



ANZEIGE



45%

UP TO OFF

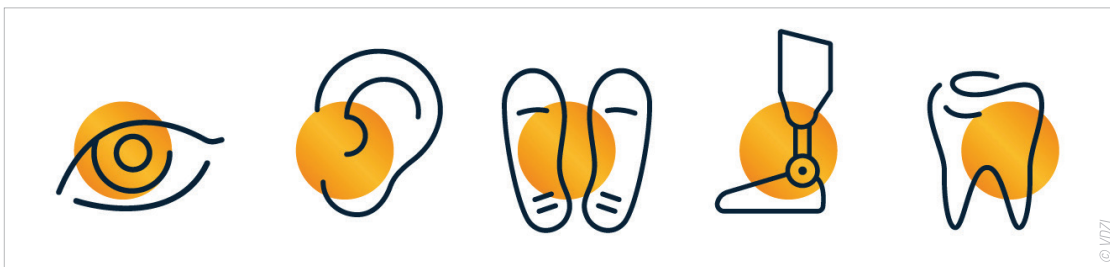
BLACK WEEK SALE
BIG DEALS:
21.-25. NOV 2022



ag.store/de

Gemeinsames Positionspapier der Gesundheitshandwerke

Initiative für eine Bewältigung der krisenbedingten Kosteninflation.



Die Arbeitsgemeinschaft der Verbände der Gesundheitshandwerke (Augenoptiker, Hörakustiker, Orthopädeschuhtechniker, Orthopädie-techniker und Zahntechniker) hat erneut ein gemeinsames Positionspapier mit den zentralen von allen getragenen Anliegen formuliert. Eines der zentralen politischen Themen der Gesundheitshandwerke ist die vom VDZI forcierte Initiative für eine Bewältigung der krisenbedingten Kosteninflation. Auf der Basis dieses Positionspapiers kommunizieren die Gesundheitshandwerke

einzelnen und gemeinsam gegenüber der Politik und werden dabei vom Zentralverband des Deutschen Handwerks unterstützt. Die Gesundheitshandwerke versorgen die Bevölkerung mit individuell ausgewählten und angepassten Medizinprodukten und Dienstleistungen und zählen zu den systemrelevanten Gesundheitsberufen. Deutschlandweit gibt es etwa 32.000 Betriebe, die als Arbeitgeber ca. 190.000 Menschen beschäftigen, davon sind knapp 19.000 Auszubildende. Die Gesundheitshandwerke leisten einen wertvollen medizinischen Beitrag zur Gesunderhaltung (Prävention) und Wiederherstellung (Rehabilitation) sowie zum Ausgleich von Behinderungen und Einschränkungen. Das deutsche Gesundheitssystem wird in den nächsten Jahren vor großen Herausforderungen stehen. Die Gesundheitshandwerke werden ihren Beitrag dazu leisten, die Versorgungslage mit Hilfsmitteln und Zahnersatz zu stabilisieren. Als klein- und mittelständische Leistungserbringer mit zumeist inhabergeführten Meisterbetrieben sind sie Teil des Mittelstandes der deutschen Wirtschaft und leisten einen besonderen Beitrag zur Sicherstellung einer wohnortnahen, flächendeckenden und hochwertigen Versorgung mit Hilfsmitteln und Zahnersatz. Daher benötigen die Gesundheitshandwerke einen Finanzausgleich für krisenbedingte

Mehrkosten, um gerade auch wohnortnahe und betriebliche Versorgungsstrukturen zu sichern. Eine wichtige Forderung betrifft die Herstellung von Zahnersatz. Hierfür stehen spezialisierte Meisterbetriebe. Der Zahnarzt darf ein eigenes Praxislabor nur unter engen Voraussetzungen betreiben, und zwar im Fall von persönlich dem Zahnarzt und dessen Patienten zurechenbarer Herstellung unter engmaschiger Anleitung und Überwachung im Herstellungsverfahren. Z-MVZ erfüllen diese Kriterien in der Regel nicht, denn gerade in Z-MVZ mit mehreren angestellten Zahnärzten sind die arbeitsorganisatorischen Voraussetzungen hierfür nicht gegeben. Dadurch liegt eine Wettbewerbsverzerrung zwischen den Z-MVZ und gewerblichen Dentallaboren vor, die die Existenz des spezialisierten Zahntechniker-Handwerks im regionalen Raum gefährdet. Zu den weiteren Forderungen gehören unter anderem eine Vereinheitlichung der Mehrwertsteuersätze für Medizinprodukte auf sieben Prozent, die Vereinfachung des Verhandlungswesens, eine Entbürokratisierung und die Beschleunigung der Telematikinfrastruktur. Das vollständige gemeinsame Positionspapier steht auf der Internetseite des VDZI zum Download zur Verfügung.

Quelle: VDZI

Änderungen in der Impfschutzpflicht

Vollständiger Impfschutz bei Beschäftigten in Zahnarztpraxen hochgesetzt.

Seit dem 1. Oktober 2022 setzt ein vollständiger Impfschutz für Beschäftigte in Arzt- und Zahnarztpraxen gem. § 22a Abs. 1 S. 3 IfSG Folgendes voraus: Entweder drei Einzelimpfungen oder zwei Einzelimpfungen und ein positiver Antikörpertest oder Testnachweis. Bis einschließlich 30. September 2022 genügte zwei Einzelimpfungen oder eine Einzelimpfung und ein positiver Antikörpertest oder Testnachweis. Für den Genesenennachweis ergeben sich keine Änderungen. Die Bundeszahnärztekammer vertritt die Ansicht, dass die in der Zahnarztpraxis tätigen Personen, die der Praxisleitung bereits einen bis zum 30. September 2022 gültigen Impfnachweis vorgelegt haben, auch dann keinen neuen Impfnachweis vorlegen müssen, wenn sie ab dem 1. Oktober 2022 die Voraussetzungen für einen vollständigen Impfschutz tatsächlich nicht erfüllen. Die BZÄK weist aber

ANZEIGE



Der erste Stumpfgips mit 0% Expansion

www.dentona.de

zusätzlich darauf hin, dass die Handhabung zur Einhaltung der Immunitätsnachweispflicht in den Bundesländern unterschiedlich gehandhabt wird. So wird beispielsweise in Hamburg die Vorlage eines neuen Nachweises über den vollständigen Impfschutz ab dem 1. Oktober 2022 verlangt.

Quelle: Verband medizinischer Fachberufe e.V.

ANZEIGE

TK-Snap & TK-Soft DIE Sicherheitsanker gegen Haltekraftverlust

- » Bei Bedarf sichere Haltekraft für Doppelkronen und Stegversorgungen
- » prophylaktisch, aktiv, einstellbar, sicher
- » Varianten je nach Funktion, Indikation und Platzverhältnissen
- » TK-Soft CERAM komplett metallfrei und einstellbar in der Friktionskraft
- » Für die manuelle und die CAD-CAM Verarbeitung

Setzen Sie
einen Anker –
mit sicheren
Produkten von
Si-tec.



Mehr erfahren unter:
www.si-tec.de



☎ 02330 80694-0 ☎ 02330 80694-20
🌐 www.si-tec.de ✉ info@si-tec.de

ZT Kurz notiert

In den Mund geschaut

Am 4. Oktober fiel der Startschuss für die Sechste Deutsche Mundgesundheitsstudie des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ).

Wer hat an der Uhr gedreht?

Ende Oktober – am 30.10.2022 – war es wieder so weit: In Europa wechselten wir auf die Winterzeit. Das heißt, die Uhren wurden eine Stunde zurückgestellt.

Klima- und Nachhaltigkeitsberichterstattung von KMU

BMBF fördert Vorhaben der Universität Bayreuth für zweieinhalb Jahre.

Künftig wird von kleinen und mittleren Unternehmen erwartet, dass sie die Themen Klimaschutz und Klimaneutralität stärker als bisher in ihre Informationsarbeit einbeziehen. Die EU-Kommission hat eine Richtlinie, die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), vorgeschlagen, die börsennotierten Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten eine solche Berichterstattung vorschreibt. Zudem wird nichtgelisteten kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) empfohlen, ihre Stakeholder und insbesondere die kreditgebenden Banken regelmäßig über ihren Umgang mit Fragen der Nachhaltigkeit zu informieren. An diese Unternehmen wendet sich das Verbundprojekt „Klimaberichterstattung bei KMU (KliK)“, das an der Universität Bayreuth zum 1. Oktober 2022 gestartet ist. Das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) fördert das Vorhaben als Projekt zum Thema „Klimaschutz und Finanzwirtschaft (KlimFi)“ für 30 Monate mit rund 590.000 Euro.

Das Verbundprojekt „KliK“ wird vom Betriebswirtschaftlichen Forschungszentrum für Fragen der mittelständischen Wirtschaft e.V. (BF/M-Bayreuth) an der Universität Bayreuth koordiniert. Projektpartner sind der Lehrstuhl für Finanzwirtschaft und



Prof. Dr. Klaus Schäfer, Projektleiter und Inhaber des Lehrstuhls BWL I; Andreas Horn, M.Sc., Projektmitarbeiter, Lehrstuhl BWL I; Johanna Wagner, M.Sc., Projektmitarbeiterin, Lehrstuhl BWL I; Simon Rath, M.A., Projektmitarbeiter, BF/M-Bayreuth; Prof. Dr. Torsten M. Kühlmann, Projektkoordinator und Präsident des BF/M-Bayreuth (v.l.n.r.).

Bankbetriebslehre an der Universität Bayreuth unter der Leitung von Prof. Dr. Klaus Schäfer und das bifa Umweltinstitut GmbH unter der Leitung von Prof. Dr. Wolfgang Rommel.

Wichtige Einzelaspekte des Projekts betreffen den Nutzen einer

systematisierten Klima- und Nachhaltigkeitsberichterstattung: So soll der Einfluss auf Unternehmensbewertungen, auf die Bonität von KMU, auf die Vergabe von Krediten und auf das Risikomanagement von Investoren gezielt analysiert werden. Gemeinsame Evaluations-

workshops mit Unternehmen dienen der fortlaufenden Überprüfung und Optimierung der Ergebnisse. Insgesamt will „KliK“ zur Entwicklung eines allgemeingültigen Nachhaltigkeitsstandards beitragen, der kleinen und mittleren Unternehmen eine „Ethikbilanz“ – gleichwertig einer

Finanzbilanz – ermöglicht. Mit dem Ziel, die erarbeitete Systematik in der Praxis anzuwenden und Handlungsempfehlungen für den unternehmerischen Alltag abzuleiten, werden die Forschungsarbeiten auch das Instrument der Ökobilanzierung anwenden. „Erst wenn Unternehmen über ihre Ziele und Leistungen im Bereich der Nachhaltigkeit ebenso selbstverständlich Auskunft geben können wie über ihre finanziellen Kennzahlen, sind sie zu einem erfolgreichen nachhaltigen Wirtschaften in der Lage. Erst dann können sie beispielsweise geeignete Maßnahmen ergreifen, die zu einem effizienteren Material- und Energieeinsatz und so zu einem verbesserten Klima- und Umweltschutz führen. Unser Vorhaben fördert auf diese Weise Unternehmensstrategien, die grüne Indikatoren systematisch in wirtschaftliche Entscheidungen einbeziehen“, erklärt Schäfer. Die Ergebnisse, die in den kommenden zweieinhalb Jahren gewonnen werden, sollen der Bundesregierung und den zuständigen Ministerien als wissenschaftliche und zugleich praxisrelevante Grundlage bei der konkreten Umsetzung der nationalen Sustainable Finance-Strategie dienen, welche die Bundesregierung im Mai 2021 auf den Weg gebracht hat.

Quelle: Universität Bayreuth

Inspiziert von Insektenaugen

Forscher entwickeln Dentalkamera für funktionelle Bildgebung.

Wie im *Journal of Optical Microsystems* berichtet, haben Forscher des Korea Advanced Institute of Science and Technology

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentscheidgut

- stets aktuelle Ankaufskurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
+49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de

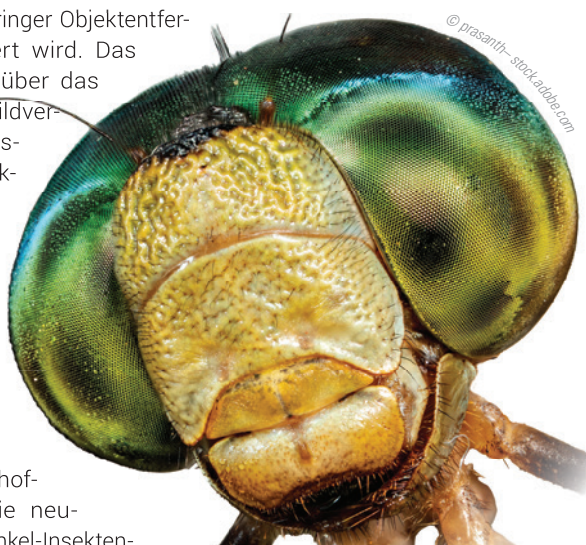
ESG Edelmetall-Service GmbH
+41 55 615 42 36
www.Goldankauf.ch

und des Korea Photonics Technology Institute kürzlich eine neue Weitwinkel-Insektenaugenkamera, die biologisch inspirierte introrale Kamera (BIOC), für verschiedene funktionelle Bildgebung entwickelt. Das BIOC umfasst eine neue Konfiguration aus konvex-konkaven Linsen und invertierten Mikrolinsenarrays (iMLA) und einem einzelnen CMOS-Bildsensor auf einer flexiblen Leiterplatte in einem Handstückhalter. Die konvex-konkave Linse vergrößert das Sichtfeld erheblich auf bis zu 143 Grad, und iMLAs reduzieren

die optische Aberration durch das Skalierungsgesetz. Darüber hinaus überwindet die neue Kamera viele chronische Probleme herkömmlicher intraoraler Kameras, wie z. B. begrenzte Schärfentiefe, dicke Gesamtpurlänge und eingeschränkte funktionelle Bildgebung. Im Detail kann die ultradünne Dentalkamera aufgrund ihrer geringen Dicke Zähne auch in anatomisch engen Bereichen beobachten. Außerdem wird eine klare dentale Bildgebung ohne Bildunschärfe erreicht, indem Funktionen des Insektensehens mit unendlicher Schärfentiefe selbst bei geringer Objektentfernung emuliert wird. Das BIOC bietet über das Mehrkanal-Bildverarbeitungssystem multifunktionale dentale Bildgebung, wie High Dynamic Range, 3D-Tiefen- und Auto-fluoreszenz-Bildgebung. Die Autoren hoffen, dass die neuartige Weitwinkel-Insekten-

augenkamera nicht nur zu technischen Fortschritten in biomedizinischen Ingenieurgesellschaften beiträgt, sondern auch erhebliche Auswirkungen auf so unterschiedliche Bildverarbeitungsanwendungen wie Überwachung, Smartphones und Drohnen hat. Für die Zukunft rechnen sie mit einer kontinuierlichen Erweiterung der Anwendungen.

Quelle: SPIE-International Society for Optics and Photonics



Kritik an aktueller Regierungspolitik

Prävention als Fundament für lebenslange Mundgesundheit.

Anlässlich des diesjährigen *BARMER-Zahnreport* haben Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und Bundeszahnärztekammer (BZÄK) einmal mehr den Stellenwert von Prävention und Prophylaxe in der modernen Zahnmedizin betont. Zugleich übten die zahnärztlichen Bundeskörperschaften deutliche Kritik an der aktuellen Regierungspolitik, die durch Budgetierung und Deckelung eine präventionsorientierte Versorgung erheblich erschwere. Dr. Wolfgang Eßer, Vorsitzender des Vorstands der KZBV, kritisierte das aktuelle Regierungshandeln scharf, welches eine präventionsorientierte Versorgungspolitik erheblich erschwere, wenn nicht sogar völlig unmöglich mache: „Obwohl die Ampel im Koalitionsvertrag Prävention und Vorsorge zum gesundheitspolitischen Leitprinzip der Regierungsarbeit erhoben hat und Minister Lauterbach bei jeder sich bietenden Gelegenheit betont, dass jeder in Prävention investierte Euro dem System später um ein Vielfaches erspart bleibt, kappt er mit dem GKV-FinStG durch Budgetierung die

Mittel für präventive Maßnahmen wie etwa die neue Parodontitis-Richtlinie. Einen Großteil der Versicherten lässt die Regierung damit im Regen stehen, ihnen drohen massive Leistungskürzungen“, sagte Eßer. Damit wird rund 30 Millionen Patienten, die an der Volkskrankheit Parodontitis leiden, faktisch ein Leistungsanspruch vorenthalten, der erst im Vorjahr in den GKV-Leistungskatalog aufgenommen und als ein Meilenstein für die Verbesserung der Mund- und Allgemeingesundheit begrüßt wurde. Mit dem GKV-FinStG wird dieser neue präventionsorientierte Versorgungsansatz für die weit überwiegende Mehrheit der GKV-Versicherten im Keim erstickt – Leidtragende sind ausschließlich Patienten. Ein solcher Frontalangriff auf eine präventionsorientierte Patientenversorgung ist ebenso verheerend wie verantwortungslos!

Quelle: KZBV



ZERO rock[®]

Der erste Stumpfgips mit 0% Expansion

Der Lohn für die Anstrengung ist **DIE PERFEKTION!**

*Jetzt mehr erfahren
www.dentona.de*



0% Expansion



Dr. Johannes Boldt

Minimalinvasive Zirkondioxidrestaurationen Innovative Möglichkeiten für patientenindividuelle Versorgungskonzepte – ein digitales Fallbeispiel. Teil 1

Ein Beitrag von Dr. Johannes Boldt, ZT Anthimos „Maki“ Tolomenis und Dr. Frank Spitznagel.

Der nachfolgende Fall wurde nicht nur im komplett digitalen Workflow gelöst, also von der digitalen Planung über das Design und Visualisierung inklusive Patienten-Gesichtsscan, sondern es wurden auch alle Rekonstruktionen aus einem einzigen Material hergestellt, unabhängig von der Restaurationsart oder Lokalisation im Mund (anterior vs. posterior). Alle in der festsitzenden Prothetik vorkommenden Restaurationsarten von Brücken über Einzelkronen und Teilkronen bis hin zu Veneers kamen zum Einsatz. Dabei wurden beinahe alle Versorgungen charakterisiert und individualisiert nur durch Maltechnik. Eine Ausnahme stellt die hochästhetische Oberkiefer-Frontregion dar – hier wurde mittels Microveneering eine dünne Schicht Verblendkeramik aufgetragen. Lesen Sie in dieser Ausgabe Teil 1 dieses hochkomplexen Falls, bestehend aus Diagnose, Behandlungsplan und Testphase.

Abb. 1a–d: Ausgangssituation für prothetische Planung nach KFO-Vorbehandlung. Abb. 2a und b: Digitalisierung von Modell, Kieferlagebeziehung und Gesichtsdaten.



Heutzutage sorgt die CAD/CAM-Technologie nicht nur für einen zeit- und kosteneffektiven Workflow, sondern erlaubt auch die Etablierung eines patientenoptimierten Okklusionskonzepts. Durch die Softwareunterstützte Überführung der Patienten in die digitale Welt – inklusive Gesichtsscan – wird es dem Zahntechniker ermöglicht, eine „virtuelle Anprobe“ und Visualisierung des erstellten Designs durchzuführen und im virtuellen Patienten anzuprobieren, ohne die physische Anwesenheit des Patienten. Die möglichst genaue Übertragung der patientenindividuellen Kiefergelenksituation anhand von be-

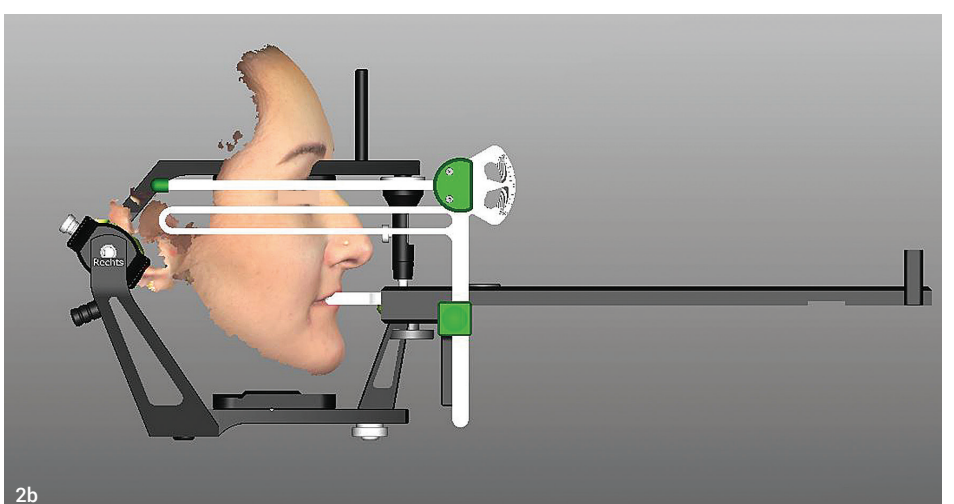
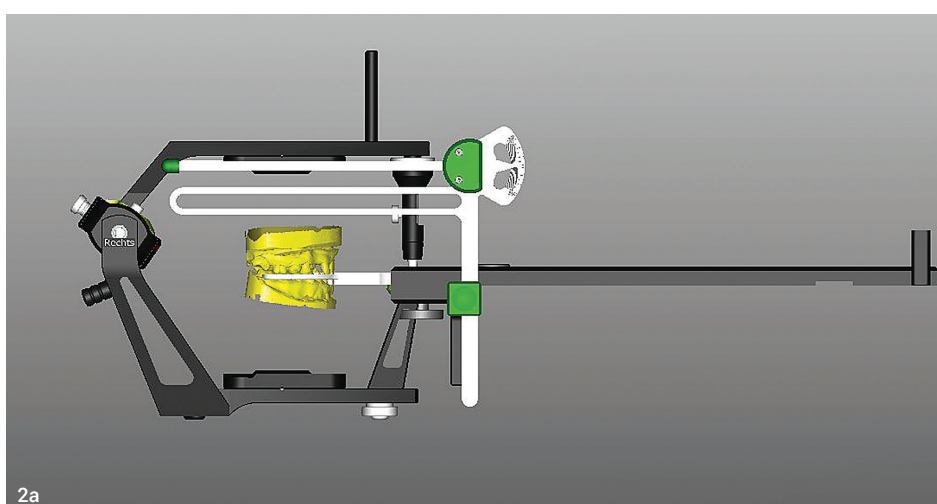
stimmten Bezugsebenen mittels Transfersystem schafft die Voraussetzung, einen in horizontaler und vertikaler Dimension optimalen Zahnersatz herzustellen. Dieser geplante Zahnersatz kann bereits virtuell in seinen Protrusions- und Laterotrusionsbahnen geprüft werden und somit gleichzeitig ein optimales Kauflächendesign konzipiert werden.

Heutzutage beherrschen zwei Arten von Keramikgruppen den Markt: Auf der einen Seite sorgen hochfeste Glaskeramikrestaurationen (z. B. Lithiumdisilikat) aufgrund ihres Glasanteils für eine hochästhetische Versorgung bei minimalem Präparationsdesign, gepaart mit der Mög-

lichkeit, für einen festen Verbund zur Zahnoberfläche, mittels Flusssäure ein optimales Ätzmuster zur Oberflächenvergrößerung zu erhalten. Somit können selbst dünne Restaurationen wie Veneers adäquat und langfristig stabil auf der Zahnoberfläche befestigt werden. Auf der anderen Seite stehen die hochfesten Zirkondioxidkeramiken, die heutzutage durch ihre Stabilität Grundlage für größere Restaurationen darstellen. In den vergangenen Jahren beherrschten deren Weiterentwicklungen den Dentalmarkt und finden immer weitere Anwendungsgebiete. Anfangs lediglich eingesetzt im Seitenzahnbereich und als Gerüstmaterial, hat diese Material-

gruppe durch die Weiterentwicklung hin zu transluzenten Zirkondioxidkeramiken bei deutlich höherer Stabilität als Glaskeramiken Einzug in hochästhetische Versorgungen auch im Frontzahnbereich erhalten. Diese sind und waren bisher jedoch auf Brücken und Einzelkronen beschränkt.

Nach wie vor stehen die Zahntechniker jedoch vor der Problemstellung, dass sie gerade bei mehreren Versorgungen in einem oder beiden Kiefern durch Hersteller- oder Behandlungsvorgaben häufig beide Materialien verwenden sollen oder müssen. Dabei stellt sie insbesondere die individuelle Farbanpassung beider Materialien auf eine identi-



sche Farbwirkung im Patientenmund vor eine nahezu unlösbare Aufgabe. Denn durch die nur bei einer Gruppe (Glaskeramik) vorzufindende Glasphase, die eine hochästhetische, dem Zahnschmelz nachempfundenen Lichtwirkung erzielt, ist eine identische Farbwirkung im Patientenmund nahezu unmöglich. Auf der anderen Seite ermöglichtes die Glasphase, dass die Keramik „ätzbar“ ist und eine für die adhäsive Befestigung notwendige Oberflächenvergrößerung z.B durch 4,9%ige Flusssäure zu erreichen ist. Diese Glasphase stellt aber gerade im Hinblick auf die Stabilität auch den Nachteil dar.

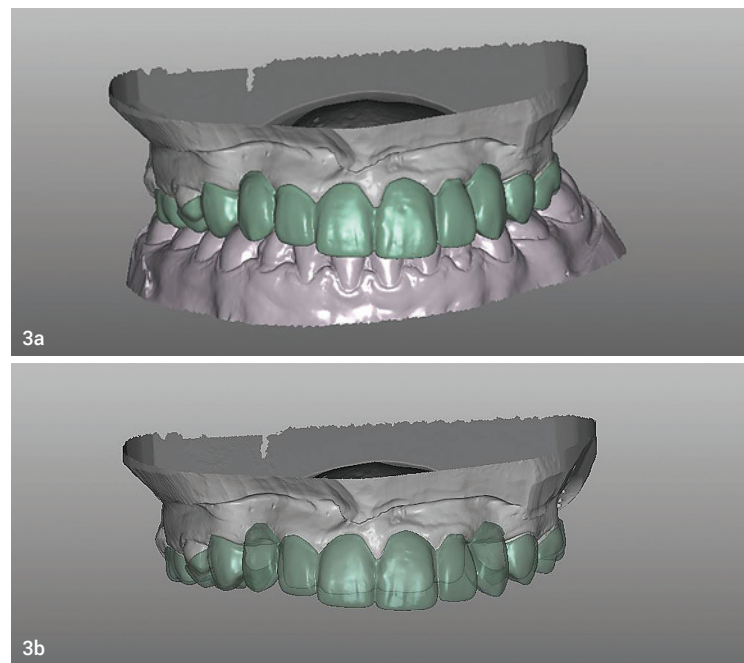
Demgegenüber steht die Gruppe der Zirkondioxidkeramiken, die sich durch ihre hohe Bruchfestigkeit ideal für Gerüst- und Seitenzahnkonstruktionen eignen, bisher jedoch im hochästhetischen Bereich keine Indikation fanden, ebenso wie in der minimalinvasiven Adhäsivprothetik, nämlich der Versorgung mittels Teilkronen bis hin zu Veneers.

Fallbericht

Eine 23-jährige Patientin stellte sich in der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik des Universitätsklinikum Düsseldorf vor, nachdem die über elf Jahre dauernde kieferorthopädische Behandlung als abgeschlossen galt.



Aufgrund einer Erkrankung im Kleinkindalter mit Chemotherapie und Knochenmarktherapie waren diverse Zähne nicht angelegt bzw. hypoplastisch. Die Patientin bat um Versorgung der Lücken sowie der hypoplastischen Zähne, aber auch einer ästhetischen „Optimierung“ ihrer schwarzen Dreiecke in der Unterkieferfront. Eine Evaluation der Zähne entsprechend einer für die Prothetik notwendigen Prognoseeinteilung nach Zitzmann (2009) ergab eine hoffnungslose Prognose für den Zahn 55,



welcher im Rahmen der Vorbehandlung extrahiert wurde. Der Milchzahn 65 erhielt eine zweifelhafte Prognose, ebenso wie die hypoplastischen Zähne 12 und 22. Bei dem Restaurationsmaterial wollten die Autoren nur ein einziges Material verwenden. Durch das breite Indikationsspektrum, vom Veneer über Teilkronen, Kronen bis hin zu Brückenrekonstruktionen, fiel die Materialwahl auf eine transluzente und hochfeste Zirkondioxidkeramik (cubeX²®, Dental Direkt). Die Herausforderung dabei bestand in der adhäsiven

schlossen werden können. Die hypoplastischen Eckzähne im Unterkiefer mussten mit einer minimalinvasiven Krone versorgt werden (Tabelle 1). Da dieser Fall hochkomplex war und eine Bisserrhöhung und Komplettversorgung der ästhetischen Zone, sprich der gesamten Ober- und Unterkieferfrontzähne stattfand, wurde die Patientin zunächst digitalisiert. Dadurch ist es möglich, bereits in ihrer Abwesenheit eine ästhetische Analyse und ein entsprechendes Design der Rekonstruktionen herzustellen, mit der



neuen Adaptation des craniomandibulären Systems auf die geplante Erhöhung der vertikalen Dimension. Hierzu wurde eine gefräste „Snap-on“ Schiene hergestellt, die bereits die bestimmte Bisslage zusammen mit dem neuen ästhetischen Design der späteren Rekonstruktionen simuliert (Abb.4). Die noninvasive additiv hergestellte „Snap-on“ Schiene lässt sich hierbei einfach ein- und ausgliedern und erreicht eine ausreichende Retention durch die Flexibilität des gefrästen PMMA. Zudem zeigt die Erfahrung der Autoren, dass diese additiv gefrästen

Abb. 3a–c: Digitales Design mit „virtueller Anprobe“ und ästhetischer Kontrolle. Abb. 4: Monomaxilläre, Ein-Stück-gefräste „Snap-on“ Schienen zur exakten Austestung der neuen Bisslage beider Kiefer sowie ästhetischer Kontrolle des digitalen Designs. Abb. 5a und b: Einsetzen der rein additiven „Snap-on“ Schienen, Bisslagetestung und Mock-up in einem Schritt.

PKM	KM	BM)(KM	BM	KM	Ven	Ven	KM	BM	KM)(KM	PKM	
18	17	16	15	14	13	12	11	21	22	23	24	25	26	65	28
48	47	46	45	44	43	42	41	31	32	33	34)(36	37	38
					KM	Ven	Ven	Ven	Ven	KM				PKM	

Tabelle 1

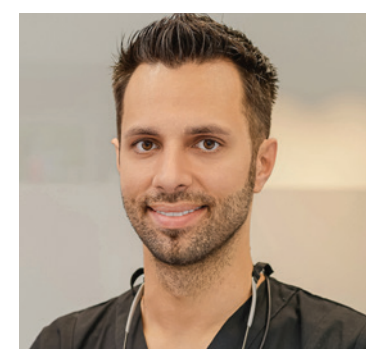
Befestigung der minimalinvasiven Restaurationen. Aufgrund der notwendigen Bisserrhöhung bedarf es im Oberkiefer einer Komplettversorgung, im Unterkiefer beschränkte sich die Versorgung auf die Unterkieferfront und den Zahn 36. Bei der Unterkieferfront störte sich die Patientin sehr an den fehlenden Papillen. Da ein plastischer und chirurgischer Aufbau einer Papille schwer vorhersagbar ist, wurde zusammen mit der Patientin entschieden, Veneers herzustellen, mit deren Hilfe die schwarzen Dreiecke ge-

gleichzeitigen Option, dieses „virtuell anzuprobieren“, anzupassen und funktionell zu überprüfen. Zunächst wurde ein Intraoralscan beider Kiefer durchgeführt sowie ein Facescan und zur Bestimmung und Registrierung der Bisslage der Planefinder angewendet. Laut Richtlinien der gesetzlichen Krankenkassen wird bei Erhöhung der vertikalen Dimension vorab eine ausreichende noninvasive funktionelle Austestung der neu bestimmten Bisslage gefordert. Dies dient zur Überprüfung der myofunktio-

„Snap-on“ Schienen eine höhere Patientenakzeptanz aufweisen und somit deutlich länger am Tag getragen werden als eine konventionell hergestellte Schiene. Ferner kann, im Vergleich zur Bisslageaustestung mittels einer monomaxillären Schiene, bereits die Bisslageerhöhung für jeden einzelnen Kiefer ausgetestet werden (Abb. 5a und b). Eine bimaxillär hergestellte Schiene simuliert lediglich die komplette Anhebung der Bisslage insgesamt, ohne Rücksicht, wie viel in jedem Kiefer der Biss angehoben wird.

In der ZT Zahntechnik Zeitung 12/2022 lesen Sie in Teil 2 des Fallberichts Details zum Behandlungsablauf sowie die Diskussion und Schlussfolgerung.

kontakt



Dr. Johannes Boldt
Zahnarzt im Bunker
info@zahnarzt-im-bunker.de



WANTED: Mitarbeiter dringend gesucht!

Wie rollenbasierte Beschreibungen dafür sorgen, dass Stellen und Talente passend zueinanderfinden

Ein Beitrag von Timm Urschinger.



Infos zum Autor

Neben dem zunehmenden Mangel an qualifizierten Fachkräften gibt es ein weiteres und ebenso grundlegendes Problem, warum Positionen unbesetzt bleiben: Viele Stellenbeschreibungen sind hinsichtlich der Aufgaben zu starr aufgestellt. Andererseits wird getreu dem traditionellen Muster immer noch nach der „Eierlegenden Wollmilchsau“ gesucht – natürlich mit Erfahrung. Das hat Folgen: Die richtigen Talente – und die gibt es nicht nur bei den Berufsanfängern, viele sind auch wechselbereit – bewerben sich nicht. Es wird Zeit, dass die Vorteile horizontaler, agiler Arbeitsweisen gegenüber traditionelleren, hierarchischen Strukturen in der Personalabteilung ankommen.

Unternehmen öffnen so ihren Arbeitsmarkt für Karrierespringer und Quereinsteiger – mit allen Vorteilen, die sich daraus ergeben.



Sprechen wir über HR 2023, sprechen wir auch darüber, wie man horizontale Strukturen und autonome Teams entwickelt. Wie man Kommunikationswege zwischen Teammitgliedern verschiedener Abteilungen öffnet und Silos aufbricht. Wie man Mitarbeitern hilft, ihre Fähigkeiten zu entwickeln und herauszufinden, wie sie sich in einer stärkenbasierten Struktur am besten einbringen können. Und wie man all diese Techniken nutzt, um die Innovation und Produktivität einer Organisation anzukurbeln. Wir sollten nicht übersehen, dass Personalfachleute dabei einige ihrer Kernprozesse wie Leistungsmanagement, Nachfolgeplanung oder Personalbeschaffung und Talentakquise durch die Übernahme agiler Konzepte verbessern und erneuern können – ja, wahrscheinlich sogar müssen. In diesem Beitrag soll es jedoch speziell um die Herausforderung von Stellenausschreibungen in horizontalen Systemen in Kombination mit agilen oder selbstorganisierten Arbeitsweisen gehen. Ein wesentlicher Schritt, den Personalabteilungen in diese Richtung unternehmen können, ist die neue Definition starrer Positionen als eine Reihe von Rollen, die ein Unternehmen zu besetzen sucht.

Positionsbezogene Arbeit und Rekrutierung

Soll eine Position neu besetzt werden, enthalten in Organisationen auf der ganzen Welt Ausschreibungen vertraute Details wie einen formalen Titel, eine Beschreibung der Stelle, eine Liste von Verantwortlichkeiten und Aufgaben (die in der Regel bereits zum Zeitpunkt der Einstellung veraltet sind) und den Namen der Abteilung, der diese Position unterstellt ist. Obwohl dies seit Langem so gehandhabt wird, führt die Suche nach Mitarbeitern für starre Positionen in einer pyramidenartigen oder vertikalen Struktur in vielen, wenn nicht sogar in den meisten Unternehmen zu unnötigem bürokratischen Aufwand und Herausforderungen – vor allem, wenn sie sich wirklich für Agilität und autonome Teamstrukturen einsetzen.

Eine Positionsbeschreibung spiegelt möglicherweise nicht genau wider, was die Person zum Unternehmen beiträgt. Ein Social Media Community Manager zum Beispiel kann mehr tun, als nur mit Menschen auf LinkedIn, Facebook oder Twitter kommunizieren. Er kann auch bei der Organisation von Veranstaltungen helfen oder Werbematerialien entwerfen. Vielleicht wendet sich der Vertrieb an ihn, um

Anregungen für die Neukundengewinnung zu erhalten, oder die Kommunikationsabteilung benötigt einen Experten für die internen Social-Media-Plattformen.

Versucht die Personalabteilung nun, den Umfang dieser Stellenbeschreibung zu erweitern, um zu erfassen, was der Community Manager tatsächlich tut, kann das Dokument zu weit gefasst sein, sodass es bei einer Bewertung der Leistung oder der Einstellung nicht mehr hilfreich ist. Es wird wahrscheinlich eine Überprüfung des Funktions- oder Gehaltsniveaus erforderlich machen und sicherlich mehr Fragen auf der administrativen Seite aufwerfen. Das Schlimmste ist jedoch, dass die Stellenbeschreibung, selbst wenn sie die Realität widerspiegelt, schon bald veraltet ist, wenn Projekte auslaufen oder das Fachwissen anderweitig benötigt wird. Die Herausforderung: Eine Stelle kann heute und in Zukunft Aufgaben und Verantwortlichkeiten erfordern, die eine einzelne Person nicht erfüllen kann. Auf diese Weise wird die Stellenbeschreibung zu idealistisch. Personalverantwortliche suchen also nach Personen mit Kompetenzen, die möglichst vielen dieser Bereiche entsprechen – ohne zu bewerten, was ein Kandidat ganzheitlich beitragen

oder mit einer bestimmten starken Spezialisierung im Unternehmen bewirken könnte.

In Kürze: Was ist „rollenbasiertes Arbeiten“?

Anstatt offene Stellen in Form von starren Positionen zu definieren, sollten Personalverantwortliche und/oder Vorgesetzte eine Rollenbeschreibung publizieren. Diese enthält den Titel der Rolle, z. B. Community Koordinator, den Zweck der Rolle und eine Liste der Aufgaben, die ausschließlich in den Bereich dieser Rolle und dieses Teams beziehungsweise Arbeitskreises fallen. Am Beispiel des Community Managers könnte der letzte Aspekt seiner Aufgabe – bei unternehmensweiten Veranstaltungen helfen – in eine neue Rolle aufgeteilt werden: Event Koordinator. Auf diese Weise kann die Person, die ein Unternehmen eingestellt hat, um mit den Menschen in den sozialen Medien in Kontakt zu treten, je nach Kompetenz ebenfalls Aufgaben wie die Organisation einer großen Veranstaltung übernehmen – oder auch nicht.

Ein Schlüssel dafür, dass Rollen mehr Flexibilität und Innovationsmöglichkeiten bieten, ist die Tatsache, dass sie im Gegensatz zu Positionen nicht 1:1 mit Teammitglie-

kontakt



LIVEsciences AG

Timm Urschinger
timm.urschinger@livesciences.de
www.livesciences.com

dern korrespondieren, was gleichzeitig die größte Herausforderung für die Einstellung in solchen Systemen ist. Wie sieht das also in der Praxis aus, wenn wir keine klare 1:1-Beziehung haben? Der Mitarbeiter mit der Rolle des Community Koordinators muss sich nicht um Veranstaltungen kümmern, er könnte sich auf das Engagement in den sozialen Medien und auf etwas anderes konzentrieren – zum Beispiel auf Schulungen. Entscheidend ist, dass mehr als ein Teammitglied fähig ist, die Rolle des Community Koordinators zu übernehmen.

1. Kernrollen schaffen

Eine Möglichkeit, Rollen in den Einstellungsprozess einzubeziehen, ohne zu viel Verwirrung und Komplexität für Bewerber zu schaffen, die mit dieser Art der Organisation und des rollenbasierten Arbeitens nicht vertraut sind, besteht darin, einige „Kernrollen“ zu definieren. Diese Hauptrollen nehmen den Großteil der Zeit neuer Mitarbeiter zu Beginn ihrer Tätigkeit in Anspruch und helfen ihnen, sich an die Idee des flexiblen und agilen, rollenbasierten Arbeitens zu gewöhnen. Die Kernrollen sind den Positionen so ähnlich, dass sie den Bewerbern keine allzu großen Probleme bereiten sollten, während die Personalabteilung ihnen gleichzeitig erklären kann, wie rollenbasiertes Arbeiten wirklich funktioniert. Nehmen die Kernrollen ca.

Gehaltsstufe versehen und auf der Grundlage die Gehälter der Bewerber bestimmen. Natürlich würde sich das Vorstellungsgespräch darauf konzentrieren, wie gut die Bewerber in die von ihnen zu besetzende Rolle passen, und nicht darauf, wie nahe sie einer bestimmten Gehaltsstufe oder -spanne kommen.

3. Stellen Sie wirklich rollenbasiert ein!

Organisationen sollten alle offenen Stellen, die zu besetzen sind, veröffentlichen. Dabei sollte es sich nicht nur um den „einmal im Jahr 3 Tage“-Bedarf handeln. Werden offene Stellen in Peerdorn oder Holaspirit (Software-Plattformen, die auf allen Ebenen für Klarheit und Transparenz sorgen, um Unternehmen auf dem Weg zur Selbstorganisation zu unterstützen) ausgeschrieben, müssen wichtige Informationen hinzugefügt werden: Beispielsweise wie viel Aufwand für diese Stelle im Durchschnitt veranschlagt ist – oder noch besser, wie viel sie heute erfordert. Kandidaten können dann wählen, ob sie sich für eine bestimmte Rolle bewerben wollen, vielleicht für eine Teilzeitstelle mit allen Vorteilen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Oder die Kandidaten können eine Reihe von Rollen auswählen, eine Art „Rollenpaket“, für das sie sich bewerben. Dieses Paket könnte dann 80 bis 100 Prozent ihrer Zeit in Anspruch nehmen und wird wahrscheinlich ihre Interessen und hoffentlich auch ihre Stärken widerspiegeln.

Die zusätzliche Komplexität besteht darin, dass Unternehmen mehrere Rollenpakete und -kombinationen haben werden, was die Entscheidung für einen Bewerber möglicherweise erschwert, da dies Kompromisse für andere offene Stellen und deren Einstellungsprozesse bedeuten könnte. Der große Vorteil ist jedoch, dass sich Bewerber melden, die eine rollenbasierte Arbeitsweise wirklich annehmen, und Organisationen tatsächlich Kandidaten finden, die andere nicht einstellen konnten, weil die Stellenausschreibungen zu starr sind. Unternehmen öffnen so ihren Arbeitsmarkt für Karrierespringer und Quereinsteiger – mit allen Vorteilen, die sich daraus ergeben.

FAZIT: Rollenbasiertes Arbeiten birgt enorm viel spannendes Potenzial, um die Agilität eines Unternehmens zu pushen. Während es wichtig ist, sich auf die interne Definition dieser Rollen und die richtige Organisationsstruktur zu konzentrieren, dürfen wir nicht vergessen, wie die Personalabteilung diese Praktiken auf die Einstellung und andere Funktionen wie die Vergütung anwenden kann – und welche Herausforderungen damit verbunden sind. Es gibt bereits Vorreiter, die sehr gut aufzeigen, wie dies funktionieren und Unternehmen helfen kann, die Herausforderungen bei der Suche nach den richtigen Talenten für offene Stellen zu meistern.

Der Prozess der Auflösung starrer hierarchischer Positionen in Rollen kostet Zeit und Mühe.

60 bis 80 Prozent Zeit des neuen Mitarbeiters in Anspruch, hat er immer noch Raum, um neue Rollen zu übernehmen, während er die Struktur des Unternehmens kennenlernt. Während dieses Eingewöhnungsprozesses sollte die Personalabteilung oder besser noch das Einstellungsteam erklären, wie die Rollen funktionieren, wie sie sich im Laufe der Zeit verändern und wie die Teammitglieder ihre Zeit am besten einteilen können, um sie zu erfüllen. Es empfiehlt sich, das rollenbasierte Organigramm auch mit den neuen Mitarbeitern zu teilen. Es ist wahrscheinlich, dass der Blick auf die „Nicht-Kernaufgaben“ tatsächlich Leidenschaft und Begeisterung weckt. Schließlich wollen wir alle lernen und uns weiterentwickeln!

2. Rollen und Vergütungsdefinition entkoppeln

Eine weitere Möglichkeit, die rollenbasierte Arbeitsstruktur eines Unternehmens auf dem Arbeitsmarkt reibungslos funktionieren zu lassen, besteht darin, die Vergütung zu vereinfachen und zu vermeiden, dass das Gehalt an die Anzahl oder Komplexität der Rollen gekoppelt wird, die ein Bewerber ausfüllt. Dies könnte den Aufwand zu sehr erhöhen, da es in Organisationen oft viele Rollen, aber auch einzelne Rollen gibt, die bestimmte Personen innehaben. Außerdem wollen wir vermeiden, dass Personen Rollen übernehmen, nur weil diese in eine höhere Gehaltsklasse eingestuft sind. Um dies zu umgehen, sollten Unternehmen Stufen und Funktionen für die Einstellung und die Festlegung der Vergütung definieren. In der Praxis würde eine Stellenausschreibung mit dieser Entlohnung oder jeder

Anstatt sich überschneidende Aufgaben und Zuständigkeiten zu haben, die zu einer Überschreitung der Grenzen führen und die Entscheidungsfindung und Hierarchie verwässern, können die Rollen den Teammitgliedern helfen, sich gegenseitig zu ergänzen und mehr Entscheidungsfreude zu zeigen.

Drei bewährte Praktiken für die Umstellung auf rollenbasiertes Einstellen und Arbeiten

Der Prozess der Auflösung starrer hierarchischer Positionen in Rollen kostet Zeit und Mühe. Eine drastische Änderung einer Organisationsstruktur auf diese Weise macht sie komplexer, insbesondere wenn man bedenkt, dass eine Person mehrere Rollen innehaben kann, aber auch mehrere Personen dieselbe Rolle innehaben können. Dies wird noch komplizierter, wenn Mitarbeiter neue Rollen übernehmen oder aus diesen ausscheiden beziehungsweise wenn neue Mitarbeiter eingestellt werden. Auf der anderen Seite lohnt sich die Anstrengung, sich im Unternehmen auf die Transparenz und Flexibilität zu konzentrieren, die diese Rollen bieten. Mit den nachfolgenden drei Tipps gelingt die Umstellung auf rollenbasiertes Einstellen und Arbeiten leichter:

3D Druck, der einfach funktioniert

Phrozen Sonic XL 4K 2022

Kompakter LCD-Tischdrucker mit 52 µm Druckpräzision dank 4K-Display und hoher Lichtintensität für kurze Bauzeiten. Hochwertig verarbeitetes Vollmetallgehäuse, großer Bauraum und einfaches Wannenhandling machen die Dreve-Version des Sonic XL 4K 2022 zum userfreundlichen 3D Drucker für alle dentalen Anwendungen.



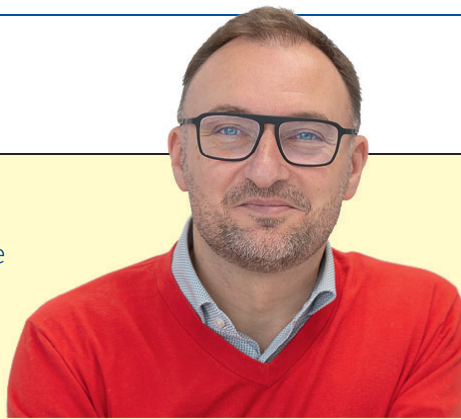
Qualified by Dreve

- Bauplattform mit optimalen Haftungseigenschaften
- Angepasste Software mit präzise eingestellten Druckprofilen
- Umfassender Service und Support von unseren Experten

dreve.com/phrozen

Dreve

Kolumne
Digitaler Vertrieb für Dentallabore



kontakt

Thorsten Huhn
handlungsschärfer
Tel.: +49 2735 6198482
mail@thorstenhuhn.de
www.thorstenhuhn.de

Infos zum Autor



DIGITALE KUNDENBINDUNG IM DENTALLABOR

Die Digitalisierung nimmt in der Zahntechnik immer mehr zu und ist damit auch in der Kundenbindung zu einem unerlässlichen Werkzeug geworden. Auf insgesamt 4 Ebenen können digitale Ansätze zur Betreuung der Kunden genutzt werden – das vereinfacht Prozesse, minimiert den Aufwand und sorgt für eine verstärkte Präsenz bei den Zahnärzten.

Die Bindung von Bestandszahnärzten an ein Dentallabor ist auf mehreren Betreuungsebenen möglich und notwendig. Sie lassen sich grundsätzlich in administrative, technische, vertriebliche und strategische Kundenbetreuung unterteilen. Je enger diese Ebenen miteinander verzahnt sind und gelebt werden, desto weniger Chancen hat der Wettbewerb, zu einem Bestandskunden durchzudringen. Im Tagesgeschäft liegt der Fokus der allermeisten Dentallabore auf der technischen und administrativen Kundenbetreuung, die beiden anderen Betreuungsebenen werden u. a. wegen hoher Aufwände gerne vernachlässigt. Die Digitalisierung der Kundenbindung kann dabei auf allen Ebenen Entlastung schaffen. Lösungsansätze zum Nachdenken und Testen.

Digitale Kundenbindung in der Administration

Aufträge kommen über das Fax, Kostenvoranschläge werden per E-Mail versendet, Rechnungen kommen in die Post. So oder so ähnlich schaut der administrative Laboralltag aus. In einem geschützten Kundenbereich auf der eigenen Webseite lässt sich der Austausch dieser Daten zentral und bequem für beide Seiten organisieren, sowohl für den Upload (z. B. Aufträge) als auch für den Download (z. B. Rechnungen) inklusive der Historie.

Digitale Kundenbindung in der Technik

Was derzeit in einer Mixtur aus telefonischer und Vor-Ort-Betreuung gelebt wird, kann mit einfachen Mitteln digitalisiert werden. Mittels eines Webmeetings kann ein virtuelles Treffen zwischen Behandler und Techniker (auch ad hoc) organisiert werden, bei Bedarf mobil direkt vom Behandlungsstuhl.

Digitale Kundenbindung im Vertrieb

Das sicher breiteste Feld, um Kundenbindung zu digitalisieren. Einige Beispiele: Das aktive Netzwerken auf Business-Plattformen sichert den sozialen und technischen Austausch auch ohne persönlichen Kontakt. Ein Webinarangebot zu Technik- oder Servicethemen gibt dem virtuellen Austausch untereinander Raum ohne immense Veranstaltungsvorbereitungen und -kosten. E-Mail-Automation oder elektronische Newsletter sorgen für die Versorgung von Bestandszahnärzten mit frischen Informationen ohne persönlichen Einsatz.

Digitale Kundenbindung in der Strategie

Grundsätzlich findet die strategische Zusammenarbeit im persönlichen Austausch zwischen Praxis und Labor statt. Aber auch hier hilft das Webmeeting mit all seinen Möglichkeiten weiter. Es sollte aber darauf geachtet werden, dass nicht nur der Audio-, sondern auch der Videokanal genutzt wird. Das erhöht den Persönlichkeitsfaktor und zeigt die eigene Wertschätzung dem Gesprächspartner gegenüber. Das Protokoll eines virtuellen Strategiemeetings kann anschließend im geschützten Kundenbereich hochgeladen werden. Weiterer Vorteil: Webmeeting sparen Ressourcen. Gerade in Zeiten, in denen Nachhaltigkeit und Energiesparen eine immer wichtigere Rolle spielen, kann dies ein weiteres Argument sein, das ein oder andere Kundenmeeting digital stattfinden zu lassen.

Digitale Kundenbindung ist heute schon möglich. Selbst mit Bordmitteln lässt sich schon Entlastung vom persönlichen Einsatz schaffen. Mit ein wenig Mut und Durchhaltevermögen wird die Digitalisierung auch in der Kundenbetreuung ihren Platz finden.

Tag des Handwerks sendet starke Botschaft an Politik

Ohne Handwerksbetriebe geht nichts.

© viperagp – adobe.stock.com

Im September fand der Tag des Handwerks (TdH) statt. Es war ein Tag mit starken Botschaften in Richtung Politik, aber auch wieder mit vielen Informationen über die Leistungsfähigkeit der über 130 Hand-

werksberufe. Der Zentralverband des Deutschen Handwerks hat in einem Statement deutlich gemacht, worum es beim diesjährigen TdH geht: „Der Tag des Handwerks soll das sichtbar machen, was allzu oft

als selbstverständlich genommen wird: Unsere Handwerker als diejenigen, die das Land am Laufen halten und die das Leben im Großen wie im Kleinen gestalten – überall dort, wo es gilt, anzupacken und etwas zu schaffen, finden sich die 130 Berufe des Handwerks. Und so vielseitig wie die Berufsbilder, so vielfältig sind die Chancen durch eine berufliche Ausbildung im Handwerk. Das ist gerade vor dem aktuellen Hintergrund wichtig. Denn egal, ob es um Traditionsbetriebe in fünfter Generation geht oder aber um das noch junge Start-up, große Bauunternehmen oder die kleine Bäckerei aus der Nachbarschaft: Das Handwerk gehört zum Leben – und ist für die Zukunftsgestaltung unverzichtbar. Seine Betriebe zu erhalten, zu unterstützen und ihnen die Anerkennung zukommen zu lassen, die sie für diese Aufgabe verdienen, ist aktuell wichtiger denn je.“ Ob Digitalisierung, Wohnungsbau, Infrastruktur, Klimaschutz, Ener-

gie und vieles mehr: Ohne Handwerksbetriebe und ihre Beschäftigten geht dabei nichts. Sie packen an, entwickeln Lösungen, setzen um und sichern so unsere Zukunft und unseren Wohlstand. Das Handwerk steht jedoch vor immer größeren, zum Teil existenziellen Herausforderungen: dramatisch steigenden Kosten für Energie und Material, Lieferengpässen, Bürokratie und nicht zuletzt wachsendem Fachkräftebedarf. Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks, erklärt dazu: „Für die hochgesteckten politischen Zukunftsziele braucht es starke Betriebe und Beschäftigte. Doch diese Stärke ist bedroht, wenn die Politik nicht entschlossen handelt. Akute große Sorgen bereitet unseren Betrieben und Beschäftigten vor allem die Situation bei den Energiepreisen.“

Quelle: VDZI

Axel Winkelstroeter verstorben

Trauer bei Dentaforum um Ehemann, Vater und pflichtbewussten Unternehmer.



Der Familienvater und Geschäftsführer des Ispringer Familienunternehmens Dentaforum, Axel Winkelstroeter, ist am 21. Oktober 2022 im Alter von nur 54 Jahren verstorben. Er hat den langen und beschwerlichen Kampf gegen sein Krebsleiden leider verloren. „Dass dieser Tag kommen wird, war uns bewusst. Allerdings ist es für unsere Familie doch sehr überraschend gekommen und wir sind alle erschüttert und traurig“, teilt sein Schwager und Geschäftsführer Mark Stephen Pace mit. Seit über 30 Jahren in der Dentalbranche und seit 1994 bei Dentaforum, hat er seine Aufgaben als Gesellschafter und Geschäftsführer mit großem Elan erfüllt. Seine Leidenschaft waren der Vertrieb und Verkauf, er reiste gerne zu Messen und zu Kunden und Partnern auf der ganzen Welt. Axel Winkelstroeter war nicht nur Visionär für hervorragende Produkte und fortschrittliche Entwicklungen, ihm lag auch die Sicherheit der Arbeitsplätze sowie das Wohl der Mitarbeiter und deren Familien am Herzen. Er hat dafür gesorgt, dass weitgehende organisatorische Veränderungen im Unternehmen umgesetzt werden, und damit gemeinsam mit der gesamten Geschäftsführung den Fortbestand des ältesten Dentalunternehmens der Welt gesichert und für die nächste Generation vorbereitet. „Wir werden ihn immer als fürsorglichen Ehemann und Vater, pflichtbewussten Unternehmer, guten Freund und herzlichen Kameraden in Erinnerung behalten“, betont Pace im Namen der gesamten Familie Winkelstroeter und Pace.

Quelle: Dentaforum

Qualität und Nähe zum Kunden

KaVo Dental ist auf der IDS 2023 vertreten.

Die IDS findet alle zwei Jahre statt, 2023 bereits zum 40. Mal. Zeitgleich feiert die Messe ihr hundertjähriges Bestehen seit ihrer Gründung im Jahr 1923. Wie gewohnt, wird sie zukunftsweisende Impulse geben, über die neuesten Technologien und Entwicklungen aus dem Markt informieren und zeitgleich Treffpunkt für Fachleute der Dentalbranche aus aller Welt sein. Selbstredend wird auch KaVo Dental im März 2023 auf der IDS vertreten sein. Seit Januar 2022 gehört das Unternehmen mit Hauptsitz im schwäbischen Biberach zum finnischen Familienunternehmen Planmeca und ist damit das größte Dentalunternehmen in privater Hand. Als Teil von Planmeca – gestärkt von den gemeinsamen Werten eines agilen

Familienunternehmens – beginnt für KaVo Dental eine neue Ära. Investition, Innovationskraft und Bekenntnis zu Qualität und Nähe zum Kunden sind die wesentlichen Bausteine der neuen Unternehmensausrichtung von KaVo Dental. Die Schwesterfirmen KaVo Dental und Planmeca werden sich auf der IDS 2023 erstmals Seite an Seite präsentieren. Beide Marken werden jedoch nach wie vor eigenständig und unabhängig voneinander agieren sowie ihren Charakter bewahren. KaVo Dental wird ein Vielzahl spannender Neuprodukte und Innovationen zeigen. Besucher finden den Messestand von KaVo Dental erstmals in der neuen, sehr modernen Halle 1. Für KaVo Dental genau der richtige Ort, um als gestärktes Traditionsunter-

nehmen samt innovativer Neuprodukte aufzutreten. „Wir freuen uns sehr darauf, im März 2023 an der IDS in Köln teilzunehmen. Nach der Coronapandemie blicken wir voller Vorfreude auf gute Gespräche mit Zahnärzten, Zahntechnikern, Universitäten und Fachhandelspartnern aus aller Welt. Ganz besonders brennen wir darauf, zu zeigen, wofür KaVo steht und worin die gemeinsamen Stärken von KaVo und Planmeca liegen. Auch produktseitig dürfen sich unsere Besucher auf spannende Neuigkeiten freuen. Sogar eine gemeinsame Party, die an alte KaVo Traditionen anknüpfen wird, ist in Planung“, so Dr. Martin Rickert, Chairman, KaVo Dental GmbH.

KaVo

kontakt

KaVo Dental GmbH
info@kavo.com
www.kavo.de

Unser erster grüner 3D Druck Kunststoff

FotoDent® biobased model

FotoDent® biobased model ist ein lichthärtender Kunststoff, der zu 50 Prozent aus nachwachsenden Rohstoffen besteht. Damit wird die Atmosphäre weniger belastet und die Reinigungszeit der Modelle verkürzt. Die Materialeigenschaften sind natürlich optimal auf die Modellproduktion (auch im Alignerworkflow) abgestimmt.



FotoDent® biobased model 385 nm:
Ideal geeignet für den Phrozen Sonic XL 4K 2022 – Qualified by Dreve



dentamid.dreve.de

Dreve

Fokus auf Digitalisierung

Neuer Professor für Zahnärztliche Prothetik an Universität Halle-Wittenberg.

Professor Dr. Jeremias Hey hat zum 1. Oktober 2022 die W3-Professur für Zahnärztliche Prothetik und Dentale Technologie angetreten. Mit der Berufung ist auch die Leitung der Universitätspoliklinik für Zahnärztliche Prothetik im Department für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde an der Medizinischen Fakultät der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg verbunden. Zuvor war Hey stellvertretender Direktor an der Charité in der Abteilung für Zahnärztliche Prothetik,

Alterszahnmedizin und Funktionslehre. „Die Behandlung in der Zahnärztlichen Prothetik bedeutet für Patienten viel mehr, als wieder sprechen und kauen zu können“, berichtet Prof. Hey. „Alle Menschen wollen sich auch nach außen präsentieren. Deshalb umfasst die Zahnärztliche Prothetik im Wesentlichen auch ästhetische und physiognomische Wiederherstellungen.“ In vielen Fällen sei der persönliche Leidensdruck die Ursache für eine Behandlung. „Kommunikationsfähigkeit ist natürlich das A und O, aber die Möglichkeit zur gesellschaftlichen Teilhabe ist ebenfalls sehr wichtig“, betont Hey. Die neue Approbationsordnung in der Zahnmedizin sieht Prof. Hey als große Chance für seinen Ruf nach Halle: „Trotz der herausfordernden Umstellung ist dieser Zeitpunkt für Hochschullehrer perfekt, um eigene Ideen einbringen und umsetzen zu können“, sagt Hey. Er wisse bereits, dass es dafür in Halle gute Grundlagen gebe und er in ein engagiertes

Team gehe. In der neuen Approbationsordnung liege ein Fokus auf Digitalisierung – besonders in der Prothetik. „Zukünftig sind Übungsphasen für nicht angeleitetes Lernen vorgesehen. Das gibt uns Spielraum, beispielsweise für das Training von spezieller Software zum computergestützten Design von Prothesen und Zahnersatz“, so Hey. Wenn dieses Know-how in die Praxis übertragen wird, profitiere besonders der ländliche Raum. Denn obwohl die Abmessungen direkt bei den Patienten zu nehmen seien, könne das Werkstück anschließend andersorts designt und gefräst werden. Eines der Forschungsprojekte von Prof. Hey zielt darauf ab, Behandlungen schonender zu gestalten. Für einen dauerhaften Zahnersatz aus Keramik oder Metall müsse gesunde Zahnschicht abgetragen werden. Um das zu vermeiden, sollen stattdessen hybride Werkstoffe verwendet werden: „Es läuft ähnlich ab wie beim Holzbau: Anstatt das Holz auszufräsen, um

es zu verzapfen, will man gutes Material lieber bewahren. Wir nutzen dafür spezielle Composite“, erklärt Hey. „Prothetik bedeutet auch, Werkstoffe zu erforschen und zu optimieren.“ Ein gemeinsames Projekt mit dem Dorothea-Erxleben-Lernzentrum Halle (DELH) und der Charité sieht die Entwicklung moderner Simulationspuppen zum interaktiven Behandlungstraining vor: „Im Gegensatz zur klassischen statischen Puppe, die derzeit zum Einsatz kommt, wollen wir individuelle Fälle besser simulieren“, so Hey. Die neuen „Phantompuppen“ erhalten mittels 3D-Druck ein in Segmente aufgeteiltes Gebiss und können über einen Chatbot mit den Studierenden kommunizieren. So ließen sich in der Lehre variable Szenarien trainieren. Prof. Jeremias Hey studierte Zahnmedizin an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und wurde 2008 zum Dr. med. dent. promoviert. Hier habilitierte er sich 2015 und erlangte eine Lehrbefugnis. Seit 2020



(Foto: © Universitätsmedizin Halle)

war Hey außerplanmäßiger Professor und leitender klinischer Oberarzt in der Abteilung für Zahnärztliche Prothetik der Charité Berlin. Im Juli 2020 trat er dort seinen Dienst als stellvertretender Direktor in der Abteilung für Zahnärztliche Prothetik, Alterszahnmedizin und Funktionslehre im Institut für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde an.

Quelle:
Universitätsmedizin Halle (Saale)

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

- stets aktuelle Ankaufskurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
+49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de

ESG Edelmetall-Service GmbH
+41 55 615 42 36
www.Goldankauf.ch



60 Jahre Networking. Partnership. Success.

Schütz Dental bietet innovative Konzeptlösungen für Erfolgsunternehmen.

Zukunfts- und trendorientiert, innovativ, agil und immer auf der Suche nach Produkten und Konzepten, die Kunden noch erfolgreicher machen – so erleben Kunden Schütz Dental. Seit der Unternehmensgründung im Jahr 1962 hat sich die Schütz Dental GmbH vom Hersteller zahntechnischer Produkte zu einem Handelsunternehmen mit einer hohen Expertise in der digitalen Zahntechnik und Zahnmedizin entwickelt. Das in Rosbach bei Frankfurt am Main ansässige Unternehmen ist Teil der familiengeführten Micerium Group. Heute ist das Unternehmen Ideengeber sowie Konzeptlieferant und bietet neue innovative und bewährte Systemlösungen mit strategischen Kooperationspartnern mit innovativer Ausrichtung an: Complete Digital Workflow mit CAD/CAM-

Technologie, digitale Abformung und digital basierte Kiefergelenkregistrierung, Implantate sowie Verbrauchsmaterialien. Alle Produkte sind aufgrund der hohen Kernkompetenz für die analoge und digitale Welt optimal aufeinander abgestimmt.

60 years quality & trust

Wolf Zientz, CEO von Schütz Dental, betont: „Seit 60 Jahren vertrauen Kunden auf der ganzen Welt uns, unseren Produkten und unserem

Service. Durch regelmäßige Audits, permanente Qualitätssicherungen weit über die gesetzlichen Vorschriften hinaus und intensive Prüfung aller Produkte, die unser Haus verlassen, gewährleisten wir ein hohes Maß an Qualität und Sicherheit unserer Produkte. Hinter unserem Erfolg verbergen sich echte Menschen, denn es ist die Leistung unserer engagierten 120 Mitarbeiter, durch die wir überzeugen – egal, ob es um die hohe Qualität unserer Produkte oder um unseren Service

geht. Wir sind gerne für unsere Kunden da. Unsere tägliche Arbeit orientiert sich an dem Erfolg unserer Kunden!“
Networking. Partnership. Success.: „Zahnmediziner und Zahntechniker nehmen uns als stabilen Partner mit einem starken Sales-Team und Systemintegrator mit einem breit gefächerten Support wahr. Experten für CAD, CAM, Intraoralscannen und Kiefergelenkregistrierung sind täglich on the road und telefonisch für unsere Kunden aktiv“, so erklärt Michael Stock, CSO von Schütz Dental, das kundenorientierte Konzept. „Wir fokussieren uns auf die partnerschaftliche und langfristige Zusammenarbeit: Kommunikation

auf Augenhöhe und gemeinsames Erarbeiten optimaler Lösungen, die auf die individuellen Wünsche und Anforderungen abgestimmt sind. Alles und alle für den Erfolg unserer Kunden!“ Die Kunden von Schütz Dental profitieren darüber hinaus von dem bundesweiten Schulungsangebot und Netzwerkveranstaltungen mit aktuellen Themen, tollen Referenten und der Möglichkeit, sich mit erfolgreichen Kollegen auszutauschen. Dazu zählt auch das jährliche CAD/CAM-Event, das auch dieses Jahr wieder im Campus Kronberg stattfindet.

60 years products & systems

- Tizian-Fräsmaschinen
- Scanner: optischer Laborscanner, taktile Scanner und Intraoralscanner
- Digitale Kiefergelenkregistrierung mit Tizian JMA Optic by zebris
- IMPLA System: 7 Implantatlinien – 2 Innenverbindungen – 1 Box
- Verbrauchsmaterialien für die Zahntechnik

Schütz Dental ist Systemintegrator und Gamechanger in einer sich ständig wandelnden Dentalwelt und reagiert schnell und flexibel auf innovative Ideen, die ihre Kunden zum Erfolg führen – und das seit 60 Jahren.

kontakt

Schütz Dental GmbH
info@schuetz-dental.de
www.schuetz-dental.de

60 JAHRE



„Networking. Partnership. Success.“ ist bei Schütz Dental und vor allem im Vertrieb nicht nur ein Motto, sondern wird tagtäglich gelebt.

Standortzusammenlegung in Österreich

Neue, nachhaltige Firmenzentrale für Amann Girrbach in Mäder.

Mit dem neuen, nachhaltigen Gebäude, das in nur 15 Monaten Bauzeit errichtet werden soll, legt das Dentaltechnologie-Unternehmen Amann Girrbach seine Standorte in Vorarlberg (Österreich) zusammen. Alle 350 Mitarbeitenden werden künftig in Mäder untergebracht sein, mittelfristig ist ein weiterer personeller Ausbau geplant. Mit dem Neubau soll ein modernes Arbeitsumfeld mit Mehrwert für alle Mitarbeitenden geschaffen werden und gleichzeitig eine Optimierung sämtlicher Abläufe und Prozesse stattfinden. Die Investitionskosten belaufen sich auf 47 Millionen Euro.

Der neue Firmensitz in Mäder soll planmäßig Ende 2023 bezugsfertig sein. Alle österreichischen Standorte, von Fertigung und Lager über Forschung und Entwicklung bis hin zu Administration und Training, werden künftig in den insgesamt rund 20.000 Quadratmeter umfassenden Räumlichkeiten und Hallen untergebracht sein.



Mitarbeiterzufriedenheit und optimierte Abläufe im Fokus

„Mit dem neuen Gebäude in Mäder setzen wir unsere eigenen hohen Ansprüche um, wenn es darum geht, für unsere Mitarbeitenden eine Atmosphäre zu schaffen, in der sich alle wohlfühlen und produktiv arbeiten können. Wir freuen uns, dass wir in Zukunft eine Kantine sowie auch verschiedene Gemeinschaftsräume und Grünflächen bieten können, die modernsten und durchdachten Anforderungen entsprechen“, unterstreicht Dr. Wolfgang

Reim, CEO von Amann Girrbach, die Intention des Unternehmens. Auch das rasante Wachstum von Amann Girrbach hat die Notwendigkeit der Zusammenlegung der einzelnen Standorte und die gleichzeitige Vergrößerung erforderlich gemacht. „Es fehlte in den letzten Jahren aufgrund unserer sehr erfreulichen Unternehmensentwicklung zunehmend an Platz, und wir mussten mehrfach auf externe Räumlichkeiten ausweichen. Am neuen, zentralen Standort wird nun auch die Zusammenarbeit der einzelnen Abteilungen

Abb. oben: (v.l.n.r.) Wolfgang Reim (CEO Amann Girrbach), Marco Titler (Landesrat für Wirtschaft), Rainer Siegele (Bürgermeister von Mäder), Georg Vallaster (Geschäftsführer Goldbeck Rhomberg), Jan Dietrich Hempel (Geschäftsführer GARBE Industrial Real Estate). **Abb. links:** Eine Vorschau auf die neue nachhaltige Firmenzentrale von Amann Girrbach in Mäder (Österreich).



optimiert werden können, was zu verbesserten Prozessen und Abläufen führt, und die gesamte Intra-logistik zwischen den heutigen Standorten wird wegfallen“, verdeutlicht Reim.

Modernes, nachhaltiges Gebäude mit Photovoltaikanlage

Ein weiterer wesentlicher Auftrag bei der Planung des neuen Firmensitzes war der Vorsatz, den CO₂-Fußabdruck des Unternehmens nachhaltig zu reduzieren. Das Gebäude wird mit einer der größten Photovoltaikanlagen Vorarlbergs ausgestattet sein, die eine Leistung von bis zu 1,15 MWp erbringt. Für

die Heizung des Gebäudes greift Amann Girrbach auf die Wärme der Sinteröfen zurück und die Wärmepumpen funktionieren mit Grundwassernutzung. Mit dem geplanten Gründach soll zudem die Biodiversität gefördert werden. Als Kooperationspartner ist Garbe technischer und baulicher Mitentwickler und auch Eigentümer des neuen Gebäudes.

kontakt

Amann Girrbach AG
Tel.: +43 5523 62333-0
austria@amanngirrbach.com

ANZEIGE



...mehr Ideen - weniger Aufwand

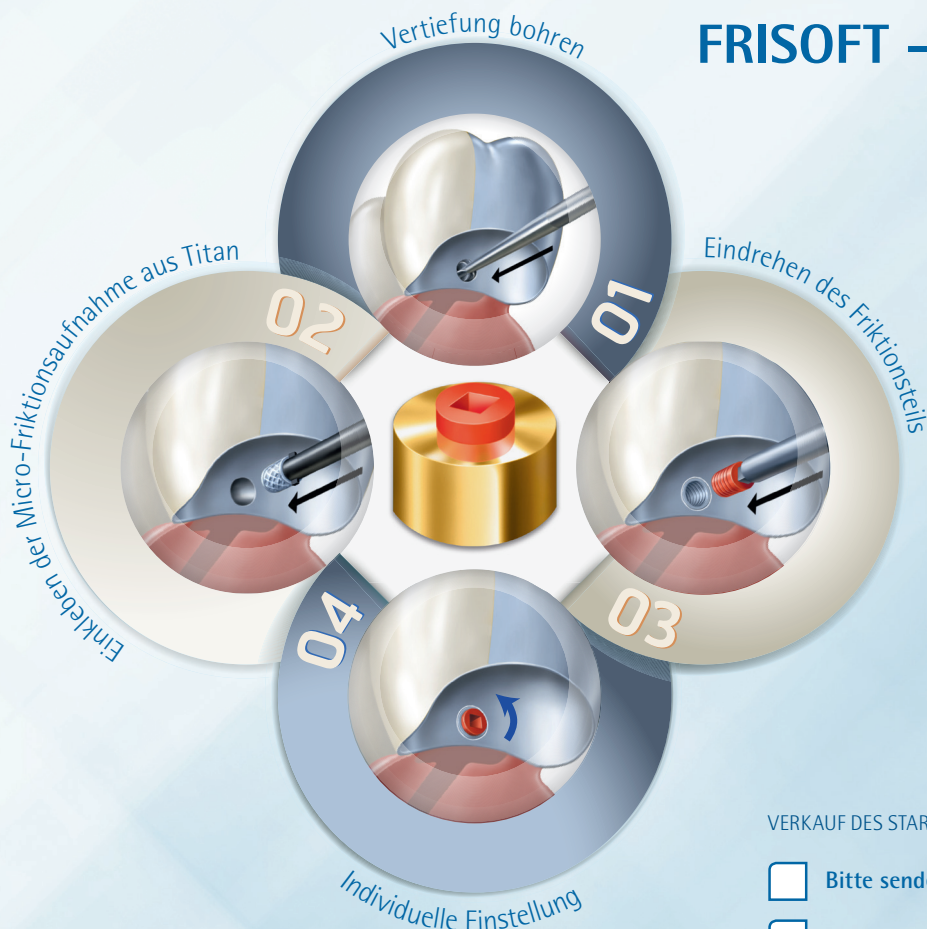
microtec X Inh. M. Nolte X Rohrstr. 14 X 58093 Hagen
Tel.: +49 (0)2331 8081-0 X Fax: +49 (0)2331 8081-18
info@microtec-dental.de X www.microtec-dental.de

FRISOFT – FÜR FRIKTIONSSCHWACHE TELESKOPKRONEN

Mit **Frisoft** haben Sie die Möglichkeit, die Friktion bei Teleskopkronen wiederher- und individuell einzustellen. Das stufenlose Ein- und Nachstellen kann auf jeden Pfeiler abgestimmt werden.

Mit einem Durchmesser von nur 1,4 mm ist das Friktionselement nicht zu groß, und da es aus abrasionsfestem und rückstellfähigem Kunststoff mit einer Aufnahme Kappe aus Titan besteht, ist es ausreichend stabil. Die Konstruktion garantiert durch ihre perfekte Abstimmung eine perfekte und dauerhafte Friktion.

Frisoft ist geeignet zum nachträglichen Einbau bei friktionsschwachen Teleskopkronen aus NEM, Galvano und Edelmetall.



VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

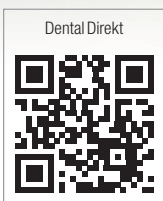
- Bitte senden Sie mir kostenloses Frisoft Infomaterial
- Hiermit bestelle ich das Frisoft Starter-Set zum Preis von 196€** bestehend aus:
 - 6 Friktionselemente (Kunststoff)
 - 6 Micro-Friktionsaufnahme Kappen (Titan)
 - + Werkzeug (ohne Attachmentkleber)

* Nur einmal pro Labor/Praxis zzgl. ges. MwSt. / zzgl. Versandkosten.
Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

Stempel

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

per Fax an +49 (0)2331 8081-18



Fokus auf die ganzheitliche Zahntechnik

Sich als Komplettanbieter im Kiel des Spezialisierungsbereiches der Implantatprothetik zu tummeln – genau das macht Dental Direkt. Wo Spezialisten Insellösungen anbieten, liegt der Fokus hier auf dem Angebot eines ganzheitlichen Konzeptes. So werden alle notwendigen Materialien, Implantatkomponenten und Technologien zusammengebracht und dem Dentallabor angeboten.

Dental Direkt ist in erster Linie bekannt als Entwickler und Hersteller von dentalen Zirkonoxiden, die national sowie international in über 70 Ländern vertrieben werden. Ausgereicht hat das aber nicht: Heute

produziert Dental Direkt ca. 430 Zirkonoxid-Varianten, Polymere sowie mit dem DD Solid Connect® ein modernes, zukunftsorientiertes und offenes Implantatprothetik-System, das alle Komponenten umfasst (Schrauben, Prefabs, Scanbodys,

Analoge, Titanklebebasen). Damit entwickelt sich Dental Direkt zunehmend zu einem Komplettanbieter mit wachsender Bekanntheit in der Dentalwelt.

Insellösungen müssen nicht die Lösung sein

Das Feld der Implantatprothetik wird vor allem von herstellenden Kleinst-Unternehmen „betreut“, die spezielle Insel-lösungen anbieten, weshalb große Komplettanbieter hier auf den ersten Blick wohl fehl am Platz scheinen. Aber das muss nicht sein: Als Anbieter ganzheitlicher Konzepte werden Materialien, Implantatkomponenten und Technologien zusammengebracht und Kunden haben so die Möglichkeit, sich bei Fragen und Problemen nur an einen Ansprechpartner zu wenden. Dafür hat Dental Direkt in den letzten Jahren die Expertise ihrer Zahntechnikermeister, CAD/CAM-Experten, Dentalingenieure und Zerspanungsmechaniker genutzt und speziell dafür ein hauseigenes Fräs- und Technologiezentrum entwickelt. So konnte über Jahre ein entsprechendes Know-how aufgebaut werden, das alle Wünsche der Zahn-techniker gänzlich vollständig berücksichtigt.

Schnittstellenprobleme beseitigen

Jeder Zahntechniker kann die Nachteile bei der Arbeit mit Insellösungen auflisten. Man denke da etwa an die Schnittstellenproblematik und die Nicht-Kompatibilität von Materialien verschiedener Hersteller. Das alles sind Sachverhalte, die dem Labor Zeit und damit auch Geld kosten. Besonders ärgerlich ist das vor allem dann, wenn man bedenkt, wie viel Zeit durch die Integration digitaler Prozessketten ge-

wonnen werden konnte und durch diese Probleme wieder verloren geht. Mit DD Solid Connect® wird das nicht passieren. Das Portfolio hält vom Scanbody über die Titanklebebasen bis hin zum Labor-Analog alles bereit. Abgerundet wird das Angebot mithilfe des Prefab Starterkits für die Inhouse-Produktion patientenindividueller Abutments. Alle Komponenten und Materialien sind perfekt aufeinander abgestimmt, was aus den Ergebnissen jahrelanger Investitionen und wiederholter Testläufe resultiert. In diesem Zusammenhang war besonders auch der ständige Austausch mit dem Vertrieb, der sich nah an den Wünschen der Kunden bewegt, ein essenzieller Entwicklungsfaktor.

Ganzheitlichkeit mit System

DD Solid Connect® ist ein Brückenbauer. Das Implantatprothetik-System verbindet Materialien und Technologien und stellt damit ein Bindeglied zwischen Theorie und Praxis dar. So wird Werkstoff- und Verarbeitungswissen mit digitalem Know-how verbunden, womit ein enges Geflecht und eine Plattform für den Austausch zwischen Zahntechnikern und Zahnmedizinern, aber auch mit den Patienten geschaffen wurde. So wurde ein offenes System entwickelt, was den Fokus auf die Kompatibilität mit allen führenden und gängigen Implantatsystemen legt, sodass eine möglichst große Anwenderfreiheit mit lückenlos geprüfter Produktqualität „made in Germany“ umsetzbar ist.

kontakt

Dental Direkt GmbH
www.dentaldirekt.de

„Das Portfolio hält vom Scanbody über die Titanklebebasen bis hin zum Labor Analog alles bereit.“

ANZEIGE

Dentale Schreibtalente gesucht!



Sie können schreiben?
Kontaktieren Sie uns.

 dentalautoren.de

MAGIC[®]
EvoPrint

MIT WENIGEN KLICKS ZUM GEDRUCKTEN SÄGEMODELL!

MAGIC[®] MODEL 3D CAD MODELBUILDER +
MODELLSYSTEM 2000[®] EVOPRINT = MAGIC[®] EVOPRINT



BAUMANN DENTAL GMBH
REMCHINGEN-DEUTSCHLAND
FON: +49 7232 73218 0
WWW.BAUMANN-DENTAL.DE





Mit Spannung erwartetes Event rund um Digitale Zahnheilkunde

Der zweitägige globale CAD/CAM-Kongress EXOCAD INSIGHTS zur Zukunft offener Systeme in der Digitalen Zahnheilkunde.

exocad, ein Unternehmen von Align Technology, Inc. und einer der führenden Anbieter von dentaler CAD/CAM-Software, hat zum dritten Mal exocad Insights, eine globale Veranstaltung rund um Digitale Zahnheilkunde, erfolgreich durchgeführt. Das Motto in diesem Jahr war „Learn. Connect. Enjoy.“. Das alle zwei Jahre stattfindende Event war am 3. und 4. Oktober 2022 in Palma de Mallorca, Spanien.

Abb. 1: Die beiden Moderatoren von exocad Insights 2022, Novica Savic, CCO bei exocad, und Christine McClymont, Global Head of Marketing and Communications bei exocad, führten die Teilnehmer durch das interessante Rahmenprogramm. **Abb. 2:** Tillmann Steinbrecher, CEO und Co-Gründer von exocad, freute sich über die rund 700 Teilnehmer und nahm sie in seinem Eröffnungsvortrag mit auf Wege in die Zukunft der Digitalen Zahnheilkunde. **Abb. 3:** Die Teilnehmer nutzten die Pausen, um sich bei den über 50 anwesenden strategischen Partnerunternehmen von exocad über die neueste digitale Hardware und Materialien zu informieren. Hier ging es auch um den persönlichen Kontakt zu den Partnerunternehmen. **Abb. 4:** Fit für die Sofortversorgung mit präoperativ gefertigten Provisorien machte Joh Haerich die Teilnehmer dieser Session. Er stellte wichtige *DentalCAD* Features für die Sofortversorgung vor.

„Insights 2022 hat unsere Erwartungen ganz klar übertroffen“, so Tillmann Steinbrecher, CEO von exocad. „Internationale Gastredner und Teilnehmer aus über 45 Ländern haben gemeinsam einen Blick in die Zukunft der Digitalen Zahnheilkunde geworfen und sich über bewährte Verfahren ausgetauscht.“ Das zweitägige Programm umfasste informative Vorträge führender Branchenexperten sowie intensive Workshops von exocad Softwareexperten für den Laborbereich sowie das klinische Umfeld. Hinzu kamen Sessions der Industriepartner, bei denen die Teilnehmer von Tipps, Tricks und weiteren Lernmöglichkeiten profitieren konnten.

Neue Softwarereihe Rijeka 3.1 und exocad Software-Sessions

Im Fokus der Insights 2022 standen die exocad Softwarelösungen DentalCAD, ChairsideCAD und exoplan sowie die Veröffentlichung der neuen Softwarereihe Rijeka 3.1. ZTM Michael Kohlen, Head of Global Application Support and Education bei exocad, präsentierte die neuen und verbesserten Funktionen in DentalCAD 3.1 Rijeka und gab einen ersten Einblick in die Rijeka 3.1 Version von exoplan, exocads offene Softwarelösung für die Implantatplanung.

Vorträge internationaler Experten

Branchenexperten referierten darüber, wie mithilfe digitaler Tools bessere ästhetische Behandlungsergebnisse erzielt und die Produktivität erhöht werden kann. Das Line-up der Gastredner repräsentierte das gesamte Behandlungsspektrum. Der Teamvortrag mit Prof. Dr. Guilherme Saavedra und

ZTM Waldo Zarco Nosti widmete sich den Workflows in der Digitalen Zahnheilkunde – von der virtuellen Planung bis hin zur fertigen, qualitativ hochwertigen Prothetik. Dr. Lori Trost sprach über Totalprothetik und stellte den Teilnehmern ihr digitales Behandlungskonzept vor. Laborinhaber und Zahntechniker Steven Campbell erörterte, wie digitale Arbeitsabläufe dazu beitragen können, dem sich abzeichnenden Personalmangel in Kliniken und Laboren zu begegnen. ZTM Sascha Hein gab wertvolle Tipps, wie man im digitalen Zeitalter zuverlässig die passende Zahnfarbe für ästhetisch hochwertige Restaurationen bestimmen kann. Dr. Christian Coachman, Gründer von Smile Design, gab Anregungen für die vorhersagbare Herstellung hochwertiger Restaurationen. Dr. Gulshan Murgai stellte seinen digitalen Workflow anhand eines Patientenfalls dar und legte den Fokus dabei auf die Implantatplanung mit exoplan. Dabei stellte er die Planung von Einzelzahnimplantaten – auch mit Sofortversorgung – vor und ging zudem auf die Versorgung zahnloser Kiefer ein. Dr. Diana Tadros stellte ihr digitales Behandlungskonzept vor und erläuterte, wie exocads Smile Creator eingesetzt werden kann, um hochästhetische Restaurationen zu erzielen.

Partnerausstellung, Workshops und Integration von Softwarelösungen

Mehr als 50 der führenden Unternehmen aus den Bereichen dentale Materialien, Equipment und CAD/CAM präsentierten im Rahmen der Insights-Partnerausstellung ihre neuesten Innovationen. Die Insights Diamant, Platin und Gold Partner stellten in insgesamt



14 Sessions ihre Produkte vor und teilten wertvolle Anregungen für den Einsatz von exocad Softwarelösungen in Verbindung mit digitaler Hardware.

Außerdem wurden drei neue Funktionen und Module für DentalCAD Rijeka 3.1 gelauncht: iTero NIRI-Bilder und Aufnahmen der intraoralen Kamera werden jetzt automatisch in die DentalCAD übergeben. Dies ermöglicht Nutzern der Software, die innere und äußere Zahnstruktur zu visualisieren, und unterstützt sie beim Definieren der Präparationsgrenze. Das neue xSnap-Modul bietet ein Modell für ein druckbares 3D-Artikulatorsystem mit Kugelkopf für eine präzise Simulation von Protrusion, Laterotrusion und Mediotrusion. Auch das Ivotion Denture System von Ivoclar, ein vollständiger Workflow für die digitale Produktion eines hochwertigen und herausnehmbaren Zahnersatzes, ist nun in exocad verfügbar.

Wachstum zur Deckung der Nachfrage

Um Raum für die wachsende Belegschaft zu schaffen, hat exocad die Eröffnung eines neuen Hauptsitzes in Darmstadt für November 2022 angekündigt. Im Mai dieses Jahres eröffnete exocad außerdem einen neuen Hauptsitz in Südkorea.

Community, Networking und Charity

Insights 2022 war eine willkommene Gelegenheit für den persönlichen Austausch mit exocad Experten, strategischen Partnern und Resellern. Nach dem umfangreichen Fortbildungsprogramm hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, den Tag bei einem gemeinsamen Abendessen mit Livemusik ausklingen zu lassen. Das Event bot den Teilnehmern auch wieder die Möglichkeit, sich durch den Kauf eines exocad T-Shirts an einer Wohltätigkeitsaktion zu beteiligen. Die gesammelten Gelder kommen einer gemeinnützigen zahnmedizinischen Organisation zugute.

Die Zukunft ist digital

Bei der abschließenden exocad Pressekonferenz waren sich alle Redner einig, dass die offene Softwarearchitektur eine entscheidende Rolle in der Zukunft der Digitalen Zahnheilkunde spielt. Auch im Hinblick auf die allgemeine Richtung der Dentalbranche herrschte Einigkeit – alle Zeichen stehen auf Digitalisierung. Sie inspirierten Zahntechniker und Zahnärzte, sich auf den digitalen Wandel einzulassen und herauszufinden, welche Tools ihnen zur Verfügung stehen, um eine noch bessere Patientenversorgung zu erreichen.

kontakt

exocad GmbH
+49 6151 6294132
www.exocad.com





Auch als
Disc
erhältlich

DIE STÄRKSTEN IHRER KLASSE

Außergewöhnliche Materialien für starke CAD / CAM Restaurationen

- Zur Herstellung von definitiven Kronen, Inlays, Onlays, Veneers und implantatgetragenen Kronen
- Höchster Füllstoffgehalt (86 Gew.-%) für langlebige haltbare Restaurationen
- Zahnähnlichkeit in Perfektion
- Exzellente physikalische Werte in Biegefestigkeit und Abrasion
- Beste Polierbarkeit und Reparaturfähigkeit
- Basierend auf der Nano-Hybrid-Technologie



Besuchen Sie uns in Köln!
14. – 18.03.2023
Halle 10.2: Stand N10/019 + N20/029
Halle 5.2: Stand C40

Grandio® blocs Grandio® disc



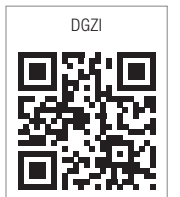
51. Internationaler Jahreskongress der DGZI

Ein feierlicher Moment: Aufnahme in die DGZMK.

Auch im 52. Jahr des Bestehens der DGZI beschreitet die älteste europäische Fachgesellschaft für Zahnärztliche Implantologie bewusst Neuland! Ziel der Fachgesellschaft ist klar eine Zukunftsorientierung, verbunden mit organisatorischer Modernität, inhaltlicher Attraktivität sowie einer neuen Präsentationsform von Sichtweisen. Die Kongressteilnehmer erlebten zudem einen für die älteste europäische Fachgesellschaft historischen Moment – die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde nimmt die DGZI als assoziierte Tochter auf und Präsident elect Professor Dr. Dr. Jörg Wiltfang überreichte die Aufnahmeurkunde. Der Kieler Hochschullehrer zeigte sich erfreut, dass mit den über 4.000 neuen DGZI-Mitgliedern, die nun auch Mitglieder der DGZMK sind, die Muttergesellschaft aller deutschen zahnärztli-



chen Fachgesellschaften eine wesentliche Verstärkung erfahren habe und dem Ziel, die deutsche Zahnmedizin mit einer starken Stimme sprechen zu lassen, ein beträchtliches Stück nähergekommen ist. DGZI-Präsident Bach indes betonte, wie wichtig und bedeutsam es für die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie ist, nunmehr Teil der „Wertefamilie DGZMK“ zu sein.



kontakt

DGZI – Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
sekretariat@dgzi-info.de
www.dgzi.de

14. Thüringer Zahntechnikertag am 25. und 26.11.2022

Zahntechnik 2022 – Verlässliche Konzepte finden.



Am 25. und 26. November 2022 findet auf der Messe in Erfurt der Weiterbildungskongress „ZahnMedizin

2022“ statt. Landeszahnärztekammer und Zahntechniker-Innung Thüringen laden alle Berufskollegen und Interessierte sowie die Auszubildenden aller Jahrgänge zum 15. Thüringer Zahnärztetag bzw. 14. Thüringer Zahntechnikertag ein. Der Freitag, 25. November, wird für die Zahntechnik ganz im Sinne der Ausbildung in Form eines „Azubitages“ stehen. Hier wird unter anderem Jochen Peters in einem spannenden Vortrag mit Live-Demo das Interesse der Auszubildenden an der Digitalisierung in der Zahntechnik wecken können. Moderiert wird das Programm von

ZTM Maxi Grüttner und ZTM Marko Zelmer. Die Tagungsleitung für das wissenschaftliche zahntechnische Programm am Samstag wird ZTM Siegbert Witkowski vom Uniklinikum in Freiburg im Breisgau unter dem Thema: „Zahntechnik 2022 – Verlässliche Konzepte finden“, übernehmen.

Die Anmeldung zum Zahntechnikertag sowie zum Azubitag für Zahntechniker erfolgt über die Zahntechniker-Innung Thüringen unter info@zahntechnik-th.de

Quelle:
Zahntechniker-Innung Thüringen

Studium „Digitale Dentaltechnik“

Masterstudiengang in Kooperation mit Zirkonzahn.

Ab Februar 2023 wird an der Fachhochschule Kärnten der neue Masterstudiengang „Digitale Dentaltechnik“ angeboten. Der Studiengang wurde vom ZT-Bundesinnungsmeister Richard Koffu, Experten, Hochschulvertretern und Unterstützern aus der Dentalbranche erarbeitet. Enrico Steger ist als Kooperationspartner maßgeblich an der Entstehung beteiligt und unterstützt und fördert den Studiengang umfassend.

Schwerpunkt des Studiengangs, an den sich Zahntechnikermeister, approbierte Zahnärzte oder Hochschulabsolventen auf ingenieurs- oder wirtschaftswissenschaftlichem Gebiet mit Bezug zur Dentaltechnologie, jeweils mit mindestens einem Jahr Berufserfahrung, einschreiben können, wird dabei auf dem digitalen Workflow und allen dazugehörigen Arbeitsschritten liegen. Die Teilnehmer erwerben ein breites Fachwissen in digitalen Arbeitsweisen, Kommunikations- und Präsentationstechniken sowie ein fundier-

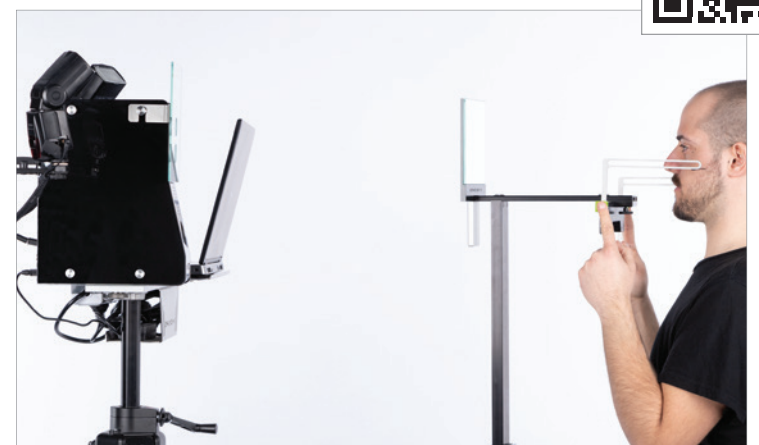
tes medizinisches und zahnmedizinisches Grundlagenwissen und praktisches Know-how.

Die Zahntechnikerinnung sieht in dem neuen Studiengang große Chancen für den Zahntechnikerberuf, da er den Anforderungen, die an die moderne Zahntechnik gestellt werden, gerecht wird. Auch Enrico Steger ist erfreut, dass Zahntechnikern die Möglichkeit geboten wird, sich fundiert weiterzubilden, und dass der Berufsstand so auf ein höheres Niveau gebracht werden kann. „Ich bin fasziniert und geleitet von dem Gedanken, den Zahntechnikern weitere Bildung auf verschiedensten Gebieten zukommen zu lassen. So können sie sich neuen Herausforderungen stellen und wir unseren Berufsstand auf ein höheres Niveau heben“, so Steger.

Weitere Infos unter:
www.zahntechniker.at

Quelle: Zirkonzahn

Zirkonzahn



ANZEIGE

Unsere seit Jahren
dauerhaft günstigen
Reparatur-Festpreise.
Qualität made in Germany.
Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094



Noch nicht
sattgesehen?



Hier gibt's mehr
Bilder



Fachdental 2022: Starker Restart nach drei Jahren

Fokusthema Nachhaltigkeit gibt Orientierung für die Zukunft.

Die Fachdental Südwest gilt als die wichtigste regionale Fachmesse für Zahnmedizin und Zahntechnik – diesen Status hat sie am 14. und 15. Oktober in Stuttgart erneut untermauert. Nach dreijähriger Pause stellten in diesem Jahr rund 164 Unternehmen ihre neuesten Produktentwicklungen vor und suchten den persönlichen Austausch mit der Dentalbranche. Rund 3.800 Zahn-

ärzte, Zahnmedizinische Fachangestellte, Studierende der Zahnmedizin, Zahntechniker und Zahnmedizinische Prophylaxeassistenten besuchten die Fachdental Südwest 2022, die mit einem erweiterten Angebot für Aufmerksamkeit sorgte. Erstmals konnten sich Besucher in einem Sonderbereich zu nachhaltigen Produkten und Dienstleistungen für die Zahnarztpraxis informie-

ren. Auf der neu geschaffenen Plattform „Green Lab“ präsentierten Unternehmen innovative Lösungen für mehr Klima- und Umweltschutz und einen schonenderen Umgang mit Ressourcen. „Es war genau der richtige Zeitpunkt, um unser Messekonzept in Richtung Umweltbewusstsein weiterzuentwickeln“, resümiert Claudia Döttinger, Mitglied der Geschäftsleitung der Messe Stuttgart.

Das Fazit der Aussteller zur ersten Fachdental Südwest seit 2019 fällt positiv aus. Denn der Anteil an Entscheidern und an Investitionsentscheidungen beteiligten Personen war hoch und die Gespräche intensiv. Die ausstellenden Unternehmen präsentierten ein umfassendes Sortiment an dentalen Produkten für eine moderne Praxis- und Laboreinrichtung sowie neueste Ma-

terialien und Dienstleistungen. Seitens des Fachpublikums konnte ein ausgeprägtes Interesse an Angeboten für die Prophylaxe und an Instrumenten und Werkzeugen verzeichnet werden. Im Vergleich zur Vorveranstaltung stieg die Nachfrage nach digitalen Dienstleistungen und Produkten für die Zahnmedizin und -technik besonders stark. Eine langjährige Partnerschaft pflegt die Fachdental mit der Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg, die sich ebenso zufrieden zeigte. „Wir sind stolz, seit vielen Jahren Partnerin der Fachdental Südwest zu sein“, sagt Torsten Tomppert, Präsident der Kammer. Im kommenden Jahr kehrt auch die Fachdental Leipzig mit umfassender Ausstellung, neuen Ideen und einem eigenen Green Lab in die Präsenz zurück. Die wichtigste Fachmesse für Zahnmedizin in Mitteldeutschland präsentiert sich am 22. und 23. September 2023 auf der Leipziger Messe. Die Fachdental Südwest 2023 öffnet am 13. und 14. Oktober 2023 wieder ihre Tore für das Fachpublikum – geplant ist, das Nachhaltigkeitskonzept weiter auszubauen.

Quelle:
Landesmesse Stuttgart GmbH

ANZEIGE

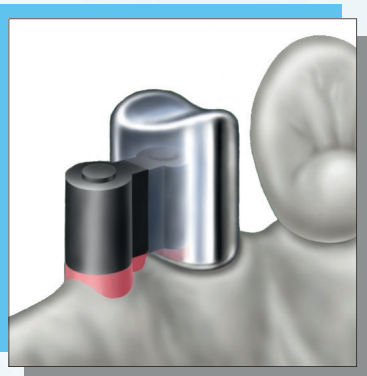


...mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec X Inh. M. Nolte X Rohrstr. 14 X 58093 Hagen
Tel.: +49 (0)2331 8081-0 X Fax: +49 (0)2331 8081-18
info@microtec-dental.de X www.microtec-dental.de

TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

kein Bohren, kein Kleben, einfach nur schrauben - 100.000fach verarbeitet



platzieren

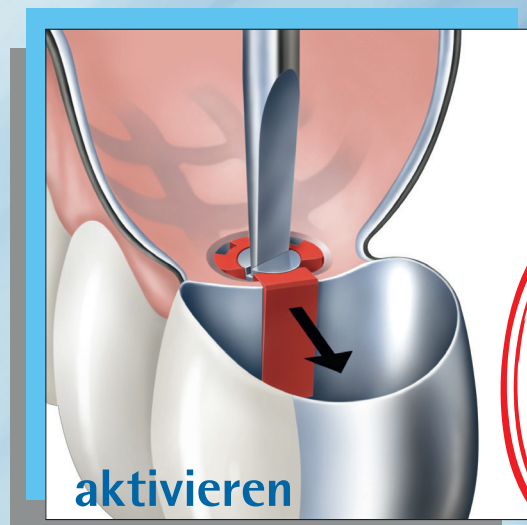
- individuell ein- und nachstellbare Friktion
- einfache, minutenschnelle Einarbeitung
- keine Reklamation aufgrund verlorengangener Friktion
- auch als aktivierbares Kunststoffgeschiebe einsetzbar



modellieren



Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



aktivieren

Auch als STL-File für
CAD/CAM-Technik verfügbar!

Jetzt CAD/CAM
Anwendungs-
video ansehen:



VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

- Bitte senden Sie mir ein kostenloses TK1 Funktionsmuster
- Hiermit bestelle ich das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 175€* bestehend aus:
 - 12 komplette Friktionselemente + Werkzeuge

* Nur einmal pro Labor/Praxis zzgl. ges. MwSt. / zzgl. Versandkosten.
Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

Stempel

Weitere Informationen kostenlos
unter 0800 880 4 880

per Fax an +49 (0)2331 8081-18

ZT Kurstermine

Lithium-Disilikat und Zirkoniumdioxid & IPS e.max® Ceram

Referent: ZTM René Langer
Re.lab Zahntechnik GmbH
Tel.: +49 40 22947950
info@relab.dental

Datum auf Anfrage ➔ Hamburg

Patientenorientierte Frontzahnästhetik mit signum composite

Referent: ZTM Björn Maier
Kulzer GmbH
Tel.: +49 6181 9689-2888
veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com

10.11.2022 ➔ Landau

Zirkonoxid Restaurationen hoch-ästhetisch, effizient & minimalinvasiv?

Referent: Simon Stroh
Ivoclar Vivadent GmbH
Tel.: +49 7961 889-219
info.fortbildung@ivoclar.com

11./12.11.2022 ➔ Ellwangen

Front- und Seitenzahnkeramik – Harmonie in Ästhetik und Funktion

Referent: ZTM Jochen Peters
Dentale Schulungen Peters
Tel.: +49 4522 7659344
info@ds-peters.de

18./19.11.2022
➔ Kleinmeinsdorf, Kreis Plön

Aligner Initialschulung

Referent: ZTM Peter Stückrad
Scheu-Dental GmbH
Tel.: +49 2374 9288-220
annika.libudzig@scheu-group.com

24./25.11.2022 ➔ Online-Seminar

Der digitale Modellguss – perfekt für Einsteiger

Referent: ZTM Niels Hedtke
HD Academy
Tel.: +49 6002 99287692
anja.schmitt@hdacademy.de

25./26.11.2022 ➔ Ober-Mörlen

Schulung zum Laserschutzbeauftragten gemäß OStrV/BGV B2

Referenten: Marco Hezel und Roman Tschuprunow
BEGO GmbH & Co. KG
Tel.: +49 421 2028-0
fortbildung@bego.com

29.11.2022 ➔ Bremen

Integrate – Educate – Celebrate

Neoss® Group präsentiert 24 Stunden Online Symposium.

The banner features the Neoss Academy logo and the text 'Integrate 2022 Online'. The main title is 'NEOSS INTEGRATE 24H ONLINE SYMPOSIUM' with the date 'November 15th 2022'. It displays a grid of 24 speaker portraits and a '24 CE Credits' badge. A prominent call to action reads 'REGISTER NOW FOR FREE'. On the right, a circular graphic says 'Melden Sie sich noch heute an unter: www.neossacademy.com'.

Im Juni 2022 kamen mehr als 600 Zahntechniker und Zahnärzte zu Neoss Integrate 2022 in Göteborg nach dem Motto „Integrate – Educate – Celebrate“ zusammen. Jetzt ist es Zeit für ein neues Neoss Integrate, diesmal 100 Prozent online und kostenlos, um sicherzustellen, dass Sie teilnehmen können, wo auch immer Sie sich befinden. „Nach dem Meilenstein, unserem Kongress diesen Sommer in Göteborg, PI Bränemarks Heimatstadt und Heimat der modernen Implantologie, sind wir nun bereit für die nächste denkwürdige Veranstaltung. Dieses Mal vollständig online, sodass jeder teilnehmen

kann. Die Zukunft für Neoss ist großartig“, so Dr. Robert Gottlander, CEO und Präsident der Neoss Group.

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

- stets aktuelle Ankaufskurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
+49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de

ESG Edelmetall-Service GmbH
+41 55 615 42 36
www.Goldankauf.ch

Am 15. November können registrierte Teilnehmer der 24-Stunden-Veranstaltung auf Live- und On-Demand-Präsentationen von 24 Weltklasse-Referenten zugreifen. Zu den Themen gehören „Prothetische Einfachheit ohne Kompromisse“, „Sofortimplantation“, „Umgang mit Risikofaktoren“, „Digitale Flexibilität“ und „Präzise Einfachheit beim intraoralen Scannen“. Auf jede Präsentation folgt eine Fragerunde, bei der das Publikum dem Redner spezifische Fragen stellen kann. Darüber hinaus wird jede Präsentation auf Abruf verfügbar sein, um sicherzustellen, dass Teilnehmer aus der ganzen Welt Zugang zu diesen groß-

artigen Bildungsinhalten haben. Melden Sie sich noch heute an!



kontakt

Neoss® Group
info@neoss.com
www.neoss.com

Fit für die Abrechnung

Mit einfachen Tipps für die künftige betriebswirtschaftliche Tätigkeit.

Die zahntechnische Abrechnung: für viele Zahntechniker ein rotes Tuch. Denn sie wird oft als mühsam, fehleranfällig und vor allem zeitintensiv betrachtet. Das muss aber nicht sein! Mit dem Abrech-

nungsseminar mit Schwerpunkt Arbeitszeitwirtschaft sowie der betrieblichen Kalkulation konnten sich die Mitglieder der Zahntechniker-Innung Ostwestfalen ganz einfach zu wirklichen Profis in Sa-

chen Abrechnung fortbilden. Der Referent und Abrechnungsexperte Thorsten Kordes aus Sulingen beantwortete den Teilnehmenden geduldig sämtliche Fragen rund um die BEB-Zahntechnik und verdeutlichte

damit die Notwendigkeit einer ordentlichen Kalkulation – gerade auch im privaten Bereich als Grundlage der Abrechnung. Im BEL-II-Bereich arbeiten viele Betriebe schon mit Verlusten. Da wird es umso wichtiger, im Bereich der BEB sauber zu kalkulieren. Kordes machte deutlich, dass bei einer Tagesveranstaltung zu den beiden Themen bei der Innung Niedersachsen nur wenig Wissen vorhanden war. Laut Thorsten Kordes waren die Arbeitszeitwirtschaft sowie die betrieblichen Kosten die Basis einer Kalkulation „für viele Betriebe leider noch fremd“. Die Teilnehmenden erhielten in der Tagesveranstaltung viele neue Einblicke als Basis für die künftige betriebswirtschaftliche Tätigkeit und zum Abschluss ein Teilnahmezertifikat.



kontakt

Zahntechniker-Innung
Ostwestfalen
Tel.: +49 521 58009-20
neulen@kh-bielefeld.de

DER BESTE DREIER, DEN DU JE HABEN WIRST*

** ist einer von uns.*

Infinident Solutions.

Der Spezialist für CAD/CAM-gefertigten Zahnersatz.

Qualität, wie Du sie willst, **Support**, wann Du ihn brauchst, **Partnerschaft**, wie Du sie liebst.

INFINIDENT
SOLUTIONS





Jetzt finanzielle Freiräume schaffen

Fast 40 Jahre Kompetenz und Feingespür beim Finanzdienstleister LVG.

Dentallabor eine Dreierbeziehung gemacht, von der jeder etwas hat. „Wir kennen die Sorgen und Probleme von Dentallaboren“, betont Werner Hörmann, Geschäftsführer der LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft, Stuttgart. „Eine zuverlässige Finanzierung der bestehenden Außenstände und der laufenden Forderungen bietet unseren Partner Sicherheit und finanzielle Freiräume.“ Doch wie funktioniert Factoring? Der Finanzdienstleister übernimmt Ihre Forderungen und zahlt stellvertretend für Ihre Kunden die Rechnungswerte aus. Im Falle von LVG innerhalb von 24 Stunden und bis zu 100 Prozent. Ab dem Beginn der Zusammenarbeit mit LVG werden die Außenstände innerhalb weniger Tage finanziert, weitgehend unabhängig vom Zahlungseingang Ihrer Kunden. Zudem übernimmt LVG das Ausfallrisiko, wobei die Kosten in der Regel unterhalb der vom Labor gewährten Skontosätzen liegen. Ein weiterer Vorteil: LVG leistet zwischenmonatliche Zahlungen auf künftig anzukaufende Sammelaufstellungen. So können finanzielle Engpässe mithilfe verlängerter

Zahlungsziele einfach verhindert werden. Damit ist das Factoring-Angebot der LVG ein direkter Weg zur Liquidität! Das „Rundum-sorglos-Paket“ der LVG kann unverbindlich sechs Monate lang getestet werden.

ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn



www.logo-dent.de
LOGO-DENT® Tel. 07663 3094

LVG-Dental-Factoring ist eine Finanzdienstleistung, die Dentallaboren seit fast 40 Jahren entscheidende Vorteile verschafft. Die laufende Forderungsfinanzierung schafft Liquidität und einen flexiblen Finanzspielraum, beispielsweise für geplante Investitionen oder um Verbindlichkeiten abzubauen. Kunden

können mit der Nutzung der Factoring-Angebote Zahlungsziele gewährt werden, damit diese beim Ausgleich der Laborrechnung nicht in finanzielle Vorlage treten müssen.

Als erstes Unternehmen am Markt, das bereits seit 1983 Factoring für Dentallabore anbietet, verfügt

LVG sowohl über das nötige feine Gespür für sensible Kundenbeziehungen als auch über die Kompetenz eines finanzstarken Partners. Der Factoring Partner ist eine der ältesten und größten Verrechnungsgesellschaften für Dentallabore am deutschsprachigen Markt und hat aus dem Dreamteam Zahnarzt –

Bestes Sitzenerlebnis bei optimalen Bedingungen

Der neue Arbeitsstuhl von rieth.dental rollt mit modernster Stuhlmechanik vor.

Erfindergeist und die direkte Umgebung zu Hightech-Unternehmen ermöglicht die schnelle und zuverlässige Umsetzung von der Idee zu den innovativen RIETH.-Produkten: zukunftsweisende Entwicklungen und Lösungen, mit denen Zahnarzt und Zahntechniker mehr Ergonomie, Wirtschaftlichkeit und Sicherheit erreichen. Der neue Dynamikchair Arbeitsstuhl von RIETH. verbindet Dynamik und Komfort in einer ganz neuen Form. Der Einsatz von Hightech PURSOFT und großzügigen sowie ergonomischen Sitz- und Rückenpolstern mit Klimakanälen ermöglicht besseres Sitzen. Dies, verbunden mit der modernsten Stuhlmechanik für Sitz-, Neigungs-, Höhen- sowie Rückenverstellung, ergibt ein einmaliges Sitzenerlebnis für den Techniker, und das bei optimalen hygienischen Bedingungen. Die Oberflächen sind leicht abwaschbar und so ausgelegt, dass sich kein Staub oder Schmutz darin sammeln kann. Der Arbeitsstuhl ist dabei in einem modernen Hellgrau erhältlich.



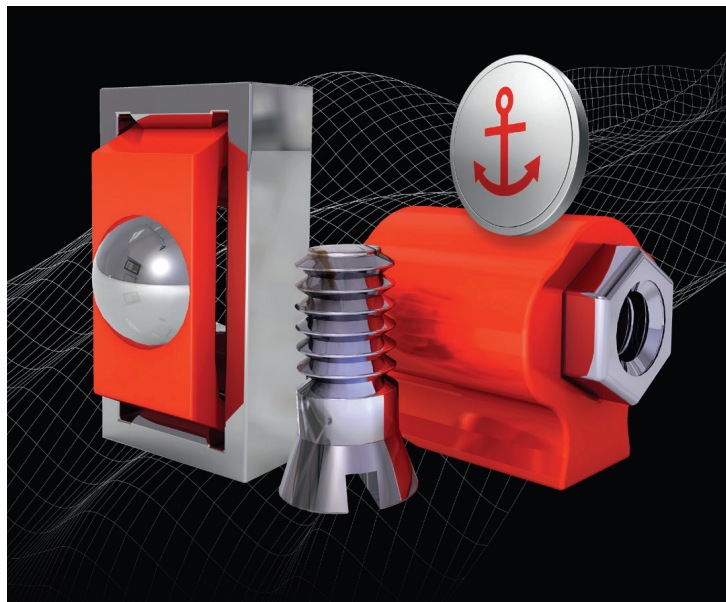
Der Dynamikchair ist selbstverständlich mit einem hochwertigen Aludrehkreuz und Speedchair-X Inlinerollen sowie einer gefederten Gasdrucksäule ausgestattet. Selbstverständlich kann der Stuhl auch optional um Armlehnen erweitert werden.

kontakt

RIETH. Dentalprodukte
info@rieth.dental
www.rieth.dental

Bewährtes wird perfekt!

Mit einfachen Mitteln Doppelkronen langfristig erhalten.



Praktikable, individuelle und einfache Lösungen für die zahntechnische Versorgung im Praxis- und Laboralltag bereitzustellen, ist unsere Mission. Unser Unternehmen entwickelt und vertreibt seit seiner Gründung hochwertige und zeitgemäße Produkte in den Bereichen Teleskopkronensysteme, Geschiebe, Riegel sowie Zubehör für den Dentalbereich.

Bei der vorteilhaften Doppelkronenversorgung profitieren Patient und Behandler verlässlich und nachhaltig von den Friktions- und Halteelementen der Si-tec GmbH. Der Patient erhält einen deutlichen Mehrwert durch verbesserten Tra-

gekomfort und zuverlässige Haltekraft. Auf eine veränderte Mundsituation durch Friktionsverlust oder Pfeilerzahnverlust kann durch einfachen Austausch bereits prophylaktisch eingesetzter Platzhalter und Aktivierung des Halteelements reagiert werden. Aufwendige und kostenintensive Friktions-Reparaturen können durch nachhaltige Verwendung des TK-Soft oder TK-Snap Systems vermieden werden.

Die Vorteile dieser Systeme erstrecken sich auch auf das zahntechnische Labor. Die Systeme ermöglichen in der analogen und auch in der digitalen Fertigung eine zuverlässige und Pfeilerschonende Funk-

tion parallel gefräster Doppelkronen (und auch Stegversorgungen) auf natürlichen Pfeilern und Implantaten. Eine zeitraubende und daher kostenintensive Feineinstellung zwischen Primär- und Sekundärteil ist nicht mehr notwendig. Die Doppelkronen können laborseits einfach in leichtgängiger Passung gefertigt werden, die dauerhafte Haltekraft wird durch die TK-Soft oder TK-Snap Elemente garantiert. Diese leichtgängige Passung erspart Behandler und Patient eine aufwendige Nacharbeit während der Anprobe. Die Behandlung kann in einer Sitzung termingerecht durchgeführt werden.

Die TK-Soft und TK-Snap Systeme sichern nachhaltig die Haltekraft der Prothese, zur Zufriedenheit von Behandler, Labor und Patient. Einfacher geht's nicht! Fazit: Heutzutage wird Si-tec mit „sichere Technik“ assoziiert, obwohl ursprünglich der Name des Unternehmens für „sinnvolle Technik“ stehen sollte. Beide Begriffe sind bei diesen Produkten aber absolut gerechtfertigt.

kontakt

Si-tec GmbH
info@si-tec.de
www.si-tec.de

Innovation is now

Einer für alles – alle an einem, MVK präsentiert neueste Mikromotor-Generation.

MVK-line GmbH entwickelt und produziert Laborgeräte mit anspruchsvoller Technik, hoher Funktionssicherheit und ergonomischer Gestaltung. Durch den stetigen Ansporn, Lösungen für komplizierte industrielle Probleme zu finden, ist die Firma zu einem wichtigen Innovationspartner vieler Industrien geworden. Die eigenständige Entwicklung und Fertigung von Elektronik und Mechanik unter einem Dach sind Voraussetzung für modernste Technik. Die Produkte des Unternehmens sind in über 95 Ländern erhältlich. Die MVK-line GmbH bietet hochwertige (Zahn-)Technik und garantiert ein Qualitätsmanagementsystem nach DIN ISO 9001:2015 für seine Produkte. Ganz neu im Portfolio: der MVT4 „The Each-Boy“ – die Tischsteueranlage mit Touchscreen, die nahezu alles kann! Die neue Mikromotor-Generation ist mit den Handstücken sowie Motoren aller gängigen Hersteller kompatibel – das erhöht die Flexibilität im Laboralltag deutlich und setzt neue Maßstäbe bei der Verwendung von Mikromo-

toren mit Kohlebürsten sowie bürstenlosen Modellen. Zusätzlich wird die Mobilität des MVT4 „The Each-Boy“ durch drei verschiedene Mikromotor-Anschlüsse gewährleistet. Das Gerät verfügt über Anschlüsse für zwei Motoren BLDC und einen Motor AC. Dabei erkennt „The Each-Boy“ selbstständig den angeschlossenen Motor. Das leistungsstarke Steuergerät überzeugt mit einer benutzerfreundlichen Systemoberfläche und einem ausgeklügelten Design. Bedient wird die Tischsteueranlage mittels Touchscreen und/oder einem Drehregler mit einem fühlbaren Widerstand, sie verfügt zudem über einen Fußschalteranschluss. Diese unterschiedlichen Bedienmöglichkeiten können an den Bedürfnissen der Nutzer ausgerichtet werden, so sind das Touch-Display und der Drehregler miteinander kombinierbar – alle vorgenommenen Einstellungen können gespeichert werden, somit ist ein erneutes Einrichten nicht nötig. Die Tischanlage verfügt über eine digitale Drehzahlanzeige



mit einer stufenlosen Drehzahlregelung bis max. 60.000 Umdrehungen pro Minute. Dabei ist die Drehzahl durch einen Potentiometer begrenzt.

Zudem ist ein Überlastschutz durch Mikroprozessorsteuerung und zusätzlicher Spannungssicherung verbaut.

kontakt

MVK-line GmbH
Tel.: +49 5103 70499-0
info@mvk-line.de

ANZEIGE

Herbstliche Paketangebote bei minilu



Bei minilu kannst du dir jetzt Programat G2 Paketangebote mit maxi Preisvorteilen sichern!

- ✓ Programat P 710 G2 mit 13 % Preisvorteil*
- ✓ Programat EP 3010 G2 mit 12 % Preisvorteil*
- ✓ Jeweils mit Vakuumpumpe VP5 inklusive
- ✓ Bei minilu gibt es noch zusätzlich mini Preise!

* auf den Listenpreis

Jetzt richtig sparen auf www.minilu.de



minilu.de
... macht mini Preise

Alle Jahre wieder geht die Suche nach den passenden Weihnachtsgeschenken für Familie und Freunde los. Bereits Wochen vor dem großen Fest machen sich Jung und Alt Gedanken, welche Dinge den Liebsten Freude bereiten könnten. Klassiker wie Socken, Wein, Schlips oder Pralinen haben vielerorts ausgedient. Der ESG Edelmetall-Handel bietet ein umfangreiches Sortiment an Anlageprodukten aus Gold, Silber, Platin, Palladium und anderen Edelmetallen. Wer nach einer außergewöhnlichen und persönlichen Bescherung Ausschau hält, legt mit Goldpräsenten eine etwas andere Gabe unter den Weihnachtsbaum. Damit kann bei der Bescherung perfekt in die Zukunft investiert werden. „Gold in Form von kleinen Geschenkbarren in passenden Motivboxen erfreut sich von Jahr zu Jahr größerer Beliebtheit“, sagt Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Handel GmbH & Co. KG. „Von Goldbarren mit einem Gramm bis 20 Gramm Gewicht ist für jeden Geldbeutel das Passende dabei.“



Geschenkbarren zum Fest

Gold und Silber in hübschen Motivboxen von ESG.

Bring euch milde Gaben
In hübschen Motivboxen sorgen die Goldbarren als originelle Geschenkidee garan-

tiert für einen bleibenden Eindruck. Insgesamt stehen über 100 verschiedene Motive im ESG Onlineshop zur Auswahl – darunter

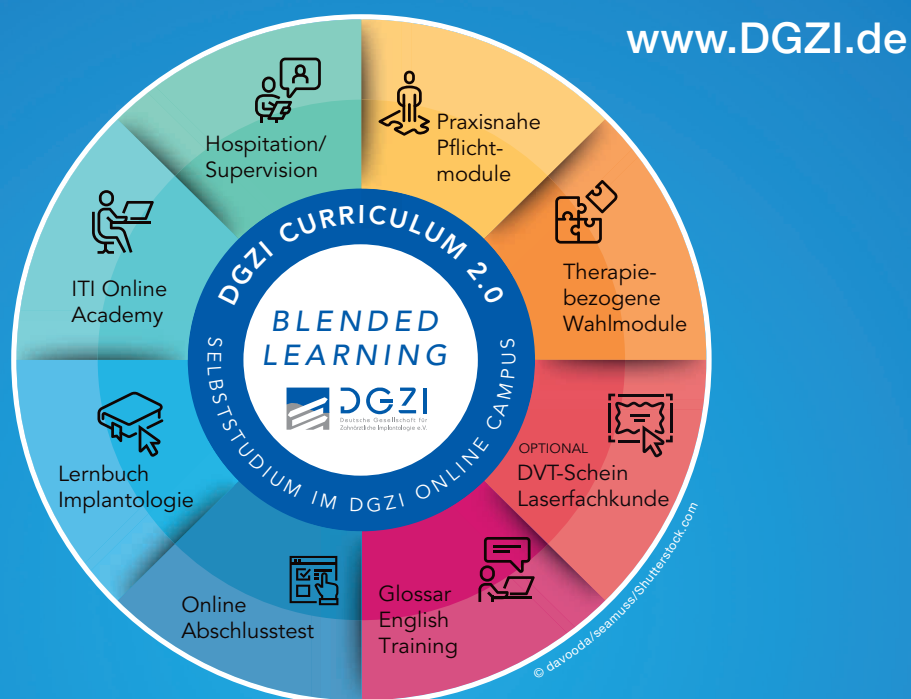
auch viele weihnachtliche Varianten. „Jede ESG Motivbarrenbox enthält einen zertifizierten 999,9er Feingoldbarren. Die Barrenverpackung lässt sich öffnen, daher kann der Schenkende den Motiveinleger zusätzlich mit einer Widmung oder Signatur versehen“, erklärt Dominik Lochmann. So kann das Fest entspannt kommen. Das Goldgeschenk verschwindet dabei nicht einfach im Portemonnaie, sondern der Beschenkte kann es langfristig als Anlageprodukt und Notreserve nutzen und wird sich noch jahrelang an den Schenkenden erinnern.

kontakt

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
Tel.: +49 7242 9535111
shop@edelmetall-handel.de
www.Edelmetall-Handel.de

ANZEIGE

IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!



Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

- ITI Online Academy Zugang inklusive während des Curriculums
- Praxisbezogene Pflicht- und therapiebezogene Wahlmodule
- Online Abschlussklausur
- Für Mitglieder reduzierte Kursgebühr: 4.900 Euro

Bei Abschluss einer mindestens dreijährigen Mitgliedschaft in der DGZI, ansonsten Kursgebühr: 5.950 Euro

Informationen, Termine und Anmeldung unter www.DGZI.de sowie im aktuellen Fortbildungskatalog auf der Homepage.

Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
Geschäftsstelle: Paulusstraße 1, 40237 Düsseldorf
Tel.: 0211 16970-77 | Fax: 0211 16970-66 | sekretariat@dgzi-info.de | www.dgzi.de



Sichere und schnelle Langzeitprovisorien

Mit Structur CAD von VOCO für Qualität und Sicherheit.

Eine definitive Restauration sofort zu erstellen, ist in manchen Fällen gar nicht möglich. Zum Beispiel, wenn nach einer Exzision die Wunde in Ruhe heilen muss. Ziel der Übergangszeit sollte es dabei stets sein, dem Patienten eine möglichst genaue Vorstellung seiner dauerhaften Restauration zu ermöglichen. Die Fertigung von sehr passgenauen Provisorien ermöglicht dabei das CAD/CAM-Verfahren: Dank der digitalen Bearbeitung lässt sich das Material nicht nur bis ins kleinste Detail formen und individualisieren, sondern ist zudem beliebig reproduzierbar. Soll zudem auch die dauerhafte neue Restauration CAD/CAM-gestützt erfolgen, liegen die digitalen Abformungen bereits vor und können einfach auch für die Erstellung der provisorischen Versorgung genutzt werden. Mit Structur CAD hat VOCO ein gefülltes Composite für temporäre Restaurationen per CAD/CAM-Verfahren in die Praxen

und Labore gebracht, bei dem die Füllstoffe für eine hohe Qualität und somit für eine sichere Tragedauer sorgen – selbst bei Langzeitprovisorien. Das Material weist eine exzellente Kantenstabilität nach dem Schleif- und Fräsvorgang auf und lässt sich schnell und leicht sowohl intra- als auch extraoral polieren. Die Fluoreszenz verhält sich wie der natürliche Zahn und trägt dazu bei, dass Patienten sich auch mit einer temporären Versorgung wohlfühlen. Structur CAD ist für temporäre Brücken mit bis zu zwei Zwischengliedern Spannweite, temporäre Abutment-Kronen sowie für temporäre Kronen indiziert.

kontakt

VOCO GmbH
Tel.: +49 4721 719-0
www.voco.dental

Die Ronde hat eine Stärke von 20 mm (Ø 98,4 mm).

Infos zum Unternehmen



Gemeinsam handlungsfähig bleiben

Mit Dreve Energie sparen und Ressourcen effizient nutzen.



Den eigenen Verbrauch an Strom, Wasser, Gas zu reduzieren, ist DAS Gebot der Stunde. Es ist nun nicht mehr nur wünschenswert im Hinblick auf Umweltschutzaspekte, die möglichst effiziente Nutzung von Ressourcen ist eine Frage der wirtschaftlichen Zukunftsfähigkeit geworden. Mit der Dreve Gerätereihe sind Labore und Praxen bestens für diese herausfordernde Zeit gerüstet – ganz ohne zusätzliche Kosten! Denn auch mit kleinen Anpassungen an tägliche Handgriffe und Routinen lassen sich in der Summe große Veränderungen bewirken. Packen wir es an!

Strom sparen mit dem Drufomat scan. Der Scanner unseres High-End-Tiefziehgeräts schaltet sich nach 15 Minuten ohne Gebrauch automatisch ab. Durch Drücken einer beliebigen Gerätetaste kann er wieder aktiviert werden.

Material effizienter verwenden mit dem Dosper evo. Im Vergleich zur Handanmischung spart man beim Einsatz des Dosper evo pro Dublierung zehn bis 15 Prozent an Material. Bei konventionell geschätzten fünf Dublierungen pro

Tag hat sich der Dosper evo schnell amortisiert.

Doppelt Strom sparen mit dem Polymax. Durch den wertigen Gusskopf wird einmal erzeugte Wärme viel besser gehalten als beispielsweise bei Edelstahl. Zudem heizt der Polymax nur nach Bedarf – anders als beim Betrieb von Kochplatten.

Mit Wasser effizienter wirtschaften dank der Labormat-Reihe. Verglichen mit anderen Reinigungsformen kann das Wasser in unseren Labormaten durch Umwälzung deutlich wirtschaftlicher (da mehrfach) genutzt werden.

Ressourcen schonen und Strom sparen mit der EyeEvolution®-Reihe. Der Einsatz von LEDs ist stromsparender als zum Beispiel der von Blitzlampen. Zudem verfügen LEDs über einen deutlich längeren Produktlebenszyklus.

kontakt

Dreve Dentamid GmbH
www.dentamid.dreve.de

ZT Impressum

Verlag
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-0
Fax: +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

Chefredaktion
Katja Kupfer
Tel.: +49 341 48474-327
kupfer@oemus-media.de

Redaktionsleitung
Janine Conzato
Tel.: +49 341 48474-147
j.conzato@oemus-media.de

Projektleitung
Stefan Reichardt (verantwortlich)
Tel.: +49 341 48474-222
reichardt@oemus-media.de

Produktionsleitung
Gernot Meyer
Tel.: +49 341 48474-520
meyer@oemus-media.de

Anzeigendisposition
Marius Mezger (Anzeigendisposition/-verwaltung)
Tel.: +49 341 48474-127
Fax: +49 341 48474-190
m.mezger@oemus-media.de

Abonnement
Melanie Herrmann (Aboverwaltung)
Tel.: +49 341 48474-200
m.herrmann@oemus-media.de

Art Direction
Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn
Tel.: +49 341 48474-139
a.jahn@oemus-media.de

Grafik
Nora Sommer-Zernechel (Layout, Satz)
Tel.: +49 341 48474-117
n.sommer@oemus-media.de

Druck
Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168
34121 Kassel

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelexemplar: 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland: 55 € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: +49 341 48474-0. Die Beiträge in der ZT Zahntechnik Zeitung sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers)
Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

www.zt-aktuell.de



Hohe Prozesssicherheit beim Brennen und Pressen

Neue Programat Paketangebote bei minilu.de.

Im Laboralltag werden nicht nur verschiedene Modelliermassen und Gipse benötigt, sondern auch alles für die Laboreinrichtung. Ganz egal, ob es um Tiefziehgeräte, Vakuum-Anmischgeräte oder Brennöfen geht, in meinem Shop wird jeder fündig – und das immer zu mini Preisen. Noch bis Ende Dezember 2022 bietet Ivoclar besondere Paketangebote an, die ich in meinem Shop mit zusätzlichen Rabatten kombiniere. Sowohl der Brennofen Programat P 710 G2 als auch der kompakte Kombiofen Programat EP 3010 G2 sind jeweils als Paketangebot zusammen mit der Vakuumpumpe VP5 erhältlich. Beim Programat P 710 G2 Paketangebot gibt es 13 Prozent Preisvorteil auf den Listenpreis beider Paketbestandteile. Der Brennofen ist ein Premium-Gerät der Programat-Familie und sorgt mit intelligenter Infrarottechnologie für mehr Prozesssicherheit. Die IRT2 Funktion sichert einen kontrollierten Abkühlprozess – auf diese Weise werden Frakturen und Risse vermieden. Das Ergebnis sind schnelle und qualitativ hochwertige Brennresultate. Auf den Programat EP 3010 G2 gibt es ein Paketangebot mit 12 Prozent Preisvorteil auf den Listenpreis beider Paketbestandteile, bei

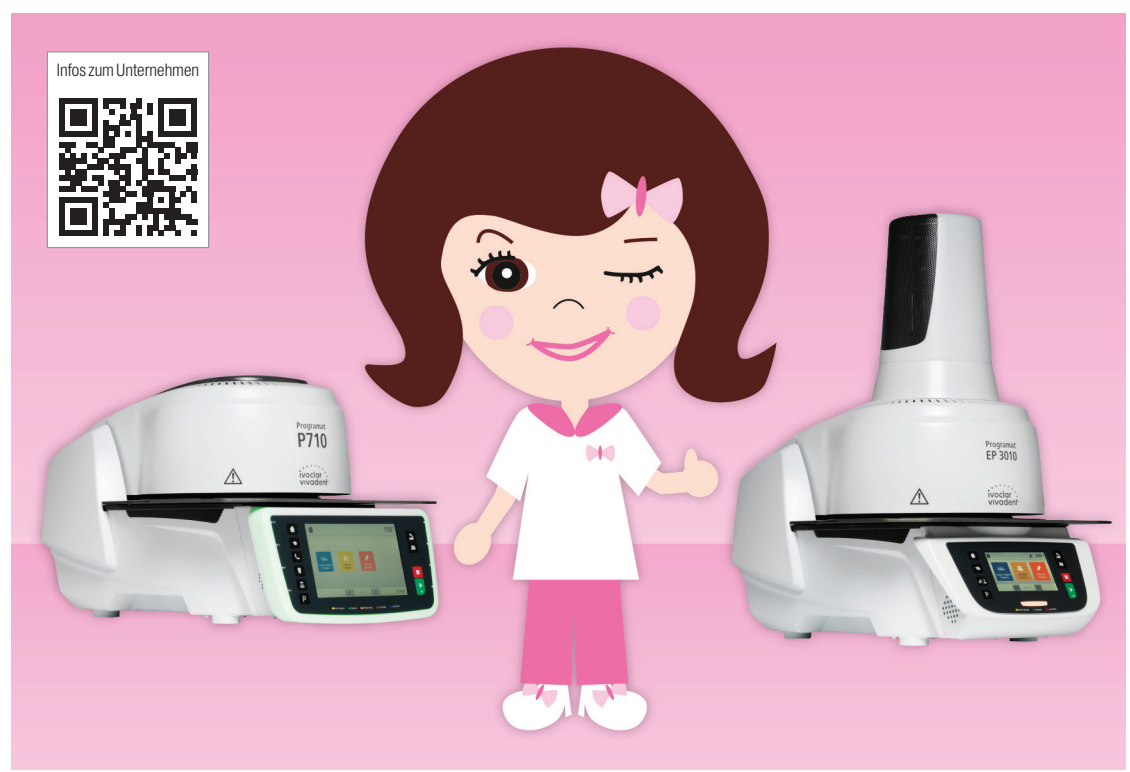
dem ebenfalls die Vakuumpumpe VP5 von Ivoclar inkludiert ist. Der kompakte Kombiofen ist als Press- oder Brennofen einsetzbar und überzeugt mit einer überaus homogenen Hitzeverteilung in der Brennkammer. Die patentierte und vollautomatische Pressfunktion (FPF) sorgt für ein einfaches und wirt-

schaftliches Pressen. In meinem Shop unter minilu.de sind außerdem auch weitere Öfen aus der Programat-Reihe verfügbar, die zu mini Preisen erhältlich sind. Mit mehr als 45.000 Markenartikeln biete ich dir eines der größten dentalen Materialsortimente im Internet. Alle Produkte stammen von be-

kannten Markenherstellern und werden schnell und unkompliziert über das minilu-Zentrallager kommissioniert.

kontakt

minilu GmbH • www.minilu.de





IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

Ohne Rückschläge punkten

Verspielen Sie nicht Ihre Liquidität und punkten Sie durch finanziellen Spielraum. Als leistungsstarker Partner übernehmen wir Ihre Forderungen und begleichen Ihre Aussenstände umgehend. Das bietet Ihnen flexible Freiräume für Investitionen und die Möglichkeit, Ihren Kunden erweiterte Zahlungsziele anzubieten, ohne selbst in Vorleistung zu gehen.

Schaffen Sie sich und Ihren Kunden finanzielle Freiräume. Und setzen Sie auf die Partnerschaft mit einem „starken Dritten“ – der LVG.

L.V.G. Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH
Hauptstraße 20 / 70563 Stuttgart
T 0711 66 67 10 / F 0711 61 77 62
kontakt@lvg.de

www.lvg.de

