:
Heraeus Kulzer GmbH
Vertrieb Labor Deutschland
Grüner Weg 11, D-63450 Hanau
E-Mail: info.lab@kulzer-dental.com
Tel.: 0800.4372522

Redaktion: Carolin Blum (verantwortlich),
Dr. Andreas Bacher, Joachim Bredemann,
Silvia Budecker, Dr. Martin Haase, Janice Hufnagel,
Harald Kubiak-Essmann, Jens Kehm, Bianca Laubach,
Horst Michelmann, Olaf Mrotzek, Reiner Prystawik,
Ursula Schäfer, Jörg Scheffler, Cornelia Sievers,
Stefanie Strutz, Verena Wollitz, Rolf Zucker
Extern: Marco Fürle, Dipl. Kffr. Claudia Huhn,

ZTM Rüdiger Ludwig, ZT Sebastian Ludwig,
ZTM Marcel Unger, ZT Nicola Zepf
Geschäftsführer: Dr. Martin Haase

Vorsitzender des Aufsichtsrats: Minoru Koshibe
Handelsregister
Sitz der Gesellschaft: Hanau
Registergericht: Amtsgericht Hanau, HRB 91228
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer
DE 812 593 096

Konzept und Redaktion:
JPIKOM GmbH Frankfurt/Düsseldorf

Satz: ORT Studios Frankfurt

Fotonachweis: Heraeus Kulzer, Claudia Huhn, Marcel
Unger, Shutterstock: S. 1/12_Tribes, S. 3/Tim UR,

S.4/Susanna Hakobkyokhyan, S.5/Tim UR,
S.6/milosljubic, S.9/Peshkova, S.10/Eric Gevaert,
S.12/farbled, S.18/Jakub Cejpek S.20/I g h t p o e t,
S.21/Rafael Martin-Gaitero

Druck: h. reuffurth GmbH, Mühlheim a.M.

Rechtshinweis: Heraeus Kulzer übernimmt keinerlei
Haftung für Ansprüche im Zusammenhang mit diesem
Newsletter. Alle Rechte vorbehalten. Inhalt und
Struktur sowie die in diesem Newsletter verwendeten
Texte, Bilder, Grafiken, Dateien usw. unterliegen dem
Urheberrecht und anderen geistigen und gewerblichen
Schutzrechten. Ihre Weitergabe, Veränderung, Nutzung
oder Verwendung auf jegliche Art und Weise, insbe-
sondere in anderen Medien ist nicht gestattet bzw.
bedarf der vorherigen Zustimmung von Heraeus Kulzer.

Liebe Leserinnen und Leser,

der Automatisierungsgrad in Dentallaboren und Zahnarztpraxen steigt. Innovationen bei Technologien und Materialien bieten immer bessere Möglichkeiten, Versorgung passgenau zu fertigen. Das stellt Sie als Anwender jedoch auch vor neue Herausforderungen: Im wettbewerbsintensiven Umfeld müssen Labore digitale und analoge Abläufe optimal kombinieren, um effizient hochwertige Versorgungsergebnisse zu erzielen.

Wir unterstützen Sie dabei: Ab sofort richten wir unser Technologie- und Serviceangebot gezielt auf die Bedürfnisse im Laboralltag aus – ebenso wie unsere Werkstoffe. Diese sind und bleiben die Basis langlebiger Versorgung. Denn nur die Kombination aus Anwendungskompetenz, Verarbeitungstechnologie und leistungsfähigen Materialien sorgt für optimale Ergebnisse. Unter dem Leitsatz „material-based solutions“ verzahnen wir Produkte aus dem digitalen und analogen Bereich. Erfahren Sie im vorliegenden Heft mehr über unsere Lösungen und entdecken Sie unsere Neuheiten auf der IDS.

Als Industriepartner begleitet Heraeus Kulzer seit Jahren Labore und Praxen auf dem Weg in die zahnmedizinische Zukunft. Darauf zielt auch der Kurs der Mitsui Chemicals Gruppe (MCI), zu der Heraeus Kulzer seit 2013 gehört. Unsere japanische Muttergesellschaft bringt durch ihre starke Forschungs- und Entwicklungsabteilung zusätzliche Materialexpertise in unser Unternehmen ein. Kurzum: Wir stellen uns für den Dentalmarkt der Zukunft auf – für Ihren Erfolg.

Unsere Ansätze für die Zahntechnik der Zukunft wollen wir auf der IDS mit Ihnen diskutieren. Wir freuen uns auf den Austausch und die weitere Zusammenarbeit.



Dr. Martin Haase
Geschäftsführer Heraeus Kulzer



Original oder Guss?

Ein Gussergebnis muss die fein ausgearbeitete Form bis ins Detail naturgetreu wiedergeben – entscheidend ist dabei die Qualität der verwendeten Einbettmasse. Mehr dazu auf Seite 13.

Neuheiten bei Heraeus Kulzer

IDS: Schaufenster in die Dentalbranche

Vom 10. bis 14. März präsentiert Heraeus Kulzer auf der IDS (Internationale Dentalschau) Materialien, Technologien und Dienstleistungen für den Laborerfolg. Die Highlights am Stand im Überblick.

BLICK IN DIE ZUKUNFT

In der Future Corner („Zukunfts-Ecke“) blicken Besucher gemeinsam mit Heraeus Kulzer in die digitale Zukunft der Totalprothetik und können neue Ansätze in der Prothetik diskutieren. Ein aktuelles Projekt: eine plaqueresistente Beschichtung für Prothesenkunststoffe mit Lotuseffekt.



INDIVIDUELLE CAD/CAM-LÖSUNGEN FÜR DAS LABOR

Die neue Kompaktklasse in der digitalen Prothetik stellt Heraeus Kulzer mit dem Scanner cara DS scan und der Software cara DS cad vor. Mit der neuen Fräsmaschine cara DS mill, dem Zirkonofen cara DS sinter sowie den passenden Rohlingen aus Zirkon und PMMA ermöglicht Heraeus Kulzer ab sofort auch die laborseitige Fertigung von digitalem Zahnersatz in gewohnt hoher cara Qualität. *Mehr auf S. 12*

NEUES IN DER DIGITALEN IMPLANTATPROTHETIK

Das implantatreinierte Halteelement für Teil- und Totalprothesen cara YantaLoc® aus Zirkondioxid wird laborseitig auf der Titanbasis verklebt und in der Praxis verschraubt. Das sichert stabilen Halt und minimiert das Risiko für Periimplantitis. *Mehr auf S. 13*

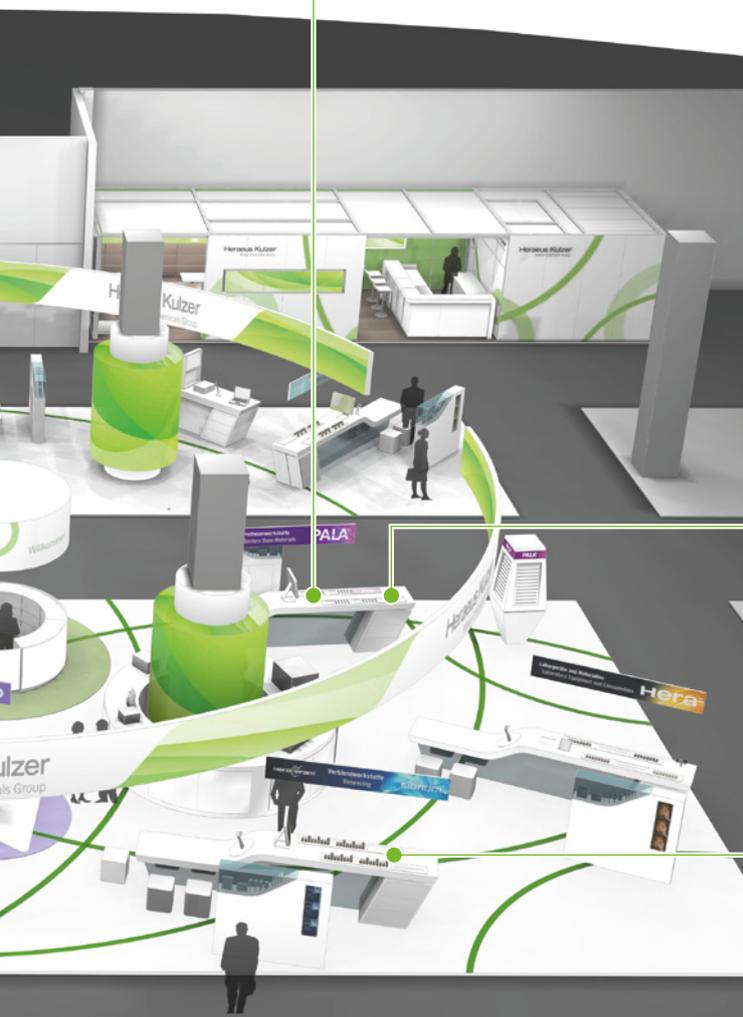


SPIELEN UND GEWINNEN

Am cara Stand können Teilnehmer mit der 3D-Brille Oculus Rift das cara Fertigungszentrum virtuell erleben.

BRÜCKE ZWISCHEN KLASSISCHER UND DIGITALER PROTHETIK

Mit Pala® Mix & Match DS stellt Heraeus Kulzer als erster Hersteller eine Lösung für die CAD/CAM-Bearbeitung von Prothesenzähnen vor. Dabei sind die Pala Zähne in speziell gefertigten Halterahmen fixiert. Die Zähne und die Prothesenzahnrohlinge der Pala Mix & Match Zahnlinien sind als Datensatz im Softwaremodul „Totalprothetik“ für die Ceramill® Motion 2 (Amann Girrbach) hinterlegt und können patientenindividuell gefräst werden.



MEHR RAUM FÜR ÄSTHETIK

Die konfektionierten Verblendschalen PalaVeneer® haben eine besonders dünne mehrschichtige Schalenform von unter einem Millimeter. So entfallen individuelles Verblenden oder Beschleifen von Konfektionszähnen. *Mehr auf S. 14*



EINE KERAMIK FÜR ZWEI GERÜSTE

Die neue Verblendkeramik HeraCeram Zirkonia 750 eignet sich aufgrund ihrer niedrigen Brenntemperatur von 750 Grad für Gerüste aus Zirkondioxid und aus Lithium-Disilikat. Das reduziert die Lagerhaltung und garantiert einheitliche ästhetische Ergebnisse. *Mehr auf S. 16*



Neuheiten auf der IDS erleben

Am **IDS-Stand** können sich Zahntechniker von den Neuheiten überzeugen. Renommierte Experten geben Anwendungstipps und Behandlungsteams zeigen im Bereich der digitalen Prothetik, wie die Lösungen im cara Workflow ineinandergreifen.

i Besuchen Sie Heraeus Kulzer auf der IDS: **Halle 10.1, Stand A010-C019**. Einen kleinen Vorgeschmack auf die Neuheiten der IDS und die Highlights am Stand gibt's hier im Video unter www.heraeus-kulzer.de/ids-film. Film ab!





Zahntechnik der Zukunft

„Bleibt alles anders?“

Die Digitalisierung der Zahntechnik stellt neue Anforderungen an die gesamte Branche. Laborinhaber Rüdiger Ludwig diskutiert mit seinen jungen Kollegen Nicola Zepf und Sebastian Ludwig sowie Rolf Zucker, Vertriebsleiter Deutschland Digital Services bei Heraeus Kulzer, über die Zukunft des Handwerks.

Herr Ludwig, wie haben Sie die zunehmende Digitalisierung Ihrer Arbeit wahrgenommen?

Rüdiger Ludwig: Die Entwicklung ist enorm schnell, das merkt jeder in seinem Alltag. Wir haben das Potenzial früh gesehen und sind bereits 1992, kurz nach der Gründung unseres Labors, in die digitale Technik eingestiegen. Heute ist sie in vielen Bereichen fester Bestandteil unseres Arbeitsalltags, beim Scannen oder beim Designen von Kronen und Brücken.

Inwiefern hat sich der Beruf dadurch verändert?

Sebastian Ludwig: Ich glaube, wir müssen weg vom traditionellen Bild des Zahntechnikers, der nur ausführt, hin zum Techniker als Berater des Zahnarztes. Um hier erfolgreich zu sein, müssen Labore Know-how in unterschiedlichen Bereichen aufbauen. Dazu zählen Werkstoffkenntnisse, aber auch kommunikative Fähigkeiten. Digitale Kenntnisse sind heute ein Muss.

relation und -bewegung nicht effizient auf die Konstruktionssoftware übertragen werden kann, sind digital hier keine zufriedenstellenden Ergebnisse möglich. Die Herausforderung ist, beides zu kombinieren – digital und analog.

Wie wirkt sich das auf die Ausbildung in der Zahntechnik aus?

Sebastian Ludwig: Die Arbeit wird vielfältiger. Das macht den Beruf für junge Menschen interessant, die sich vielleicht bislang keine rein handwerkliche Ausbildung vorstellen konnten. Zudem gibt es heute spezialisierte Studiengänge, die Techniker nach ihrer Ausbildung absolvieren können. Ich selbst mache gerade einen Master im Bereich Innovationsmanagement Dentale Technologien. Konstante Weiterbildung ist auch für die Labore eine Chance, Talente zu halten.

Nicola Zepf: Das stimmt, ich selbst habe nach der Ausbildung mit einem berufs begleitenden Bachelor-Studium begonnen. Trotzdem bleiben handwerkliche Fähigkeiten entscheidend. Der Meister ist eine tolle Sache. Ein Labor braucht einen gesunden Mix, um erfolgreich zu sein.

Was bedeutet die Digitalisierung für Dentallabore?

Rolf Zucker: Zunächst eine Herausforderung: Sie müssen den Markt im Blick behalten und vorausschauend investieren. Gleichzeitig müssen sie ihr technisches Know-how laufend ausbauen. Als Dentalhersteller unterstützen wir unsere Kunden dabei, indem wir sie individuell, technisch wie wirtschaftlich beraten, zum Beispiel zu digitalen Workflows oder Kalkulationen bei Investitionen in digitale Technologien. Ferner erweitern wir ständig unser Angebot an CAD/CAM-Kursen vor Ort beim Kunden, um hier die individuellen Bedürfnisse gezielt abzudecken.



„In 20 Jahren werden wir weniger, aber höher qualifizierte Zahntechniker haben als heute.“

ZTM Rüdiger Ludwig, Laborinhaber Schwaben Dental

Nicola Zepf: Das ist richtig, ich sehe darin aber kein großes Problem, weil unsere Generation mit Computern aufgewachsen ist. Dennoch bleibt Zahntechnik ein Handwerk. Die Maschine übernimmt Arbeitsschritte und löst viele Probleme, was einerseits angenehm ist. Andererseits fehlt mir dadurch auch handwerkliches Know-how, was mich abhängig von der Technologie macht.

Rüdiger Ludwig: Genau, Zahntechniker müssen heute digital und analog fit sein! Es gibt genügend Arbeitsschritte, die sich am Computer nicht realisieren lassen. Das Aufwachsen funktioneller Kauflächen funktioniert beispielsweise derzeit noch nicht digital. Solange die digitale Erfassung von Kiefer-

„Immer mehr Techniker werden direkt in der Praxis arbeiten, in Behandler-Teams mit dem Zahnarzt.“

ZT Sebastian Ludwig, Masterstudent Innovationsmanagement Dentale Technologien



Rüdiger Ludwig: Ich kenne die Ängste von Kollegen, durch die Digitalisierung und die industrielle Fertigung Teile der Wertschöpfung zu verlieren. Hier muss das Labor die Vorteile individuell abwägen. Wir fertigen digital jährlich über 2.300 CAD-Einheiten und selbst für uns lohnt sich die Investition in eine Eigenfertigung nicht. Wenn ich die Fertigung auslagere, bleibt zudem mehr Zeit für Beratung und für unsere Kernkompetenz, die Zahntechnik – für mich ein entscheidender Vorteil.

Wie verändert sich die Zusammenarbeit zwischen Labor, Praxis und Industrie?

Sebastian Ludwig: Ich glaube, dass der Service-Gedanke heute entscheidend ist – für Labor, Praxis und Hersteller gleichermaßen. In meiner Masterarbeit analysiere ich den Patienten im Mittelpunkt von Zahnarztpraxis, Dentallabor und Dentalindustrie: Wie müssen diese drei zusammenarbeiten, um für den Patienten das bestmögliche Ergebnis zu erzielen? Meiner Meinung nach sollte sich die Dentalbranche hier stärker an anderen Industrien orientieren, zum Beispiel an der Automobilindustrie. Wer im Wettbewerb bestehen will, muss seinen Kunden Zusatzangebote liefern, die einen echten Mehrwert bieten.

Rüdiger Ludwig: Ich denke dabei vor allem an den produkt-spezifischen Support bei neuen Materialien oder Technologien. Hier muss die Industrie Anwender über die reine Produktlieferung hinaus stärker unterstützen, beispielsweise mit Apps, didaktisch sinnvoll aufbereiteten Kurzfilmen oder persönlicher Präsenz des Beraters vor Ort – sowohl im Labor als auch in der Praxis. In anderen Ländern gibt es hier bereits wegweisende Ansätze, beispielsweise Video-Tutorials. In diesen Service-Angeboten sehe ich eine zukunftsfähige Form der Dienstleistung.



„Beim Schritt in die gemeinsame digitale Prothetik sollte das Labor dem Zahnarzt als Partner auf Augenhöhe gegenüberreten.“

Rolf Zucker, Vertriebsleiter Digital Services bei Heraeus Kulzer

Rolf Zucker: Das ist sicher richtig. Vieles setzen wir bei Heraeus Kulzer bereits um, vor allem den engen Kontakt mit Anwendern. Durch die Digitalisierung wird der Markt internationaler und der Konkurrenzdruck für Dentallabore, aber auch für die Industrie, steigt. Service durch kompetente vernetzte Beratung ist hier entscheidend. Deshalb setzen wir ganz klar auf die Partnerschaft und begleiten Labore und Praxen langfristig in der digitalen Prothetik. Service hört mit dem Verkauf des Produkts nicht auf!

„Ein Labor braucht einen gesunden Mix an Qualifikationen, um erfolgreich zu sein.“



ZT Nicola Zepf, Bachelor-Studentin Dentale Technologien und Management für Funktionsdiagnostik und -therapie

Welchen Weg hat die digitale Zahntechnik noch vor sich?

Nicola Zepf: In vielen Bereichen kann sie bereits zuverlässig eingesetzt werden, zum Beispiel bei der subtraktiven Herstellung von Kronen oder Kappchen aus Zirkonoxid. Die digitale Abformung in der Praxis genügt den Anforderungen heute in vielen Fällen noch nicht. Bis der Workflow von der Praxis ins Labor komplett digital ist, dauert es noch eine Weile.

Rolf Zucker: Das stimmt, Intraoralscanner sind in den Zahnarztpraxen noch die Ausnahme, wobei das Interesse kontinuierlich steigt und sich die Technik ständig weiterentwickelt. Aktuelle Studien zeigen, dass die digitale Abformung bei Einzelzahnrestaurationen bis hin zu kleinen stumpfgetragenen Brücken bereits sehr gute Ergebnisse liefert. Diese sind den analogen Technologien mindestens gleichzustellen, trotzdem sind viele Behandler noch unsicher. Beim Schritt in die gemeinsame digitale Prothetik sollte das Labor dem Zahnarzt mit seiner Erfahrung als Partner auf Augenhöhe gegenüberreten.

Mal in die Zukunft geschaut, wo sehen Sie die Zahntechnik in 20 Jahren?

Sebastian Ludwig: Ich kann mir gut vorstellen, dass standardisierte Arbeitsschritte in Zukunft wegfallen, weil sie von Maschinen erledigt werden. Labore können sich dadurch stärker auf High-end-Lösungen konzentrieren. Denn es wird immer Arbeitsschritte in der prothetischen Versorgung geben, die digital nicht möglich sind. Zudem werden mehr Techniker direkt in der Praxis arbeiten, in Behandler-Teams mit dem Zahnarzt.

Rüdiger Ludwig: Wir werden insgesamt weniger Zahntechniker haben als heute. Dafür werden diese höher qualifiziert sein und besser verdienen. Die Anforderungen steigen, sowohl im digitalen als auch im analogen Bereich. Wer sich diesem Wandel verschließt, der wird nicht bestehen können.

i Dieses Interview ist Teil eines Beitrages, der in **das dental labor 1/15** erstveröffentlicht wurde.

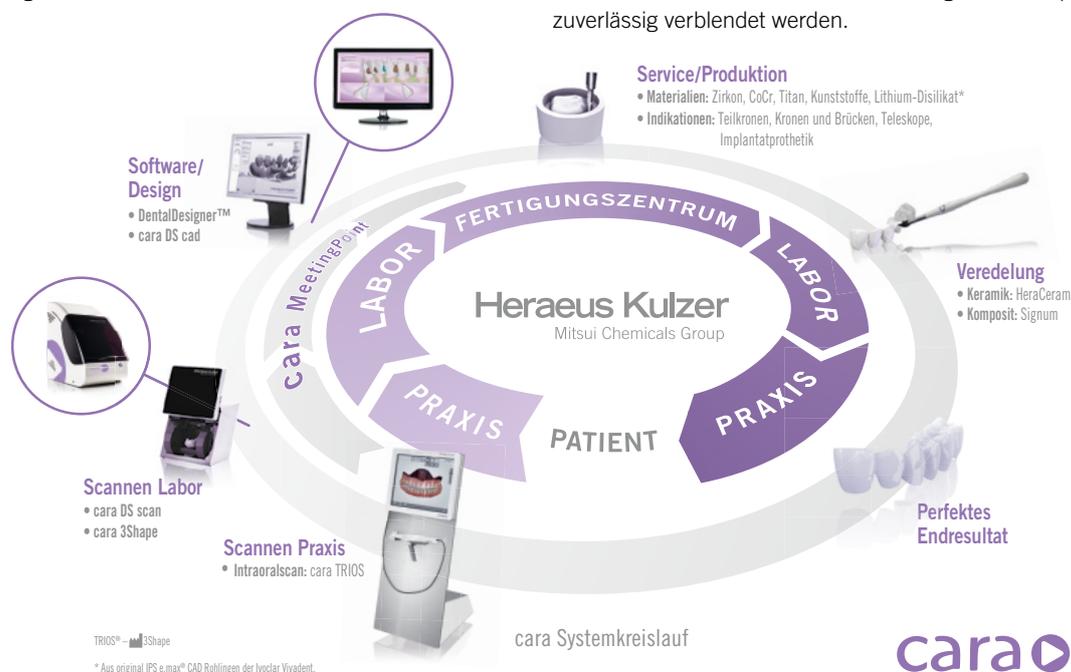
Prothetik ganzheitlich gedacht

Digital gefertigt, von Hand veredelt

Unter dem Motto „material-based solutions“ entwickelt Heraeus Kulzer dentale Materialien und Technologien eng verzahnt. Davon profitiert das Labor zum Beispiel, wenn es um die Verblendung geht.

Die hohe CAD/CAM-Präzision sorgt dafür, dass digital gefertigter Zahnersatz äußerst glatte Oberflächen aufweist und kaum nachbearbeitet werden muss. Natürlich ästhetisch wirkt eine Restauration aber erst durch die anschließende Verblendung von Hand.

Heraeus Kulzer verfolgt daher bereits in der Entwicklung einen integrierten Ansatz und stimmt seine Verblendwerkstoffe optimal auf die Gerüstmaterialien und digitalen Abläufe ab. So können die im cara Workflow gefertigten Arbeiten mit den HeraCeram® Keramiken oder den Signum® Kompositen zuverlässig verblendet werden.



Für die langlebige, naturgetreue Verblendung bietet Heraeus Kulzer für jeden Gerüstwerkstoff die passende Keramik: HeraCeram® für die klassische Aufbrennkeramiklegierung und HeraCeram® Sun für hochexpansive Legierungen. Mit der HeraCeram® Zirkonia können Labore optimal im cara Fertigungszentrum hergestellte Gerüste aus Zirkondioxid verblenden. Pünktlich zur IDS erscheint zudem HeraCeram® Zirkonia 750, die dank ihrer niedrigen Brenntemperatur von 750° Celsius für Zirkondioxid als auch Lithium-Disilikat geeignet ist (mehr auf S. 16). Mit den Malfarben HeraCeram® Stains universal sind der farblichen Individualisierung keine Grenzen gesetzt.



Die Signum® Komposite bieten eine exakte Farbwiedergabe und decken ein breites Indikationsspektrum ab: Signum® composite und composite flow eignen sich für die sichere Verblendung von Metall- und Zirkondioxidgerüsten. Das Glaskeramikkomposit Signum® ceramis macht metallfreie Restauration durch seine hohe Eigenfestigkeit (E-Modul) äußerst beständig. Die Haftvermittler Signum® zirconia bond und Signum® ceramic bond sowie die Malfarben Signum® creative und die niedrigviskosen Individualisierungsmassen Signum® matrix komplettieren das System.



☺ Sämtliche Produkte des HeraCeram® Systems finden Sie unter www.heraeus-kulzer.de/heraceram.



☺ Sämtliche Produkte der Signum® Reihe finden Sie unter www.heraeus-kulzer.de/signum.

Heraeus Kulzer gibt Garantie auf alle cara Produkte

Gute Karten für Praxis, Labor und Patient

Mit einem umfassenden Garantieverprechen erleichtert Heraeus Kulzer Anwendern die Entscheidung für hochwertigen Zahnersatz.

Seit Januar gilt die umfangreiche Garantie für alle cara I-Produkte sowie Kronen und Brücken aus der cara Fertigung mit einer Garantie-Zeit zwischen fünf und 20 Jahren. Bei Lieferung erhält das Dentallabor zwei Garantie-Zertifikate sowie eine hochwertige „Garantie-Karte für Patienten“. Das „Garantie-Zertifikat für Dentallabore“ behält das Labor, das „Garantie-Zertifikat für Zahnärzte“ sowie die Garantie-Karte leitet es



Gute Karten: Mit der cara Garantie-Karte sind Zahntechniker, Zahnarzt und Patient im Garantiefall gut abgesichert.

gemeinsam mit der fertigen Arbeit an den Zahnarzt weiter. In der Praxis reicht der Behandler die Garantie-Karte mit Praxisstempel an den Patienten weiter und behält das Zertifikat für die eigenen Unterlagen. Für den Patienten gilt die Garantie-Karte unabhängig vom behandelnden Zahnarzt.

i Mehr zur cara Garantie unter www.cara-kulzer.de

Bis 13:00 Uhr

können Anwender ihre Aufträge für Kronen und Brücken, die im SLM-Verfahren hergestellt werden, an das cara Fertigungszentrum übermitteln. Damit haben Anwender ab sofort eine Stunde mehr Zeit. Die fertige Arbeit kommt nach 48 Stunden passgenau ins Labor.

cara auf der IDS

Individuelle Lösungen für das digitale Labor

Die Digitalisierung ist eines der beherrschenden Themen der modernen Zahntechnik. Auf der IDS präsentiert Heraeus Kulzer CAD/CAM-Lösungen für die Fertigung computergestützter Restaurationen im Labor und ergänzt damit die cara Zentralfertigung. Das neue System, zusammengeführt unter Digital Solution 360°, ist die Kompaktklasse unter den CAD/CAM-Systemen. Es bietet abgestimmte Komponenten, die sich auch einzeln in die bestehende Infrastruktur im Labor einbinden lassen. Die neue Fräsmaschine cara DS mill 2.5, der Zirkonofen cara DS sinter sowie die passenden Rohlinge aus Zirkon und PMMA ermöglichen die laborseitige Fertigung von Kronen und Brücken in gewohnt hoher cara Qualität.

Neu: cara Facebook-Seite

Gefällt mir!



Digital unterwegs, auch in der Kommunikation – seit Anfang Januar gibt es die cara Facebook-Seite. Unter „cara Kulzer Digital“ finden Anwender hilfreiche Tipps rund um die digitale Prothetik und aktuelle Informationen zu Themen und Trends in der Zahntechnik. Jetzt Fan werden und auf dem Laufenden bleiben!



Lösungen aus einer Hand: Mit cara bietet Heraeus Kulzer Anwendern Geräte und Materialien für die digitale Prothetik.

cara YantaLoc®: Implantat-Halteelement aus Zirkondioxid

Clevere Verbindungen für Implantatprothesen

Mit cara YantaLoc® haben Anwender noch mehr Freiheit bei der Befestigung implantatgetragener Teil- oder Totalprothesen. Die Verbindung aus Zirkondioxidaufbau und verschraubter Titanbasis sichert stabilen Halt und minimiert das Risiko für Periimplantitis.

Prothesen sicher und flexibel auf Implantaten befestigen: Dieser Anspruch war für Dr. Thomas Jehle und ZTM Otmar Siegele bislang nicht zufriedenstellend gelöst. Der Zahnarzt und der Zahntechniker erfanden mit YantaLoc ein System, das drei Komponenten verbindet: eine verschraubte Implantatbasis mit einem angulierten Zirkonaufbau und einem Druckknopfanker. Gemeinsam mit den Produktspezialisten von Heraeus Kulzer brachten sie das innovative Halteelement zur Marktreife. „An konfektionierten Halteelementen aus Metalllegierungen lagern sich häufig Bakterien an. Hier wollten wir eine flexible Lösung finden, die hygienisch und langlebig ist“, erklärt ZTM Otmar Siegele den Ansporn für die Entwicklung.

senken so das Risiko für Periimplantitis. Die angulierten Halteelemente ermöglichen einen Ausgleich der Achsendivergenz von bis zu 20 Grad und decken viele gängige Implantatsysteme ab. So lassen sich auch schwierige

„Unsere Erfahrung bei der Fertigung von Kronen und Brücken aus Zirkondioxid kommt uns bei YantaLoc zugute.“

Florian Neidhardt, Produktentwickler bei Heraeus Kulzer



„Dank Angulationsstufen von bis zu 20 Grad ist cara YantaLoc besonders flexibel einsetzbar.“

ZTM Otmar Siegele, Erfinder von YantaLoc

Implantatstellungen einfach ausgleichen. „Durch Ausfräsungen in drei Positionen kann der Verdrehschutz der Titanbasis noch präziser ausgerichtet und auf den individuellen Patientenfall angepasst werden“, erklärt Florian Neidhardt, Produktentwickler bei Heraeus Kulzer, eine weitere Funktion. Die schlanke Konstruktion bietet dem Zahntechniker auch bei wenig Platz Spielraum für die Prothesengestaltung.

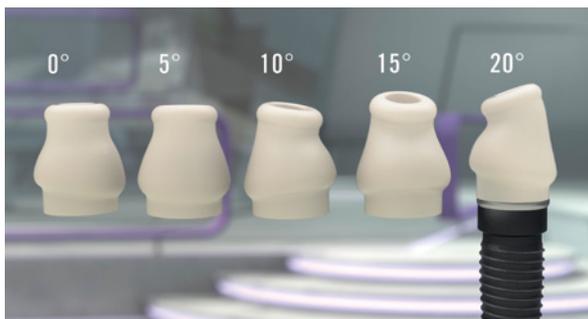
DER RICHTIGE DREH

cara YantaLoc wird laborseitig auf einer Titanbasis verklebt und in der Praxis auf dem Implantat verschraubt. Damit verhindern Anwender Zementreste im Patientenmund und



i Einfach und sicher:

Wie perfekt die Komponenten beim cara YantaLoc ineinandergreifen, sehen Sie unter www.cara-kulzer.de/yantaloc/video. Film ab!



Flexibel: Anwender können das cara YantaLoc® in fünf unterschiedlichen Angulationen von bis zu 20 Grad bestellen.



Sicher: Das Zirkon-Halteelement wird laborseitig auf einer Titanbasis verklebt und anschließend in der Praxis verschraubt.

CAD-Lösungen von EGS neu bei Heraeus Kulzer

„Verbesserte Software, schneller verfügbare Innovationen“

Mit dem Erwerb des italienischen CAD-Unternehmens EGS bietet Heraeus Kulzer Anwendern eine einfach zu bedienende Software- und Scanner-Module zu attraktiven Preisen. Dr. Andreas Bacher, Leiter Division Digital Services bei Heraeus Kulzer, erklärt die Hintergründe.

Warum hat Heraeus Kulzer EGS übernommen?

Mit dem Engagement bei EGS stärkt Heraeus Kulzer seine Software-Kompetenz und erweitert sein digitales Produktportfolio. Wir wollen wachsen, insbesondere im Digitalbereich. Indem wir die Scanner- und Software-Kompetenz von EGS in unser cara System integrieren, schließen wir eine strategische Lücke. Das bringt uns dem Ziel näher, Anbieter für ganzheitliche Lösungen zu werden.

Was haben die Kunden davon?

Unsere Kunden profitieren in Zukunft von verbesserter Software und schneller verfügbaren Innovationen ebenso wie von einer breiteren Auswahl im cara CAD/CAM-System. EGS ergänzt das cara Portfolio durch nutzerfreundliche Software- und Scanner-Module zu attraktiven Lizenzpreisen.

„Unsere Kunden profitieren von besseren Produkten und weiterentwickelten Dienstleistungen.“

Dr. Andreas Bacher

Was bedeutet das für die Partnerschaft mit 3Shape?

Unsere Partnerschaft mit 3Shape hat sich in den letzten Jahren als fruchtbar erwiesen und wir werden diese Zusammenarbeit fortsetzen. Die Technologien von EGS erweitern unser Portfolio, während 3Shape weiterhin ein geschätzter Partner und Teil unseres cara Systems bleibt.

Schon angemeldet?

Bleiben Sie up to date

Mit den cara eNews bleiben Sie in der digitalen Prothetik auf dem Laufenden. Der monatliche Newsletter informiert über Themen und Trends sowie Neuerungen im cara System. Jetzt unter www.heraeus-kulzer.de/newsletter für die cara eNews anmelden.

ÜBER EGS

Das CAD/CAM-Unternehmen EGS ist aufgrund seines Know-hows und seiner Technologien im 3D-Bereich und ausgerichtet auf den OEM-Markt weltweit führend. Vom Firmensitz in Bologna, Italien, aus vertreibt EGS seine Technologien weltweit. Mit über 15 Jahren CAD/CAM-Erfahrung bietet EGS digitale Lösungen für den gesamten Scan-, Modellations- und Designprozess, darunter 3D-Scanner und CAD-Software für zahntechnische Labore. Neben dem Fokus auf Dental bietet EGS digitale Lösungen in Feldern wie Luftfahrt, Automobil oder Sport.



Dr. Andreas Bacher, Leiter der Division Digital Services bei Heraeus Kulzer GmbH (li.) und Emidio Cennerilli, CEO EGS (re.).

Hera Einbettmassen – Naturgetreu bis ins kleinste Detail

Original oder Guss?

Ein Gussergebnis ist dann perfekt, wenn es die fein ausgearbeitete Form bis ins Detail naturgetreu wiedergibt – so wie die gegossenen Muscheln im Bild oben im Vergleich zu ihrem natürlichen Vorbild. Für passgenaue, homogene Dentalgüsse ist die Qualität der verwendeten Einbettmasse entscheidend.

Wer hochwertige Legierungen verarbeitet, muss sich auf seine Einbettmasse verlassen können. Neben der einfachen und unkomplizierten Handhabung ist dabei die naturgetreue Wiedergabe der ursprünglichen Form entscheidend. Nur so können Zahntechniker hochwertige Arbeiten realisieren, die wie angegossen sitzen und höchsten Anforderungen gerecht werden. Hera® Präzisions-Einbettmassen sind für die jeweilige Anwendung speziell entwickelt worden – für Kronen und Brücken aus NEM und Edelmetall, Modellguss und Presskeramik, für Schnellaufheizung oder programmgesteuert. Hohe Mess- und Prüfstandards sowie die anwendungstechnische Prüfung jeder Charge sichern ihre hohe Qualität. Durch ihre farbcodierte Verpackung sind sie unverwechselbar und machen den Laboralltag leichter.

IDS-ANGEBOT

Kunden erhalten 4 Pakete Hera® Präzisions-Einbettmassen – bezahlen jedoch nur 3 Pakete. Das Angebot ist gültig bis zum 01. Juni 2015. Zu diesem Angebot erhält der Kunde ein hochwertiges Acrylglasbild mit dem Titelmotiv oben im Panorama-Format 30cm x 90cm. Für Neukunden gibt es ein Hera® Einbettmassen-Testpaket zum Ausprobieren kostenlos.



i Weitere Informationen zum Hera System finden Sie auf www.heraeus-kulzer.de/hera oder auf der IDS am Hera Counter in Halle 10.1, **Stand B010/C019, A010/B019**.

3 Fragen an ...

... Marco Fürle, DEKEMA Dental-Keramiköfen GmbH, Freilassing



Wie sichern Sie die Qualität Ihrer Öfen?

Wir bei DEKEMA legen großen Wert auf Teamwork, Freude an der Arbeit und auf den abteilungsübergreifenden Austausch.

Jeder einzelne AUSTROMAT Ofen durchläuft vor der Auslieferung strenge Tests. So werden sie individuell feinjustiert, um gleichbleibende und reproduzierbare Ergebnisse zu gewährleisten.

„Verlässliche Ergebnisse sichern“

Welche Materialien nutzen Sie für die Tests?

Von der klassischen Glaskeramik über Einbettmassen, Fluide und Legierungen bis hin zu technischer Hochtemperaturkeramik.

Durch diese breite Fächerung sind wir im Markt gut aufgestellt. So unterstützen wir Innovationen von und mit großen Partnern.

Worauf kommt es bei den Test-Einbettmassen an?

Die Einbettmasse muss verlässliche Passungsergebnisse liefern, bei exakter Expansionssteuerung und Reproduzierbarkeit über konstante Chargen.

Heravest® Press ist eine unkomplizierte Einbettmasse, gut zu verarbeiten, ohne Rissanfälligkeit im Vorwärmprozess. Sie liefert auch in Verbindung mit Lithium-Disilikat Keramiken hervorragende Ergebnisse ohne Reaktionsschicht, mit einer sehr feinen Zeichnung.

PalaVeneer®: Hauchdünne Verblendschalen

Weniger ist mehr

Mit PalaVeneer® bietet Heraeus Kulzer Zahntechnikern konfektionierte Verblendschalen mit einer besonders dünnen Wandstärke. Damit entfällt das aufwendige Ausschleifen der Vollzähne und die Aufstellung ist deutlich effizienter.

Gängige Verblendschalen waren bisher oft zu dick. Individuelles Verblenden oder das Beschleifen von Konfektionszähnen kosten den Zahntechniker wertvolle Zeit. Die PalaVeneer® haben eine besonders dünne Schalenform von unter einem Millimeter.

ZUVERLÄSSIG UND PLANBAR

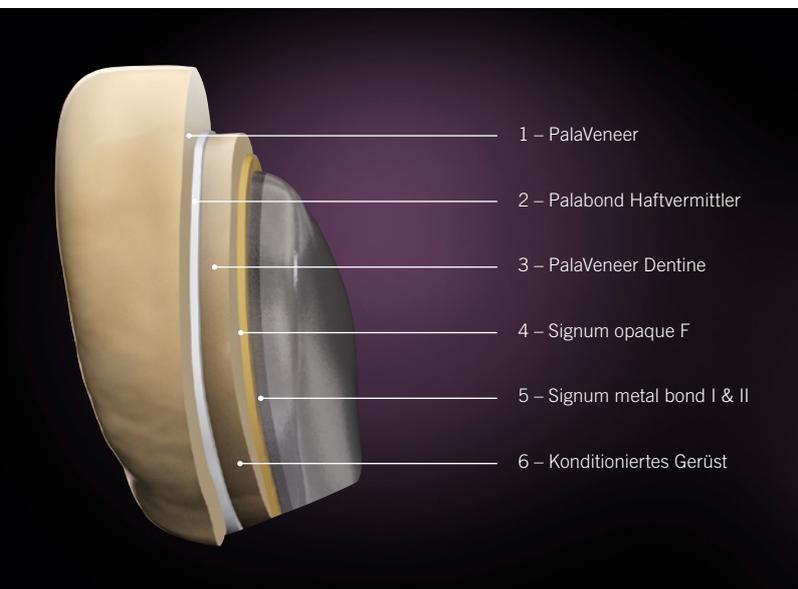
Die Schalen sind ohne große Umstellung der Arbeitsabläufe oder zusätzliche Geräteinvestitionen im Labor einsatzfähig. Der Zahntechniker befestigt sie mit PalaVeneer Dentine, einem PMMA-basierten Pulver- und Flüssigkeitssystem, das farblich auf die Verblendschalen abgestimmt ist. Zur Gerüstkonditionierung empfiehlt Heraeus Kulzer das Signum® metal bond I&II und den Signum® opaker. Der Haftvermittler Palabond® verbessert den Haftverbund zwischen Verblendschale und PalaVeneer Dentine zusätzlich.



Aufgrund ihrer guten Verarbeitungseigenschaften können die PalaVeneer vielfältig eingesetzt werden: Sie eignen sich für Teleskoparbeiten, Implantatsuprastrukturen, Modellguss, Coverdentures, Provisorien oder CAD/CAM-Brücken und -Stege. Für das exakte Backward-Planning am Bildschirm ist geplant, dass der Zahntechniker auf die in der CAD-Bibliothek hinterlegten Schalenformen zugreifen kann. So machen die Schalen auch die computergestützte Implantatprothetik effizienter und lassen sich mit CAD/CAM-gefertigten Suprastrukturen wie der cara I-Bridge® kombinieren. Bei Ästhetikanproben geben die Schalen dem Patienten eine genaue Vorstellung vom Ergebnis und erleichtern die Kommunikation zwischen Patient, Zahnarzt und Zahntechniker. Im zunehmend beratungsintensiven Dentalmarkt ist dies ein wichtiges Kriterium.

FLEXIBEL KOMBINIERBAR

Die PalaVeneer Verblendschalen sind Teil des Pala Mix & Match Systems von Heraeus Kulzer und als solches mit den Pala Zahnlinien Premium, Idealis und Mondial kompatibel. Die äußere Schalenform ist abgestimmt auf die Form der Premium Frontzähne und die höckerreduzierten Idealis Seitenzähne. Die mehrschichtigen Veneers garantieren absolute Farb-, Form- und Funktionstreue. Die „Premium“-identische Schichtung im Frontzahn schafft eine natürliche Lichtdynamik. Die verbreiterten Zahnhalsbereiche und die geringere Fissurentiefe bieten ein maximales Platzangebot zur Erstellung von Implantat- und Tertiärstrukturen.



i Weitere Informationen zum Pala System finden Sie unter www.heraeus-kulzer.de/pala.

Forschung und Entwicklung bei Heraeus Kulzer

„Marktreife ohne Abstriche“

Karl-Heinz Renz, Produktmanager Prothetik bei Heraeus Kulzer, hat bereits über ein halbes Dutzend Produkteinführungen begleitet. Im Interview erklärt er, warum es so aufwendig ist, hochwertige Lösungen zu entwickeln und auf den Markt zu bringen.



Herr Renz, welche Schritte durchläuft Heraeus Kulzer bei einer Produkteinführung?

Karl-Heinz Renz: Am Anfang stehen die Kundenbedürfnisse. Auf dieser Basis entwickeln unsere Materialexperten gemeinsam mit internen und externen Anwendungsspezialisten Prototypen. Diese durchlaufen dann etliche interne Tests, zum Beispiel hinsichtlich Material- und Biokompatibilität. Eine wissenschaftlich fundierte klinische Studie bewertet die Ergebnisse. Der TÜV erhält zudem eine technische Dokumentation für die externe Prüfung. Im Falle der neuen PalaVeneer umfasste diese über 200 Seiten.

Warum war gerade die Entwicklung der Verblendschalen PalaVeneer so aufwendig?

Uns war neben der Funktionalität besonders an der optimalen Farbwirkung und der Kompatibilität mit anderen Produkten im Pala® Mix & Match System gelegen. So werden PalaVeneer aus dem gleichen Material wie unsere Pala Zähne hergestellt. Aufgrund der veränderten Dicke und dem Zusammenspiel von drei farbtragenden Komponenten gestaltete sich die Abstimmung aber äußerst komplex.

Zwischenlösungen wären keine Option gewesen?

Unser Ziel war es, PalaVeneer ohne Abstriche auf den Markt zu bringen. Damit endet es aber natürlich nicht: Wir entwickeln auch bestehende Produkte stetig weiter.

Heraeus Kulzer Academies

Um Anwender mit dem neuen Verblendschalen-System vertraut zu machen, bietet Heraeus Kulzer in diesem Jahr Kurse speziell zur PalaVeneer Technik an: Sie veranschaulichen die kombinierten Aufstellmöglichkeiten zwischen Vollzahn und PalaVeneer Verblendschalen.

- 27.5., Düsseldorf
- 25.9., Hagen
- 9.10., Hanau
- 16.10., Berlin
- 13.11., Hamburg

Pala® Lab Putty 65/90

Auf die Härte kommt es an

Das Pala® System bekommt noch mehr Zuwachs: Auf der IDS präsentiert Heraeus Kulzer das neue Abformmaterial Pala® Lab Putty in verschiedenen Shorehärten.



Mit dem neuen Präzisionsabformmaterial Pala Lab Putty können Zahntechniker ab sofort noch pass- und detailgenauere Abformungen erzielen. Das Material ist formstabil und überzeugt durch schnelle Abbindezeit sowie einfache Anmischung und Dosierung. Heraeus Kulzer stellt das Laborabformmaterial in zwei verschiedenen Shore A-Härten (65, 90) auf der IDS vor.

Zahntechniker können Pala Lab Putty einsetzen

- als Vorwall für die Anfertigung von Provisorien
- als Vorwall zum Fertigstellen einer Immediat-Prothese
- als Vorwall zur Fertigstellung einer Stegarbeit als Matrix zur Fertigstellung einer Teilprothese
- zum Duplizieren von Modellen
- zur Herstellung von Reparaturmodellen
- zur Isolierung von Zähnen gegen Gips
- als Matrix für die Anfertigung von Deckprothesen

Neue Verblendkeramik: HeraCeram® Zirkonia 750

Arbeitsabläufe erleichtern

Beim Verblenden kommt es auf effiziente Abläufe und natürliche Ergebnisse an – ob auf Gold, NEM oder Keramik. Mit der HeraCeram® Zirkonia 750 bietet Heraeus Kulzer demnächst eine Verblendkeramik, die sowohl für Zirkondioxid als auch für Lithium-Disilikat geeignet ist.

„Wir wollen flexible Abläufe im Labor unterstützen und bieten Materialien, die dem Anwender die Arbeit erleichtern“, erklärt Harald Kubiak-Eßmann, Produktmanager Veneerings bei Heraeus Kulzer. „HeraCeram® Zirkonia 750 kann aufgrund ihrer niedrigen Brenntemperatur für Zirkondioxid-Gerüste ebenso verwendet werden wie für Gerüste aus Lithium-Disilikat. Das reduziert die Lagerhaltung und garantiert einheitlich ästhetische Ergebnisse.“

GESPANNT AUF ZIRKONDIOXID UND LITHIUM-DISILIKAT

Der Wärmeausdehnungskoeffizient (WAK) von 10,2 bis 10,5 µm/mk und der Haftverbundmechanismus der neuen Verblendkeramik sind auf Zirkondioxid abgestimmt. Dadurch herrschen in der Keramik ideale Spannungsverhältnisse, die die Restauration nicht stressen, sondern stabilisieren. Zudem gewährleistet die niedrige Brenntemperatur von 750°C auch bei Gerüstwerkstoffen mit einer geringen Warmfestigkeit eine sichere Verarbeitung ohne Verzüge, wie zum Beispiel auf Gerüsten aus Lithium-Disilikat.

NATÜRLICHE OPTIK

Wie bei allen HeraCeram® Keramiken ist hochreines Quarzglas (SiO₂) wesentlicher Bestandteil und Eigenschaftsträger der neuen Keramik. Je reiner das Quarzglas, desto besser können sich die lichteoptischen Eigenschaften einer Verblendung entfalten. Die synthetische Herstellung sichert neben der gleichbleibenden Qualität auch die identische Ästhetik aller Keramiken und sorgt für Opaleszenz und Fluoreszenz aus der Tiefe.

ZUVERLÄSSIGE ERGEBNISSE

Alle Verblendkeramiken im HeraCeram System sind durch die stabilisierte Leuzit-Struktur (SLS) vor Risswachstum und Chipping geschützt. Sie verhindert unerwünschte Nebenwirkungen des Leuzits wie ein ungehemmtes Nachwachsen

der Leuzitkristalle bei Mehrfachbränden. Mikrofeine Leuzitpartikel vermeiden unkontrolliert ansteigende Wärmeausdehnungskoeffizienten und Spannungszustände zwischen Gerüstmaterial und Verblendung. Das ermöglicht selbst auf Zirkondioxid zuverlässige Ergebnisse – ohne zeitaufwendiges Entspannungskühlen.

ÄSTHETISCHER CODE

HeraCeram® Zirkonia 750 basiert auf dem bewährten Matrix-Ästhetikkonzept. Es ermöglicht die Steuerung der lichteoptischen Eigenschaften Chroma, Helligkeit, Transparenz, Opaleszenz und Transluzenz. Das einheitliche Schicht- und Farbkonzept für HeraCeram Keramiken und Signum® Composite unterstützt damit eine naturgetreue Lichtdynamik. Der Anwender muss sich beim Einsatz der unterschiedlichen Materialklassen nicht umstellen.



i Weitere Informationen zu den HeraCeram® Verblendkeramiken, Anwendungstipps und anschauliche Videos finden Sie unter www.heraeus-heraceram.com.

MEISTERKNIFF
von ZTM Marcel Unger



Schichtung auf Platinfolie



Diese klassische Technik rückt mit dem Vormarsch der Veneer-Technik wieder in den Fokus. Das Verfahren sichert ästhetische Ergebnisse bei niedrigen Herstellkosten.

Die individuelle Schichtung auf Platinfolie ist eine analoge Lösung zur Rekonstruktion fehlender Zahnhartsubstanz. Sie ermöglicht mit einem größeren farblichen Gestaltungsspielraum ästhetischere Ergebnisse als die Arbeit mit

einem CAD/CAM-gefertigten, monochromen Block. Die Keramik wird direkt auf die Platinfolie gebrannt, so dass Arbeitsschritte wie das Dublieren und anschließende Herstellen von feuerfesten Stümpfen entfallen.

✉ marcelunger@alice-dsl.de

IN 5 SCHRITTEN ZUR RESTAURATION

- 1 Ich verwende chemisch reine Platinfolie von Heraeus Kulzer mit einer Stärke von 0,02mm. Um die Größe der Platinfolie zu bestimmen, wird die Fläche mit einem Blättchen Papier vorgefalzt.
- 2 Das ermittelte Folienstück wird anschließend mit einem Orangenhölzchen oder einem Kunststoffinstrument am Zahn anrotiert. Es sollte kein Metallinstrument verwendet werden, da dies die Platinfolie durch Metallabrieb verunreinigen kann.
- 3 Im Zentrum des Zahns modelliere ich einen Dentinkörper, um die Tiefenwirkung aufzufangen. Den Rand lasse ich absichtlich frei, damit die transluzenteren Schneide- und Opalschneidmassen S2 und OS2 den natürlichen Farbton der Schmelzschicht weiterleiten.
- 4 Durch die Kontraktion der Keramikmasse beim Brand kann sich die Platinfolie etwas vom Stumpf abziehen. Die Folie muss deshalb erneut an den Gipsstumpf anrotiert werden. Mit der Korrekturschichtung vervollständige ich die Zahnform nur noch mit Transparentmassen OT1.
- 5 Nach dem zweiten Brand ziehe ich die Keramik von der Folie herunter. Hierfür benutze ich eine Pinzette mit diamantierten Pinzetenköpfen, da sie einen besseren „Grip“ haben. Die Folie lässt sich leichter ablösen, wenn das Stück vorab kurz ins Ultraschallbad gelegt wird. Anschließend setze ich die Keramikfacetten auf die Gipsstümpfe und forme die Ränder mit einem feinen Diamanten aus, so dass die anatomische Form der Restauration nahtlos in den Zahn übergeht. Das Ergebnis überzeugt.

i Der Meisterkniff ist Teil eines Beitrages, der in der **dental dialogue 10/14** erstveröffentlicht wurde.





Neuer Haftvermittler iBOND® Universal

Der Alleskönner in Sachen Bonding

Erfahren Sie mehr auf der IDS!

Mit iBOND® Universal präsentiert Heraeus Kulzer Zahnärzten auf der IDS ein universell einsetzbares Adhäsiv für die direkte und indirekte Restauration sowie interorale Reparatur. Es eignet sich für alle Adhäsivtechniken und alle Oberflächen und ist kompatibel zu licht-, dual- und selbsthärtenden Materialien.

Benötigten Zahnärzte bisher verschiedene Haftvermittler für die einzelnen Adhäsivtechniken oder die Haftung auf verschiedenen Oberflächen, gibt es jetzt ein Adhäsiv für alles: iBOND® Universal von Heraeus Kulzer. „Wir wollen die Komplexität reduzieren und den Anwendern das Leben erleichtern“, erklärt Novica Savic, Divisionsleiter Dental Materials bei Heraeus Kulzer. „Ob Self-Etch, selektive Schmelz-Ätztechnik oder Etch&Rinse-Technik, mit iBOND Universal benötigt der Zahnarzt zukünftig nur noch ein Adhäsiv.“ Für das neue Adhäsiv hat die Forschung und Entwicklung bei Heraeus Kulzer mit Kollegen der Muttergesellschaft Mitsui Chemicals in Japan zusammengearbeitet.

EIN FLÄSCHCHEN FÜR OPTIMALE HAFTWIRKUNG

iBOND Universal ist auch ohne Zusatzkomponente oder Aktivator kompatibel zu allen lichthärtenden, selbsthärtenden und dualhärtenden Materialien. Bereits bei der ersten Anwendung erzielt der Zahnarzt eine optimale homogene

Bonding-Schicht. Durch die innovative Formel lässt sich vorhandene Feuchtigkeit sehr schnell verblasen und schafft ideale Voraussetzungen für eine sofortige und langlebige Haftwirkung. Es überzeugt mit hohen Haftwerten und gutem Randschluss.

MIT NEUEM TROPFER NOCH PRÄZISER ANWENDBAR

Das neue iBOND Universal wird ebenso wie alle weiteren iBOND und GLUMA Produkte mit einem neuen Tropfer-Flaschen-System ausgestattet. Der neue Tropfer mit „Drop-Control“ ermöglicht eine noch präzisere Dosierung und verhindert, dass die Flüssigkeit unabsichtlich austritt und verklebt. Das macht effizientes Bonden künftig noch einfacher und ökonomischer.



iBOND® Universal Anwendungsgebiete

- Adhäsive Befestigung von direkten Füllungen aller Kavitätenklassen aus licht-, dual- oder selbsthärtenden Komposit- oder Kompomer-Füllungsmaterialien
- Adhäsive Befestigung von lichthärtenden, dualhärtenden oder selbsthärtenden Stumpfaufbaumaterialien
- Versiegelung hypersensitiver Zahnareale
- Versiegelung von Kavitäten vor Amalgam-Füllungen
- Adhäsive Befestigung von Fissurenversiegelern
- Versiegelung von Kavitäten und Stumpfpräparationen vor der temporären Befestigung von indirekten Restaurationen (gemäß der Immediate Dentine Sealing-Technik)
- Zementieren von indirekten Restaurationen mit licht-, dual-, oder selbsthärtenden Befestigungskompositen (Kronen, Inlays, Onlays, Veneers)
- Intraorale Reparatur von Komposit- und Kompomer-Restaurationen, Verblendkeramik, vollkeramischen sowie Metall-Restaurationen



Alle Indikationen
 Alle dentalen Materialien
 Alle Bondingtechniken
 einfache Anwendung
Tropfenkontrolle
 einzigartige
 Feuchtigkeitsregulierung
sofortiger
Bondingerfolg



Serviceausbau bei Heraeus Kulzer

Herausforderungen gemeinsam meistern

Zahntechniker und Zahnärzte im wettbewerbsintensiven Umfeld optimal positionieren – das ist das Ziel der umfangreichen Services, die Heraeus Kulzer auf der IDS 2015 präsentiert.

Das Angebot reicht von Fortbildungen zu fachlichen und unternehmerischen Themen über Veranstaltungen für Patienten und Leistungen für Assistenzärzte bis zur Betreuung der Anwender vor Ort.

AM PULS DER BRANCHE

Mit einem umfangreichen Kursprogramm hält Heraeus Kulzer Zahntechniker auf dem neuesten Stand. In einem breiten Kursprogramm geben Dentalexperthen Tipps zu klassischen und digitalen Techniken im Labor. Zur IDS führt Heraeus Kulzer zudem kundenspezifische Online-Schulungen ein: Über Remote-Services können sich Anwender passgenaues Wissen direkt auf ihren Bildschirm holen.

NAH AM ANWENDER

Mit 37 Medizinprodukteberatern für das zahntechnische Labor, 25 geprüften Pharmareferenten für den Zahnarzt sowie 18 Produktspezialisten für digitale Bedürfnisse verfügt Heraeus Kulzer über besonders gut ausgebildete Kunden-Fachberater. Die personell verstärkte Bestell- und Service-Hotline steht für gute Erreichbarkeit und verkürzte Reaktionszeiten bei Kundenanfragen. Ein Online-Wartungsservice für CAD-Systeme ergänzt ab sofort das Angebot.

PRÄFERENZ BEIM PATIENTEN SCHAFFEN

In eingespielter, oft langjähriger Zusammenarbeit sorgen Zahnarzt und Zahntechniker für ästhetisch und funktional hochwertige Versorgungen. Heraeus Kulzer setzt sich 2015 dafür ein, diese Leistungen beim Patienten bekannter zu machen. Informationsveranstaltungen schaffen Aufmerksamkeit für das Know-how in der deutschen Zahntechnik. Gleichzeitig können sich Zahnärzte als Gesundheitsberater positionieren und die Bindung zu bestehenden und potenziellen Patienten stärken.

„Als Partner der deutschen Zahnärzte und -techniker bieten wir Leistungen an, die weit über die Bereitstellung von Material hinausreichen“, so Jörg Scheffler, Country Manager Deutschland bei Heraeus Kulzer. Rolf Zucker, Vertriebsleiter Digital Services, ergänzt: „Die kompetente Beratung durch hochqualifizierte Experten ist die Basis unseres gemeinsamen Erfolgs.“

Mit den zusätzlichen Services erweitert Heraeus Kulzer sein breites Spektrum an bestehenden Leistungen, wie die Verwertung von Scheidgut und Patientenaltgold, die Bereitstellung von Leihgeräten oder Kundenzeitschriften mit praktischen Tipps.

Neueste Forschungsergebnisse für Labor und Praxis

Mehrere Dentalspezialisten sind bei Heraeus Kulzer im ständigen Austausch mit den Meinungsführern der Branche. Diesen wertvollen Zugang zum Wissen führender Forscher, Entwickler und Anwender stellt der Hanauer Hersteller seinen Kunden zur Verfügung: im Rahmen von externen Fortbildungen, Kursen oder auch durch die Vermittlung von Experten. Neben dem aktuellen Forschungsstand und Praxistipps steht auch unternehmerisches Know-how im Fokus. Allein 2015 sind über 150 Veranstaltungen geplant – viele davon an der Schnittstelle zwischen analoger und digitaler Prothetik.

i Alle Kurse und weitere Informationen finden Sie unter www.heraeus-kulzer.de/kursprogramm.

Mit Konzept zum Erfolg

Kunden kennen und gewinnen

Viele Laborinhaber beschränken ihre Gespräche mit bestehenden oder potenziellen Kunden auf die Qualität Ihrer Arbeit. Warum dies im 21. Jahrhundert nicht mehr ausreicht, schildert Diplom-Kauffrau Claudia Huhn, Vertriebstrainerin für Dentallabore.

Wovon hängt erfolgreiche Kundenbindung im Labor heute ab, wovon morgen?

Claudia Huhn: Die Beziehungspflege und der Dialog zum Zahnarzt sind die entscheidenden vertrieblichen Faktoren. Viele Labore glauben aber noch immer, dass qualitativ hochwertiger Zahnersatz für sich alleine spricht – doch diesen bietet inzwischen ein Großteil der Labore. Der Zahnarzt wählt sein Labor deshalb zunehmend aufgrund weiterer, „weicher“ Faktoren: Als Laborinhaber muss ich wissen, was meinen Kunden bewegt, was er sich wünscht, mit ihm in Kontakt treten und ihn bei seinen Bedürfnissen abholen. Dies wird künftig das Zünglein an der Waage sein.

Wie kann der Zahntechniker wissen, was seinen Kunden bewegt? Was interessiert den Zahnarzt?

Die Wünsche des Gegenübers von den Augen abzulesen, erscheint zunächst als große Hürde. In vielerlei Hinsicht ist der Zahnarzt aber nicht das „unbekannte Wesen“: Die Digitalisierung, die Sorge um die Nachfolge oder der Know-how-Aufbau stellen ihn vor ähnliche Herausforderungen wie den Zahntechniker. Darauf sollten ihn Labore ansprechen und die eigenen Erfahrungen teilen. „Wie schaffen Sie es, sich auf

die neuen Technologien einzustellen?“ oder „Wir haben sehr gute Erfahrungen mit Workshops direkt bei uns im Labor gemacht.“ Zudem sollten sie sich in die Lage ihres Kunden versetzen und sich fragen, was für sie selbst den Unterschied zwischen ähnlichen Anbietern macht.

Welche Maßnahmen binden Kunden langfristig?

Zahntechniker sollten regelmäßig in die Praxis fahren und Neuigkeiten teilen. So erfährt der Zahnarzt, welche neuen Materialien oder Geräte ihr Labor verwendet, oder welche neuen Kompetenzen durch Schulungen oder neue Mitarbeiter vorhanden sind. Verpasst das Labor dies, verliert es seinen Kunden womöglich an einen Wettbewerber, der sein Angebot deutlicher zeigt.

Die Beziehungspflege ist eine Aufgabe, die zum normalen Geschäft dazu kommt. Wie schaffen es Zahntechniker, sich neben dem Laboralltag Zeit für den Vertrieb zu nehmen?

Das A&O ist ein konkreter Plan, der festlegt, wie viel Zeit ich wofür aufwenden muss und wer meine Zielgruppe ist. Wie viel Umsatz habe ich, wie viel will ich? Fokussiere ich Bestands- oder Neukunden? Diese Fragen muss jedes



„Vertrieb ist keine Einbahnstraße“

Dipl. Kffr. Claudia Huhn,
Vertriebstrainerin für Dentallabore

Labor individuell mit Blick in seine Umsatzplanung beantworten. Davon lässt sich ableiten, wie hoch der Vertriebsbedarf ist – inhaltlich und zeitlich. Ein Beispiel: Ein Labor hat im Rahmen seiner Umsatzplanung und der darin enthaltenen Umsatzanalyse einen Umsatzbedarf in Höhe von 20.000 EUR/Jahr ermittelt. Darin enthalten sind a) Ersatz für zukünftig fehlenden Umsatz und b) das geplante Umsatzwachstum. Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass für dieses Umsatzwachstum ein zeitlicher Vertriebseinsatz von zwei Tagen pro Woche aufgewendet werden muss.

Sollte der Laborinhaber den Vertrieb selbst übernehmen oder einen Außendienst-Mitarbeiter dafür anstellen?

Das hängt neben dem Vertriebsbedarf auch von der Größe des Labors und der vertrieblichen Kompetenz ab: Während er die Anstellung bei unter 15 Mitarbeitern kaum finanzieren werden kann, wird er bei mehr als zwanzig Mitarbeitern kaum darum herum kommen. Essenziell für einen erfolgreichen Vertrieb ist aber das Wissen um die gelungene Kundenansprache. Hierzu gehören vor allen Dingen das Zuhören und der Dialog – Vertrieb ist keine Einbahnstraße.

Worauf sollte sich ein Labor konzentrieren: Kunden zu binden oder neue zu gewinnen?

Mein Rat ist, nicht nur auf ein Pferd zu setzen. Kunden zu halten und im Umsatz auszubauen, ist zunächst leichter als neue zu gewinnen. Allerdings besteht die Gefahr, dass diese wegbrechen, beispielsweise durch Ruhestand, Umzug, Auslandsaufenthalte oder Berufsunfähigkeit. Daher muss auch für Wachstum durch Neukunden gesorgt werden.

Wie können Labore ihre individuellen Zielgruppen bestimmen?

Bei Bestandskunden lauten die Fragen: Mit wem arbeiten Sie gerne und gut? Bei wem gibt es zu viele Reklamationen? Wer verlangt zu viel Betreuung? Und nicht zuletzt: Bei wem passt die Chemie? Diese Frage ist auch bei Neukunden entscheidend: Bei wem haben Sie das Gefühl, dass Sie auf einer Wellenlänge sind? Wen kennen Sie bereits, so dass der persönliche Kontakt gegeben ist? Erörtern Sie Ihre Stärken und suchen Sie Praxen, die Ihnen ähnlich sind: Wer passt aufgrund der ästhetischen Ansprüche, der technischen Ausstattung, der geografischen Lage oder der Teamstruktur zu Ihnen?

Wie spreche ich potenzielle Neukunden an?

Zuallererst sollte das Labor ein klares Konzept haben, an dem es sich orientiert. Wer planlos in Praxen fährt, vergeudet seine Zeit. Was sind die eigenen Stärken, die Kunden überzeugen? Das kann Schnelligkeit, Nähe, Mobilität oder Flexibilität, aber auch ein Team sein, das durch Mitarbeiter mit jahrzehntelanger Erfahrung ebenso wie durch solche mit modernem Know-how überzeugt. Niemand kann alles leisten, aber wer sich auf seine individuellen Kompetenzen konzentriert, wird auch Neukunden überzeugen. Ob der Vertriebsmitarbeiter bzw. der Laborinhaber diese über eine Image-Broschüre, über eine Präsentation oder über das persönliche Gespräch vermittelt, kann er selbst entscheiden – authentisch muss es sein!

Benötige ich als Labor eine Website? Worauf kommt es dabei an?

Eine moderne Website ist die Visitenkarte im Netz und insofern unabdingbar. Sie sollte vor allem die Zielgruppe des Unternehmens klar ansprechen und sie auf den ersten Blick einfangen. Labore müssen sich fragen, was Zahnärzte interessiert, und diese Informationen klar strukturiert präsentieren. Weniger ist manchmal mehr! Wichtig ist, dass Inhalte aktuell sind, eigenständig eingepflegt werden können und auf mobilen Endgeräten funktionieren. Innovativen Dentallaboren empfehlen wir zudem eine Facebook-Fanpage und ein Unternehmensprofil auf XING. Damit werden vor allem jüngere Kunden angesprochen, für die der Austausch in sozialen Netzwerken alltäglich ist.



Fachlich auf dem neuesten Stand

Mit einem umfangreichen Kursprogramm hält Heraeus Kulzer Zahntechniker zu Materialien, Technologien und Laborführung up-to-date. Ein Höhepunkt im Frühjahr: der HeraCeram Patientenkurs mit ZTM Paul Fiechter vom 7. bis 9. Mai 2015 in Wasserburg. Die Kursteilnehmer lernen, wie die lichteptischen Faktoren Chroma, Helligkeit, Transparenz, Opaleszenz und Transluzenz im Matrix-Ästhetikkonzept ineinandergreifen und die Restauration so natürlich wirken lassen. Im Anschluss

fertigen sie den Zahnersatz für den anwesenden Patienten – der sich am Ende für das beste Ergebnis entscheidet.

i Anmeldung und weitere Informationen online unter www.heraeus-kulzer.de/kursprogramm. Für Kursanmeldungen, die online eingehen, erhalten Sie 10 Prozent Rabatt. Alternativ können Sie sich weiterhin bei Silvia Budecker und Janice Hufnagel anmelden:

Kontakt Janice Hufnagel:

+49 (0) 6181.354014
janice.hufnagel@kulzer-dental.com

Kontakt Silvia Budecker:

+49 (0) 6181.353924
silvia.budecker@kulzer-dental.com

Kurs	Referent	Orte und Termine			Kursgebühr zzgl. MwSt.
cara					
Einsteigerkurs cara DS 360°	Techn. Fachberater Heraeus Kulzer	Hanau 24.03. Hamburg 24.03. Alling 26.03.	Hanau 15.04. Hamburg 21.04. Ettlingen 21.04.	Hagen 06.05. Berlin 08.05.	99,00 €
Teleskopkonstruktionen mit 3Shape Dental Designer	Techn. Fachberater Heraeus Kulzer	Hamburg 25.03. Hanau 16.04.	Ettlingen 23.04. Hagen 07.05.		199,00 €
Implantatgetragene Konstruktionen mit 3Shape Dental Designer	Techn. Fachberater Heraeus Kulzer	Berlin 20.03. Hamburg 26.03. Alling 27.03.	Ettlingen 22.04. Mönchengladbach 24.04. Hagen 08.05.		299,00 €
HeraCeram					
Front- und Seitenzahn	ZTM Paul Fiechter	Hanau 23.04. – 24.04.	Alling 11.06. – 12.06.		845,00 €
Form-Farbe-Oberfläche	ZTM Markus Stang	Alling 24.04.			315,00 €
Maltechnik	ZTM Björn Maier	Düsseldorf 29.04.			369,00 €
Altersgerechte Schichttechnik	ZTM Björn Maier	Hanau 07.05. – 08.05.	Garbsen 18.06. – 19.06.		569,00 €
Patientenkurs	ZTM Paul Fiechter	Wasserburg 07.05. – 09.05.			1.295,00 €
Signum					
Frontzahnästhetik	ZTM Björn Maier	Garbsen 24.04.			369,00 €
Pala					
CMD-Workshop	Körner/Mormann	Hamburg 17.04.	Hanau 19.06.		345,00 €
Totale Prothese TIF-Kurs	ZTM Kai Franke	Hagen 06.05. – 07.05.			285,00 €
PalaVeneertechnik	ZTM Dieter Ehret	Düsseldorf 27.05.			315,00 €
Weitere Kurse – Digitale Fotografie					
Digitale Dentale Fotografie	ZTM/MDT Wolfgang Weisser	Hanau 15.04.			265,00 €

Jeden Monat ein Sonderangebot für das Dentallabor

Heraeus Kulzer Frühlings Specials

Schauen Sie zwischen März und Mai 2015 bitte auf www.heraeus-kulzer.de vorbei!

März

Hera® Attachement Bond Testangebot

Hera®

50% auf Hera® Attachement Bond – Befestigungscomposite-Kleber

Unser Hera® Attachement Bond ist ein hochfestes, dualhärtendes Composite zur Befestigung von Konfektions- und Individualgeschieben. Die Anwendung von Attachement Bond bietet dem Zahn-techniker zahlreiche Vorteile: deutliche Zeitersparnis gegenüber dem Lötverfahren, Einsparung von Materialien, einfaches Handling und spannungsarmes Verbinden, auch an lichtunzugänglichen Stellen.

Sie kennen unser Attachment Bond noch nicht? Dann sichern Sie sich exklusiv im März 50% auf Ihren Attachment Bond Erstkauf zzgl. der vereinbarten Standardkonditionen.

Für unsere Bestandskunden halten wir 10% zzgl. der individuell vereinbarten Standardkonditionen bereit.



Angebot gültig vom **01.03. – 31.03.2015***. Für Webshop-Bestellungen bitte den Hinweis **HLN 003-EBM** im Textfeld „Ihre Nachrichten an uns“ angeben.

April

Heraeus Kulzer Kursangebot

Heraeus Kulzer

10% auf Ihre Kursteilnahme

Wer sich und sein Team weiterbildet, schafft die Basis für motivierte Mitarbeiter, zufriedene Kunden und eine positive Bilanz von morgen. Heraeus Kulzer unterstützt mit seinem breiten Kursprogramm die patientengerechte Versorgung ebenso wie den unternehmerischen Erfolg Ihres Labors.

Auf alle Online-Anmeldungen erhalten Sie – übrigens nicht nur im April – 10% Erläss auf den regulären Kurspreis.

„Die Investition in Wissen bringt noch immer die besten Zinsen.“ (Benjamin Franklin)



Angebot gültig vom **01.04. – 31.04.2015**.

Mai

Signum Refills

signum®

Ihre Treue wird belohnt

Sie kaufen fünf Refills Ihrer Wahl, wir geben Ihnen einen sechsten dazu. Sie bezahlen den aktuellen Listenpreis abzüglich Ihrer vereinbarten Konditionen.

Vorteilsangebot*: Fünf Refills eines gleichen Typs: Signum opaque F, Signum composite dentine (1 x 4 g), Signum composite effect (1 x 4 g), Signum matrix und viele mehr. Sie bestellen fünf Signum composite dentine (1 x 4 g) und erhalten sechs Signum composite dentine Spritzen (1 x 4 g). Bitte nennen Sie Ihre fünf Signum Wunschfarben bei Ihrer Bestellung und wählen Sie daraus Ihre Sechste. Mehr Infos telefonisch unter 0800.4372522 oder www.heraeus-kulzer.de.



Angebot gültig vom **01.05.2015 bis 31.05.2015***. Für Webshop-Bestellungen bitte den Hinweis **HLN 002-Signum** im Textfeld „Ihre Nachrichten an uns“ angeben.

Bestellen Sie telefonisch unter **0800.4372522** oder im Webshop unter www.heraeus-dentalshop.de

* Wechselnde Angebote gültig je nach Monat für den genannten Zeitraum und nur solange der Vorrat reicht. Angebote gelten nur für Kunden mit Geschäftssitz in Deutschland. Alle Preise verstehen sich zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer. Listenpreise siehe aktuelle Preisliste 2015. Weitere individuell vereinbarte Rabatte/Konditionen werden zusätzlich angerechnet.

Fax-Antwort an 0800.4372329

Heraeus Kulzer GmbH · Grüner Weg 11 · 63450 Hanau

Kunden-Nr. _____

Firma _____

Ansprechpartner _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Immer gut informiert und umweltschonend: **News per E-Mail empfangen!**

Ja, ich möchte künftig Informationen und Werbung aus dem Hause Heraeus Kulzer schnell und umweltschonend per E-Mail erhalten:

Ja, ich möchte künftig die HeraLab eNews, den Online-Newsletter für das Dentallabor, bekommen:

E-Mail-Adresse _____

(Bitte gut leserlich schreiben)

Mit meiner Unterschrift willige ich in die Speicherung und Verarbeitung meiner personenbezogenen Daten (Name, Adresse, E-Mail-Adresse) für Zwecke der Beratung und Werbung durch Heraeus Kulzer GmbH ein. Die gespeicherten Daten dienen ausschließlich zu dem in dieser Einwilligung definierten Zweck und werden nicht an Dritte weitergegeben. Diese Einwilligung kann ich jederzeit schriftlich für die Zukunft widerrufen.

BITTE NICHT VERGESSEN!

Ort, Datum _____

Unterschrift/Stempel _____

Ich wünsche weitere Informationen zu:

- HeraCeram® Zirkonia 750
 PalaVeneer®
 Pala® Lab Putty
 cara YantaLoc®
 cara DS mill 2.5 (Fräsmaschine)
 cara Digital Solution 360°

HeraLab News lesen und gewinnen!

Beantworten Sie dafür einfach die folgenden drei Fragen und gewinnen Sie mit etwas Glück die Teilnahme am **Kurs „Altersgerechte Schichttechnik“, der vom 7. bis 8. Mai 2015 in Hanau unter der Leitung von ZTM Björn Maier** stattfindet! Alle Antworten finden Sie in dieser Ausgabe der HeraLab News.

Was schützt die neue HeraCeram Zirkonia 750 vor Risswachstum und Chipping?

- Magnesiumoxide
 Stabilisierte Leuzit-Struktur

In wie vielen Angulationsstufen ist das implantatretinierte Halteelement cara YantaLoc® erhältlich?

- Drei
 Fünf

Wie dünn ist die Schalenform der neuen Verblendschalen PalaVeneer®?

- Unter 1 mm
 Unter 3 mm



Jürgen Rüter (re.), Laborleiter im Dentallabor Rainer Hoeck in Düsseldorf, freut sich über den Gewinn aus der HLN 3/14: Die Angelierlampe Signum® HiLite® pre 2.

Teilnahmebedingungen: Einsendeschluss ist der 9.4.2015. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Nicht zur Teilnahme berechtigt sind Minderjährige, Mitarbeiter von Heraeus Kulzer sowie deren Angehörige. Umsatzgeschäfte haben keinen Einfluss auf die Gewinnchancen. Die Gewinner werden unter allen Einsendern ausgelost. Heraeus Kulzer behält sich vor, die Namen der Gewinner in Eigenmedien zu veröffentlichen.