



ANZEIGE

Gemeinsam für eine bessere Zahngesundheit

Connect To The (Work-)Flow

Discover the (Work-)Flow:
ids.amanngirrbach.com

BESUCHEN SIE UNS AUF DER
IDS
14.-18.03.2023
Köln

60 Millionen Euro, um KI und Robotik im Gesundheitswesen zu etablieren

Der technische Fortschritt im Bereich KI und Robotik hat inzwischen eine atemberaubende Geschwindigkeit erreicht – und macht auch vor dem Gesundheitswesen nicht halt. Selbstredend müssen jedoch neue medizinische Geräte und Verfahren ihre Sicherheit und ihren Nutzen erst unter Beweis stellen,

bevor sie zum Einsatz kommen. Speziell für die Bereiche KI und Robotik, die den Gesundheitssektor weitreichend verändern werden, gibt es in der Europäischen Union zwar hohe Qualitätsanforderungen, jedoch noch unzureichend Testinfrastrukturen, mit denen sich Standards entwickeln, Innovatio-

Schneller zur Marktreife bringen

Ausdrücklich soll TEF-Health nachhaltige Kooperationen zwischen Wirtschaft, akademischer Forschung und weiteren Akteuren hervorbringen und festigen. „Der Transfer von der Forschung zur Anwendung funktioniert nachweislich besonders gut durch langjährige Partnerschaften in Innovationsnetzwerken“, erklärt Ritter. Der enge Austausch und die intensive Zusammenarbeit werden außerdem dazu beitragen, dass aus Forschungsergebnissen künftig rascher neue Produkte und Dienstleistungen entstehen. Schließlich wird davon die gesamte Wertschöpfungskette im Bereich KI und Robotik im Gesundheitswesen profitieren – wodurch wiederum „der Wohlstand und die Lebensqualität der Gesellschaft insgesamt steigen“, prognostiziert Ritter. So trägt TEF-Health am Ende zum Gesamtziel des Programms „Digitales Europa“ bei: Steigerung der Effektivität, Widerstandsfähigkeit und Nachhaltigkeit der Gesundheits- und Pflegesysteme; Verringerung der Ungleichheiten in der Gesundheitsversorgung; Einhaltung rechtlicher, ethischer, qualitativer und interoperabler Standards. Oder um es mit den Worten von Ritter zu sagen: „Mit TEF-Health wollen wir dazu beitragen, dass die digitale Transformation unseres Gesundheitssystems sicher und zum Wohle aller geschieht – so wie es die Mission des BIH formuliert: Damit aus Forschung Gesundheit wird.“

nen prüfen und neue Produkte zertifizieren lassen. Genau hier soll TEF-Health (engl.: Testing and Experimentation Facility for Health AI and Robotics), Abhilfe schaffen. Das neue, von der EU geförderte Projekt mit einem Gesamtbudget von ca. 60 Millionen Euro hat zum Ziel, „die Validierung und Zertifizierung von KI und Robotik in medizinischen Geräten zu erleichtern und zu beschleunigen“, erklärt Professorin Petra Ritter, die das Konsortium koordiniert und am Berlin Institute of Health in der Charité (BIH) die Arbeitsgruppe „Gehirnsimulation“ leitet. Insgesamt sind an dem Projekt 51 akademische und private Partner aus neun europäischen Ländern beteiligt, die sowohl bestehende Infrastrukturen integrieren als auch neue aufbauen.

Quelle:
Berlin Institute of Health @ Charité

Zahnersatz: Anpassung der Festzuschussbeträge

Die Bezuschussung von Zahnersatz wird durch die Festzuschuss-Richtlinien geregelt. Der G-BA hat in diesen Festzuschuss-Richtlinien Befunde auf der Grundlage einer international anerkannten Klassifikation des Lückengebisses bestimmt, bei denen Zahnersatz notwendig ist, und diesen prothetische Regelversorgungen zugeordnet. Aufgrund der Befunde werden Festzuschüsse in bestimmter Höhe gewährt. Der jeweilige Befund führt damit dazu, dass der Patient einen Anspruch auf einen Zuschuss in bestimmter Höhe hat. Gegenüber dem Vorjahr kam es nun laut AOK zu einer Erhöhung der Festzuschussbeträge von jeweils 3,45 Prozent bei den zahntechnischen und zahnärztlichen Leistungen. Versicherte erhalten damit einen höheren Festzuschuss und Zahnärzte/Zahntechniker bekommen ein höheres Honorar. Die kon-

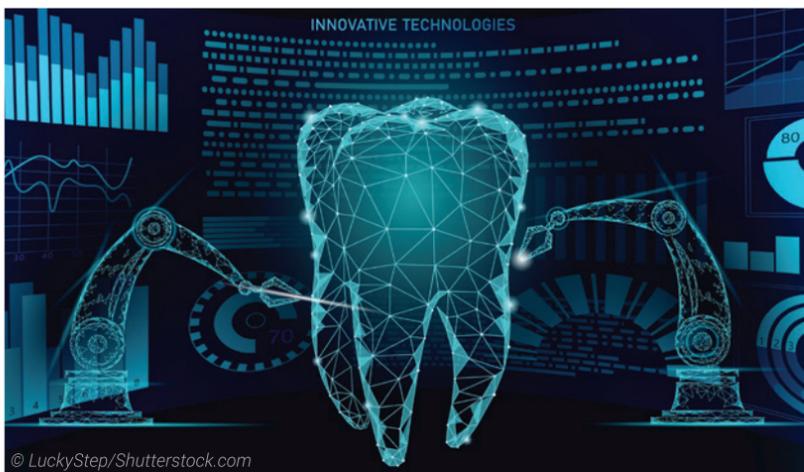
ANZEIGE

Der erste Stumpfzips mit 0% Expansion

www.dentona.de

krete Höhe der Zuschüsse wurde zuvor zwischen dem GKV-Spitzenverband und der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) beziehungsweise dem Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen verhandelt.

Quellen: Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen/AOK



Kurz notiert

Zollentlastung EU und Kanada

Durch das CETA-Freihandelsabkommen können Unternehmen ihre Produkte leichter anbieten und verkaufen. Dafür sind knapp 98% der Zölle weggefallen.

IDS 2023 – Reminder

Sichern Sie sich ein Zutrittsticket und installieren Sie die IDS-App. Alle Tickets zur IDS sind ausschließlich online buchbar und werden personalisiert ausgegeben.



ANZEIGE

TK-SNAP DIGITAL

DIE ERWEITERUNG FÜR IHREN DIGITALEN WORKFLOW!

Setzen Sie auch im neuen Jahr auf unsere innovativen Lösungen, wie das neue TK-Snap Digital!

- » Das bewährte Halteelement per CAD/CAM verarbeiten
- » Einfache Frässtrategie mit 1 mm Torusfräser
- » gleichbleibende Haltekraft von 4 N pro TK-Snap Element
- » Kompatibel mit allen vorhandenen TK-Snap und TK-Fric Elementen

Besuchen Sie uns:
IDS 2023
14. - 18.03.2023
Halle 4.2 | J-101

Mehr erfahren:
www.si-tec.de

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

20 Jahre am Puls der Zahntechnik

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Ausgabe 1/13
... haben viele Interviews geführt und Fachbeiträge aufbereitet ...

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Ausgabe 1/03
2003 sind wir mit viel Leidenschaft für die Zahntechnik in die erste Ausgabe gestartet ...

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

100-jährige Erfolgsgeschichte geht weiter
41. IGS bereit mit über 1.000 auszubildenden Unternehmen

100-jährige Erfolgsgeschichte geht weiter
41. IGS bereit mit über 1.000 auszubildenden Unternehmen

TK-SNAP DIGITAL

Stetec

Ausgabe 1/23
... und liefern unseren Lesern damit seit 20 Jahren moderne Zahntechnik am Puls der Zeit.



In den letzten 20 Jahren hat die Zahntechnik einen beeindruckenden Wandel erfahren und wir als *ZT Zahntechnik Zeitung* haben diese Veränderungen aufmerksam verfolgt und unsere Leser aktiv informiert.

Vor 20 Jahren war die Zahntechnik noch weitgehend analog geprägt, heute steht die Branche jedoch vor allem im Zeichen der Digitalisierung. Die Verwendung von CAD/CAM-Systemen, 3D-Druckern und anderen digitalen Technologien hat die Arbeitsabläufe von Zahnärzten und Zahntechnikern revolutioniert. Diese Fortschritte ermöglichen es, Behandlungen schneller und präziser durchzuführen, was wiederum zu besseren Ergebnissen für die Patienten führt. Die *ZT* hat sich das Ziel gesetzt, ihre Leser stets über die neuesten Entwicklungen und Trends in der Zahntechnik zu informieren. Dabei legen wir großen Wert darauf, dass unsere Inhalte für Experten und Einsteiger gleichermaßen verständlich sind. Die *ZT* steht ganz im Zeichen von Crossmedialität, ob als Newsletter, E-Paper oder weiterführende Artikel und Bildergalerien auf ZWP online, wir bereichern den Laboralltag über all unsere Formate und erreichen so eine breitere Zielgruppe.

Das 20-jährige Jubiläum der *ZT Zahntechnik Zeitung* ist ein Meilenstein in der Geschichte der OEMUS MEDIA AG und ein Beleg für dessen Engagement in der Zahntechnik-Branche. Die *ZT* hat sich in den letzten 20 Jahren als wichtige Informationsquelle etabliert und wir werden auch in Zukunft weiter daran arbeiten, unsere Leser über die neuesten Entwicklungen und Trends in der Zahntechnik zu informieren.

ZAHNTECHNIK ZEITUNG – OFFENE PLATTFORM FÜR EINE AKTIVE BRANCHE

Eine Zeitung. Kein Magazin. Der Name ist Programm: *Zahntechnik Zeitung*. Mit diesem Ziel startete die OEMUS MEDIA AG vor 20 Jahren. Mutig, denn Fachpublikationen waren viele und erfolgreiche am Markt und sind es auch heute noch. Doch schnell zeigte sich, dass Format und Gestaltung der Zeitung aus der Sicht des Zahntechnikers keine wirkliche Konkurrenz erwuchs: Die *Zahntechnik Zeitung* ist eine attraktiv lesbare Ergänzung für all jene, die einen aktuellen Überblick über berufspolitische, wirtschaftliche und gesundheitspolitische Themen erhalten wollen, verbunden mit guten Informationen zu den Fragen einer modernen Laborführung und fachlich-technischen Innovationen. Die *ZT Zahntechnik Zeitung* erschien erstmals im Januar 2003 als ein monatliches Medium für das Zahntechniker-Handwerk. Dabei orientierte sich die Publikation am Informationsbedürfnis des gesamten zahntechnischen Labors – vom Meister bis zum Auszubildenden. Neben den berufspolitischen Themen blickte die Leipziger Redaktion auch auf Fragen der Laborführung oder Gestaltung der Ausbildung. Im ersten Jahr war der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) für das Zahntechniker-Handwerk mit dabei und lieferte auch die ein oder andere Schlagzeile. Das Jahr 2003 bot neben der Internationalen Dental-Schau und dem Gysi-Preis Wettbewerb des VDZI einige wichtige politische Ereignisse, die auch die Berichterstattung im Gesamtjahr prägen sollten:

- VDZI und Zahntechniker-Innungen starten die AMZ Allianz für Meisterliche Zahntechnik – Innungsbetriebe als exzellente Anbietergemeinschaft

- Regierungserklärung Bundeskanzler Schröder zur Agenda 2010 mit Bekenntnis zum Meisterbrief im Handwerk
- Unterzeichnung der „Gemeinsamen Erklärung“ vom Bundesministerium der Verteidigung (BMVg) und VDZI zur Stärkung der qualitätsorientierten Partnerschaft
- Beschluss der Handwerksnovelle durch Bundestag und Bundesrat. Das Zahntechniker-Handwerk verbleibt als eines von nur 41 Handwerken (ehemals 94) als Handwerk mit Meisterzwang in der Anlage A zur Handwerksordnung.

Auch in den Jahren danach blieben das Tempo der Entwicklungen und die Frequenz der Schlagzeilen hoch. Von Beginn an nahm die Redaktion der *Zahntechnik Zeitung* bewusst auch die Zahnersatz-Versorgung in den Fokus, die mit höchster Kompetenz von den zahntechnischen Meisterbetrieben in Zusammenarbeit mit den Zahnärzten erbracht wird.

So kamen durch das Gesundheitsmodernisierungsgesetz die neuengesetzlichen Regelungen mit dem Festzuschuss-System ab Januar 2005. Das veränderte die Zahnersatz-Versorgung und die sich daraus ergebenden Möglichkeiten der Bezuschussung neuer technologischer Versorgungsmöglichkeiten nachhaltig.

2006 feierte der VDZI seinen 50. Geburtstag. Es war ein Anlass für einen Rückblick auf die Themen vergangener Jahrzehnte, aber auch der Zeitpunkt für eine klare Formulierung der Ziele des organisierten Zahntechniker-Handwerks für die Zukunft. So begleitete auch die *ZT Zahntechnik Zeitung* die weitere Entwicklung des VDZI mit den Präsidenten Lutz Wolf, Jürgen Schwichtenberg, Uwe Breuer und dem derzeitigen Präsidenten Dominik Kruchen. Die umfangreichen Interviews der Redaktion mit den VDZI-Präsidenten waren Zielvorgabe und Gradmesser der politischen Arbeit für Zahntechnikermeister und Zahntechniker, aber auch die gesamte Dentalbranche.

Ebenfalls 2006 wurde der Startschuss für das Qualitätssicherungskonzept QS-Dental gegeben. Mehr als dreihundert Meisterbetriebe zeichnen sich als geprüftes Meisterlabor aus und beteiligen sich an der Gemeinschaftswerbung für die Dachmarke der AMZ Allianz für Meisterliche Zahntechnik. Wie wichtig gerade die qualitätssichernden Maßnahmen im Labor sind, zeigte sich in der jüngsten Vergangenheit auch durch die Entwicklungen auf europäischer

Ebene. Seit Mai 2020 ist die EU-Verordnung 2017/745 des Europäischen Parlaments und des Rates über Medizinprodukte (MDR) auch für die deutschen zahntechnischen Labore verpflichtend, und die Umsetzung der MDR mit QS-Dental eine erhebliche Erleichterung für die Labore.

Die Gemeinschaft der Innungen im VDZI engagiert sich für faire und leistungsgerechte Rahmenbedingungen, damit zahntechnische Unternehmen im Wettbewerb gewinnen können. Das ist in vielen Fällen das Feld berufspolitischer Konflikte, weil unterschiedliche Interessen aufeinanderstoßen. Daher macht nur die Gemeinschaft den Einzelnen stärker. Der VDZI wird daher diese und andere berufspolitische Herausforderungen auch 2023 annehmen und weiß dabei, dass auch die *ZT Zahntechnik Zeitung* an prominenter Stelle über die Titelthemen aus dem Zahntechniker-Handwerk berichten wird.

Ob Print oder digital – heute in jedem Fall multi- und crossmedial

Was früher die *ZT Zahntechnik Zeitung* in Druckformat war, zeigt sich heute im Zeichen dynamischer Digitalisierung crossmedial. Die Inhalte der *ZT* werden online auch im Nachrichtenportal zw-online.info abgebildet. Zu den Printprodukten bietet die OEMUS MEDIA AG damit eine umfangreiche Informationsquelle im Netz für die Zielgruppen aus Zahnarztpraxis und Meisterlabor. Tagesaktuelle News, Video- sowie Bildercontent, Livestreams, Webinare, Fallberichte, Produkte und vieles mehr bieten für Interessierte unterschiedlichste Aufbereitungsformen.

Die Redaktion der *ZT Zahntechnik Zeitung* besteht aus Zahntechnikern, Betriebswirten und Fachjournalisten, die in Analysen, Hintergrundberichten und Expertenkommentaren auf politische, wirtschaftliche und zahntechnische Entwicklungen blicken. Der VDZI gratuliert Redaktion und Verlag zu 20 Jahren Berichterstattung aus dem Zahntechniker-Handwerk für das Zahntechniker-Handwerk. Mit dem Titelmedium für die Zahntechnik hat die *ZT Zahntechnik Zeitung* mittlerweile einen festen Platz in den Meisterlaboren. Für die Zukunft wünscht der VDZI allen Beteiligten der OEMUS MEDIA AG weiterhin den kritischen und offenen Dialog mit dem Zahntechniker-Handwerk und freut sich auf gute Zusammenarbeit.

Infos zum Verband



VDZI – Verband Deutscher
Zahntechniker-Innungen
Tel.: +49 30 8471087-12, www.vdzi.de

**STATEMENT VON GENERALSEKRETÄR
WALTER WINKLER**



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. Dr. Michael Rak



ZTM Norbert Wichnalek



ZT Arbor Saraci



ZT Lukas Wichnalek

Biologische Zahnmedizin, Umweltzahnmedizin und Plasma – die Kombination zur Gesundheit Teil 2

Ein Beitrag von Dr. Dr. Michael Rak, ZTM Norbert Wichnalek, ZT Arbor Saraci und ZT Lukas Wichnalek.

Zähne verfügen wie alle anderen Organe des menschlichen Körpers über eine eigene Blut-, Nerv- und Lymphversorgung und sind wegen ihrer Lokalisation dem Gehirn mit am nächsten. Routinemäßig werden in dieser sensiblen Region unterschiedlichste, zum Teil kritische Materialien unter dem Gesichtspunkt der handwerklichen Langlebigkeit eingebracht. Die Folgen können oftmals für den gesamten Organismus belastend sein. Schließlich kommt der Mundhöhle eine Schlüsselposition zur Prävention und Genesung zu, da sich viele Belastungsfaktoren im Mundraum befinden. Wie Dr. Dr. Michael Rak aus Bernried und das Zahntechnikerteam um Norbert Wichnalek, Highfield.Design/Augsburg, diesen Herausforderungen begegnen, stellen sie anhand eines Falls vor, bei dem sie mithilfe von Keramikimplantaten aus Zirkonoxid und gänzlich metallfreier zahntechnischer Versorgung die Gesundheit ihres Patienten wiederhergestellt haben. Lesen Sie in dieser Ausgabe Teil 2, bestehend aus Erstellung des Zahnersatzes sowie Schlussfolgerung.



Teil 1

Gesichtsscan und Erstellung des Zahnersatzes

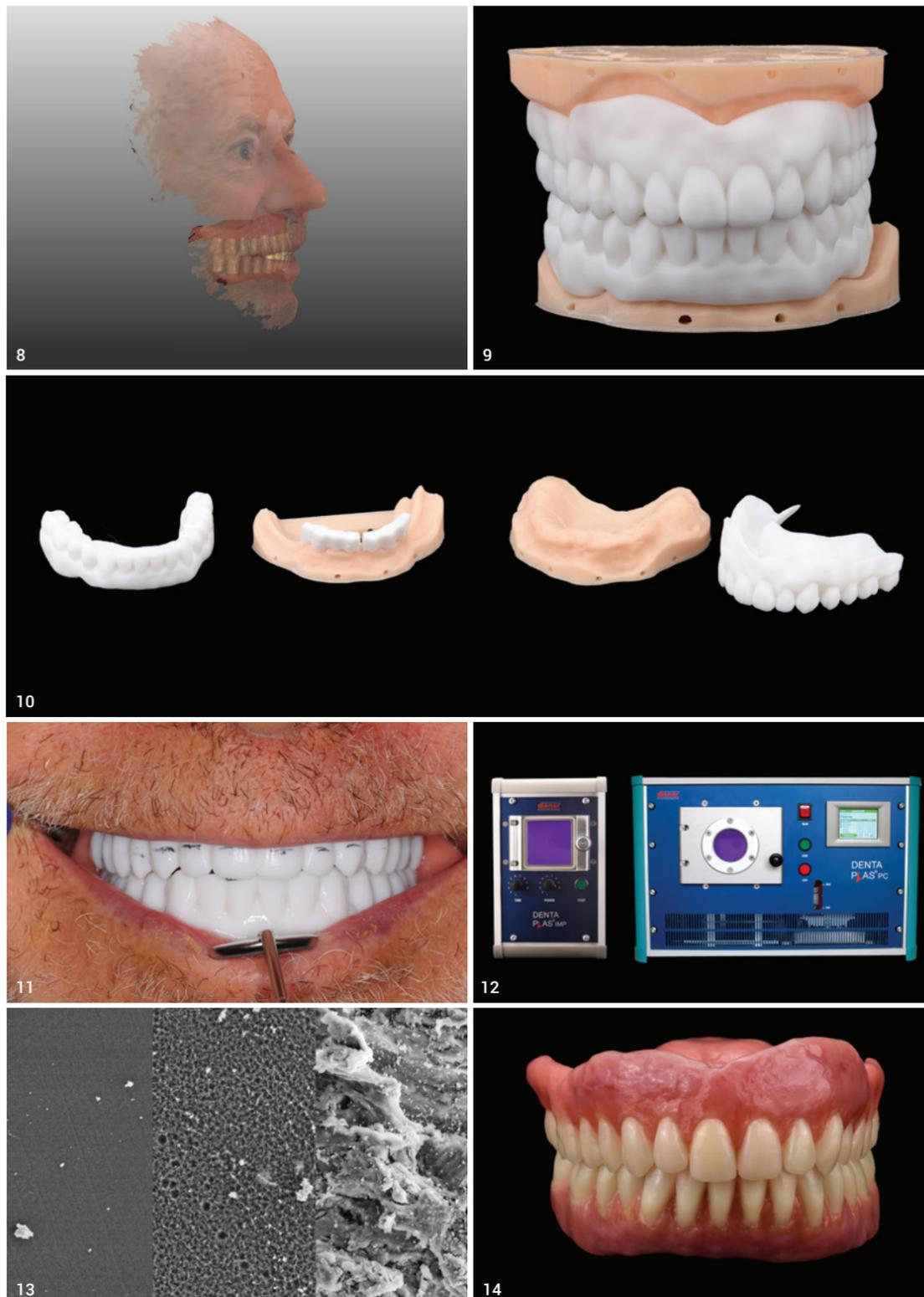
Im Labor wurde zunächst ein Gesichtsscan angefertigt, in den die

digitale Abformung aus der Praxis integriert wurde (Abb. 8). Auf Basis dieser Daten erfolgten die Gesichtsanalyse und die korrekte Aufstellung der Zahnreihe. Aus den daraus resultierenden Ergebnis-

sen wurden die Unterkieferstege mittels Backward Planning konstruiert und aus dem ultraharten Zirkonoxid VITA YZ-T white geätzt. Anschließend wurde die individuelle Aufstellung um den Gingiva-

bereich ergänzt, die Bissprothesen erstellt und ein Modell aus Resin 3D-gedruckt (Abb. 9). Diese dienten der Praxis zur Bisskontrolle und Bissnahme (Abb. 10 und 11). Die ungünstige Ästhetik in der Front wurde digital optimiert und die Frontzähne im Oberkiefer verlängert. Nach minimalen Korrekturen der Okklusion wurde der Biss verschlüsselt und die 3D-Bissprothesen gingen zurück ins Labor. Die Steg-Gerüste wurden mit einer Funktionsabformung abgeformt. Im weiteren Termin konnten wir bereits die Wachsaufstellung der Ober- und Unterkieferprothesen prüfen. Die Okklusion wurde erneut kontrolliert, fein eingestellt und erneut mittels Bissregistrat verschlüsselt. Nun konnte die Arbeit fertiggestellt werden. Gewünscht waren eine Teleskopprothese im Unterkiefer aus PEEK auf Zirkonoxid-Stegen und eine Vollprothese im Oberkiefer aus PMMA. Um die glatten Oberflächen des PEEK-Gerüsts für den sicheren Verbund mit den Konfektionszähnen vorzubereiten, wurde alles nach einem speziell dafür hinterlegten und reproduzierbaren Programm in der Vakuumkammer des Diener Denta Plas Plasma-Geräts (Abb. 12) einem Sauerstoff-Argon-Gemisch ausgesetzt. Das Ergebnis ist eine angeätzte, wunderbar retentive Oberfläche (Abb. 13). Bei der fertigen Teleskopprothese wurden noch die Aufnahmen für die Friktionsteile mit den integrierten Stegen (Abb. 14 und 15) mit Komposit verschlossen. Diese können bei Bedarf leicht wieder eröffnet und mit den Zirkonoxid-Kunststoff-Friktionsteilen ergänzt werden. Abschließend wurde die Arbeit nach dem Standard-Plasma-Reinigungskonzept im Sinne des „Highfield-Clean-Prosthetics“ (Abb. 16) verpackt, via Plasma desinfiziert und zum Einsetztermin an die Praxis übergeben.

Abb. 8: In den im Labor angefertigten Gesichtsscan wurde die digitale Abformung aus der Praxis integriert. **Abb. 9 und 10:** Die individuelle Aufstellung wurde um den Gingivabereich sowie um die Bissprothesen erstellt und ein Modell aus Resin 3D-gedruckt. **Abb. 11:** Mit bereits berücksichtigter neuer Bisslage und Ästhetik erfolgte die Bissnahme anhand gedruckter Prothesen im Ober- und Unterkiefer bereits in der zweiten Sitzung. **Abb. 12:** Zum Aktivieren der Oberflächen all unserer Medizinprodukte, die im menschlichen Körper ihren Einsatz finden, nutzen wir seit 2013 einmal in der Praxis chairside (links im Bild) und im Labor (rechts) die Denta Plas Plasma-Geräte von Diener. **Abb. 13:** Zum Vergleich die verschiedenen Oberflächen (v.l.): unbehandelt, mit 110µ angestrahlt und die mit dem Sauerstoff-Argon-Gemisch angeätzte Oberfläche des PEEK-Gerüsts. **Abb. 14:** Die fertiggestellte Prothese ...



Funktion von Plasma im Dentallabor

Plasma ermöglicht eine form-schlüssige und spaltfreie Kombi-

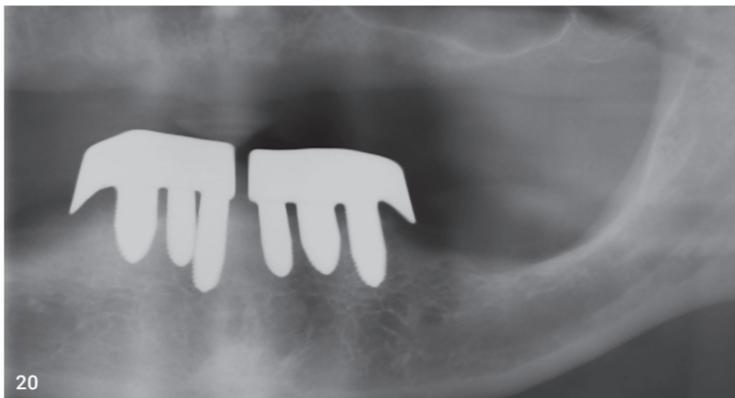


Abb. 15: ... mit den integrierten Stegen. **Abb. 16:** Jede Arbeit verlässt das Labor Wichnalek stets nach demselben labor-eigenen Standard-Plasma-Reinigungs-konzept. **Abb. 17:** Einzementierte Stege in situ auf jeweils drei Implantaten. **Abb. 18 und 19:** Die Gesamtsituation integriert sich harmonisch in ihr natürliches Umfeld und die optimierte Ästhetik der Front kommt ebenfalls schön zur Geltung. **Abb. 20:** Kontroll-OPG nach Eingliederung des kompletten Zahnersatzes im Unterkiefer.



nation von Hochleistungskunststoffen, wie beispielsweise PEEK, mit anderen Werkstoffen, beispielsweise Zirkonoxid. Durch die Aktivierung und Anätzung der Oberflächen mit einem ionisierten Sauerstoff-Argon-Gasgemisch kann in vielen Fällen auf die Verwendung von Primern verzichtet werden. Sauerstoffradikale erhöhen die Oberflächenspannung und das

verschärfenden Gesetzeslage – eine effektive Ergänzung des Hygienemanagements in Labor und Praxis. Abutments, alle prothetischen Aufbauten und Suprakonstruktionen, Zahnersatzarbeiten, zahntechnische Hilfsteile, Brücken, Prothesen, Schienen und KFO-Apparate können mit Niederdruckplasma desinfiziert werden. Dies gilt ebenfalls für Reparaturen, getragenen Zahnersatz, Kunststoffprothesen, Teilprothesen und Implantatprothesen mit eventuellem Pilzbefall.¹³

lichen Aufbereitungsverfahren von Abutments, bevor diese beim Patienten eingesetzt wurden. In einer Gruppe erfolgte eine Behandlung der Abutments mit heißem Wasserdampf, in der anderen Gruppe mittels eines Argon-Plasmareaktors. Nach zwei Jahren fand sich in der Gruppe der Behandlung mit heißem Wasserdampf ein signifikant höherer periimplantärer Knochenabbau im Vergleich zu der Gruppe nach Plasmabehandlung der Abutments.¹⁴ In der Stellungnahme des Deutschen Arbeitskreises für Hygiene in der Zahnmedizin (DAHZ) wurde die Frage laut, ob die Ergebnisse der Studie von Canullo et al. nicht auf die unterschiedliche mikrobielle Kontamination, sondern auf Oberflächenveränderungen der Abutments infolge der Plasmabehandlung zurückzuführen sind, die dadurch zu einem stabileren periimplantären Gewebsattachement geführt haben.¹⁵ Es ist bekannt, dass eine Behandlung von Implantaten mit bestimmten Plasmen neben der Reinigung, Desinfektion oder Sterilisation zu einer Oberflächenmodifikation führen kann, deren Auswirkung eine bessere Interaktion mit dem sie umgebenden Gewebe (Knochen oder Weichteilgewebe) und letztlich das bessere Einwachsen der Implantate ist. Ein derartiger Effekt wird auch bei Implantaten nach Argon-Plasmabehandlung in verschiedenen Publikationen diskutiert. Es ist durchaus anzunehmen,

dass eine derartige Veränderung der Oberfläche der Abutments auch durch die von Canullo et al. verwendete Argon-Plasmabehandlung stattgefunden hat und so die Wundheilung beeinflusste.¹⁶ Aufgrund der positiven Ergebnisse Canullos haben wir uns im Team dafür entschieden, nicht nur komplett auf jegliche Metalle zu verzichten, sondern zusätzlich all unsere Medizinprodukte, die in einem menschlichen Körper inkorporiert werden, mittels Plasma gründlich zu reinigen und zu desinfizieren.

ANZEIGE

Scheideanstalt.de
Ankauf von Dentialscheidgut
 ▪ 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

Einsetztermin in der Praxis

Sobald die finalen Prothesen aus dem Labor in der Praxis angekommen sind, werden die Stege auf die Implantate gesetzt (Abb. 17) und mit Ketac Zem fest einzementiert. Anschließend werden die Prothesen eingegliedert und der Sitz noch einmal optisch geprüft. Schön zu sehen, wie harmonisch sich die Gesamtsituation in ihr natürliches Umfeld integriert. Die optimierte Ästhetik der Front kommt ebenfalls schön zur Geltung (Abb. 18 und 19). Abschließend wurde die Situation mithilfe eines Röntgenbildes kontrolliert (Abb. 20).

Fazit

Luigi Canullo et al. publizierten bereits im Jahr 2013 eine klinische Studie zur Aufbereitung von Abutments. Er verglich die klinischen Ergebnisse nach zwei unterschied-

Bombardement mit Argon-Atomen erzeugt einen Mikrosandstrahl-effekt, der die Oberfläche im Nanobereich topografisch verändert und eine Retentionsgrundlage bildet. Fallen Haftvermittler weg, wird das Risiko für Allergiep-patienten minimiert. Der im Niederdruckplasma erzeugte Ionenbeschuss bewirkt durch physikalisch/chemische Prozesse die Beseitigung organischer Verschmutzungen im Nanobereich. Bakterien und Viren werden abgetötet. Die Anwendung von Plasma bietet – auch vor dem Hintergrund der sich



Praxis für Biologische Zahnmedizin
Dr. med. Dr. med. dent. Michael Rak
 info@praxis-dr-rak.de
 www.praxis-dr-rak.de



Zahntechnik
Norbert Wichnalek
 info@wichnalek-dl.de
 www.wichnalek-dl.de



Arbnor Saraci



Lukas Wichnalek

Fachkräftemangel in Zeiten der Wirtschaftskrise: Individuelle Personalsuche erforderlich

Ein Beitrag von Bastian Dörge, Personalgewinnungs-Experte.

Ein brisantes Thema, auch in Krisenzeiten, ist der Fachkräftemangel. Insbesondere in der Pflegebranche ist diese Tatsache bereits lange bekannt und hat sich auf weitere Branchen ausgedehnt. Zahlreiche Unternehmen befinden sich aktuell zudem in einer Art innerbetrieblichen Schiefelage. Es besteht somit ein Fachkräftemangel, der individuell gehandhabt werden muss. Personalgewinnungs-Experte Bastian Dörge unterstützt Unternehmen dabei, bei Personalengpässen die geeigneten Bewerber ausfindig zu machen. Er gibt als Tipp mit auf den Weg, sich auch in Zeiten der Krise nicht zu verstecken und dadurch potenzielle Mitarbeiter zu verunsichern. Denn genau während einer Krise kann ein bereits erprobtes Personalmarketing genau richtig sein.



Flexibel und agil handeln: Krisenzeiten gekonnt überstehen

Das passende Personalmarketing ist besonders auch in Krisenzeiten wichtig. Um dennoch weiterhin für Arbeitnehmer ein zuverlässiger Arbeitgeber zu sein, müssen mitunter die bereits gewohnten Personalmarketingstrategien der aktuellen Situation angepasst werden. Schleichen sich nämlich Unsicherheiten vonseiten der Arbeitnehmer ein, so zeigt

sich dies in einer sinkenden Arbeitsmoral. Vonseiten der Bewerber ist es ebenso häufig deutlich spürbar, wenn Unternehmen bezüglich der Personalgewinnungsprozesse einsparen. Denn besonders wenn die Budgettöpfe sinken und weniger Einnahmen zu verzeichnen sind, äußert sich dies häufig im Personalmanagement. Allerdings ist es genau dann an der Zeit, flexibel zu agieren und zuverlässige Mitarbeiter an der Seite zu haben, um als Unternehmen auch Krisenzeiten zu überstehen und zukunftsorientiert erfolgreich zu sein. Schließlich sind es kompetente Mitarbeiter, die wesentlich zum Unternehmenserfolg beitragen.

angenehmer Arbeitsplatz zur Verfügung steht und für eine positive Atmosphäre gesorgt wird. Ein attraktiver Arbeitgeber zeigt sich übrigens auch darin, inwiefern die Branche und das Unternehmen präsentiert werden. Interesse am Beruf und der Berufsausübung zu fördern, ist mitunter auch die Aufgabe von Arbeitgebern. Bewerber und Mitarbeiter können nur dann motiviert in den Berufsalltag starten, sofern Arbeitgeber nicht gänzlich in einen Krisenmodus verfallen. Deutlich leichter lässt sich ein Unternehmen aus der Krise führen, wenn bei einem bestehenden Personalengpass ein agiler Unternehmensprozess entgegensteht. Manchmal sind außerdem auch andere Personalgewinnungsstrategien von Vorteil, als sie bislang waren.

Aufklärung über interessante Arbeitsbereiche und Perspektiven

Wichtig ist es, Bewerber und Mitarbeiter aufzuklären. Ein Beispiel aus der Gesundheitsbranche: ein Dentallabor ist ein Arbeitgeber, welcher eine fachbezogene Nische füllt. Genau diese Besonderheiten können hierbei allerdings in den Vordergrund rücken, um dadurch die richtigen Mitarbeiter zu finden. Zudem Informationen darüber zu erteilen, was es für Berufsmöglichkeiten gibt, welche Perspektive ein Dentallabor bietet und welche Arbeitsbereiche möglich sind. Ebenso auch, inwiefern sich Mitarbeiter beruflich entfalten können. Genau eine solche Aufklärung über den Berufsbereich ist unerlässlich, um die passenden Mitarbeiter zu finden und Personalengpässe zu reduzieren. Dies steht zudem einem Verlust der Sichtbarkeit des Unternehmens entgegen, die ebenso in Krisenzeiten von besonderer Bedeutung ist. Mit einer klassischen Stellenanzeige in einer Zeitung oder auf Jobportalen kann man heute schon lange nicht mehr aus der Masse der Arbeitgeber herausstechen. Unternehmen müssen heutzutage mehr dafür tun, um ihre Jobs im Unternehmen zu „verkaufen“ und gegebenenfalls auch fachspezifische Jobs vorab besser zu bewerben, indem mehr Aufklärung über diese Jobs stattfindet.

Attraktivität des Unternehmens fördern

Die Attraktivität eines Unternehmens ist für Mitarbeiter und Bewerber gleichermaßen wichtig. Was bedeutet, dass auch in schwierigen Zeiten ein Unternehmen attraktiv sein muss. Dies lässt sich insofern umsetzen, indem Mitarbeitern ein

Nachwuchsförderung: Interne Handlungsweisen überdenken

Oft sind es interne Handlungsweisen, die einen Fachkräftemangel in Zeiten der Krise eher verstärken als ihn zu verringern. Insofern ist auch die Nachwuchsförderung in der Gesundheitsbranche ein Grund, um einem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Hierbei ist gleichermaßen die Aufklärung ein bedeutender Schritt zur Besserung der Lage. Die Gesundheitsbranche bietet schließlich auch jungen Bewerbern attraktive Gründe, sich für einen Gesundheitsberuf zu entscheiden. Manchmal sind lediglich Änderungen im Personalgewinnungsprozess wichtig. Jede Berufsbranche bringt für Auszubildende und Studenten bestimmte Vorzüge mit sich, die individuell und unternehmensbezogen herausgearbeitet werden müssen. Zweifellos spart es zudem auch Kosten ein, zuverlässige Mitarbeiter zu beschäftigen und dabei eine Win-win-Situation entstehen zu lassen.

Fazit

Indirekt eine gewisse Unsichtbarkeit des Unternehmens hinzunehmen, aufgrund von Sparmaßnahmen, bewirkt nicht selten genau das Gegenteil. Personalengpässe spielen hierbei eine entscheidende Rolle und können nur dann behoben werden, wenn eine deutliche Sichtbarkeit besteht und eine gewisse Kontinuität vonseiten des Unternehmens gegeben ist. Zudem zahlt sich der Rückhalt von Arbeitgebern gegenüber ihren potenziellen Mitarbeitern aus: Sie entscheiden sich für das Unternehmen und arbeiten auch in Krisenzeiten engagiert und motiviert.



Bastian Dörge,
Personalgewinnungs-
Experte

freshtalents GmbH
Tel.: +49 511 87459140
info@freshtalents.de

KOLUMNE
Expertenwissen für den Vertrieb

Claudia Huhn
Beratung Coaching Training



Claudia Huhn –
Beratung Coaching Training
Tel.: +49 2739 891080
ch@claudiahuhn.de
www.claudiahuhn.de

Infos zur Autorin



ÜBERLEBEN IM DIGITALEN WETTRÜSTEN: SO MACHEN SIE AUS DER KRISE EINE CHANCE IM VERTRIEB

Frage: Digitales Wettrüsten, Mitarbeiterknappheit, unsichere Zukunft, es nimmt kein Ende und egal, wo ich hinschaue, überall das Gleiche. Manchmal möchte ich den Kopf in den Sand stecken oder weglaufen. Für das Thema Vertrieb habe ich keine Ressourcen bzw. keine Energie. Was jetzt?

Ja, ich kann Sie verstehen. Nur ändert mein Verstehen nichts an der Situation. Selbstverständlich würde jeder Unternehmer gerne nur bei strahlendem Sonnenschein segeln und immer nur als erster über die Ziellinie schießen. Und wenn man dann mit viel Einsatz endlich erfolgreich ist, dann soll das bitte auch so bleiben, zumindest mal für eine Weile.

Es ist nichts Neues, dass es diesen paradiesischen Zustand leider nicht dauerhaft und sicher gibt, würde er doch einem Perpetuum mobile gleichen, bei welchem es sich auch um eine Lüge handelt. Im Wort selbstständiger Unternehmer liegt die klare Definition der Aufgabe: selbst und ständig unternehmen. Die Entscheidung zur Selbstständigkeit beinhaltet immer auch die Entscheidung für ein dauerhaftes „Aktiv sein“. Bis dahin alles kalter Kaffee, haben Sie sicherlich schon x-mal gehört bzw. gelesen. Deshalb verlieren die Inhalte allerdings trotzdem nichts an Aktualität. Es liegt in Ihrer Verantwortung als Unternehmer, die Vertriebsaufgabe Ihres Unternehmens aktiv zu gestalten. Entweder tun Sie dies selbst oder Sie bezahlen dafür, dass diese Aufgabe in Ihrem Sinne erledigt wird. Die Voraussetzung hierfür ist Ihre Entschiedenheit. Treffen Sie aktiv eine Entscheidung, wie Sie dieses Thema in der Zukunft angehen wollen. Wenn Sie nicht wissen wie, dann suchen Sie Rat bei einem Experten, das spart Zeit, Energie und Nerven. Und so ein professioneller Wegbegleiter unterstützt insbesondere dann, wenn die eigene Motivation nachlässt. Aus diesem Grund haben alle Profisportler einen Coach, der dafür sorgt, dass es in schwierigen Situationen weitergeht.

Eine weitere bekannte Weisheit ist die, dass jede Krise ihre Gewinner und Verlierer hat. Wenn Krisen also auch Gewinner hervorbringen, dann, so denke ich, ist es doch gar nicht mehr so zwingend notwendig, den Kopf in den Sand zu stecken bzw. weglaufen zu wollen. Vielmehr stellt sich die Frage, was müssen Sie tun, um ein Gewinner dieser Veränderungen zu sein. Übertragen wir all die genannten Weisheiten auf den Vertrieb, so ergibt sich daraus folgende Aufgabenstellung:

1. Treffen Sie die Entscheidung, dass das Thema Vertrieb in Zukunft strategisch wichtig ist und aktiv bespielt wird. Denn am Ende nützt Ihnen die schönste Krone nichts, wenn niemand eine solche bei Ihnen in Auftrag gibt.
2. Entscheiden Sie, wer dieses Thema bedient. Wenn Sie keine Kapazitäten dafür haben, dann suchen Sie jemanden, der sich dieser Aufgabe annehmen möchte. Im ersten Schritt in Ihrem Unternehmen oder in Ihrem Umfeld, im zweiten Schritt auf dem freien Markt. Der zu suchende Mitarbeiter muss nicht zwingend einen zahntechnischen Hintergrund haben. Er muss in aller erster Linie Kundenbeziehungen managen können.
3. Um ein Gewinner zu sein, gilt es, die Dinge anders zu tun. Denn in der Krise ist es wichtig, neue Wege auszuprobieren und nicht immer wieder mit dem Kopf durch die gleiche Wand zu wollen. Die Zahntechnik ist von jeher geprägt von einem Wettrüsten. Zu Beginn war es das technische Wettrüsten, dann das Service-Wettrüsten, jetzt ist das Wettrüsten wieder technisch geprägt, weil die Zahntechnik digital wird. Anders als die anderen wären

Sie, wenn Sie entscheiden würden, dass ein erstklassiges Produkt in Verbindung mit einem erstklassigen Service die Basis für Ihren Erfolg darstellt, der Unterschied zu allen anderen aber im emotional-strategischen Faktor liegt, bzw. in der Fähigkeit, Beziehungen zu managen. Viele andere Branchen haben diesen Turnaround längst hinter sich, dort würde ein solcher Tipp nur noch müde belächelt. Probieren Sie es aus, zu verlieren haben Sie nichts. Sie können lediglich gewinnen.

4. Stehen Sie zu der Entscheidung, die Sie getroffen haben. Stellen Sie sie nicht täglich infrage. Neue Wege brauchen Zeit, um Routine zu entwickeln und Ergebnisse zu erzielen.
5. Stören Sie sich nicht daran, dass andere Ihnen erzählen wollen, dass Ihre Entscheidung falsch ist und Ihnen raten, bei dem zu bleiben, was schon immer gepasst hat.
6. Feiern Sie Ihre Erfolge, denn auch das gehört dazu.

Fazit: Es gibt Zeiten, die stürmischer sind als andere. Weglaufen ist eine Option, zumeist nicht die beste. Entschiedenheit heißt hier das Zauberwort. Die Entschiedenheit, die Dinge zu tun und sie ab sofort anders zu tun, aktiviert und sorgt für andere Ergebnisse. Ein Wegbegleiter kann unterstützen, im besten nicht nur mit Motivation, sondern auch noch mit Fachwissen. Starten Sie Ihre Karriere als Kundenbeziehungsmanager, Sie werden sehen, dass lässt sich nicht kopieren.

Viel Spaß beim Entscheiden!

BVD weiter auf Wachstumskurs

Die Unternehmen MELAG Medizintechnik und Anton KERN sind neue Mitglieder im BVD. Nachdem im März letzten Jahres schon die dental bauer Gruppe und Dürr Dental als neue Mitglieder gewonnen werden konnten, wächst der BVD auch in diesem Jahr weiter. Das traditionsreiche Berliner Familien-Unternehmen MELAG Medizintechnik wurde vom Präsidium des BVD als neues Kooperatives Mitglied aufgenommen. Dazu die geschäftsführenden Gesellschafter Dr. Niklas und Sebastian Gebauer: „Wir freuen uns sehr, dass wir nun Mitglied im BVD sind und die Arbeit aktiv mitgestalten können. Der Verband ist eine wichtige Plattform für die handelstreuenden Dentalhersteller und wir möchten mit unserer Mitgliedschaft auch ein starkes Signal senden, wie wertvoll

die Zusammenarbeit zwischen Industrie und Handel ist.“

Auch BVD-Präsident Jochen G. Linneweh zeigt sich überzeugt, dass MELAG als neues Verbandsmitglied eine Bereicherung darstellt. Es zeige sich auch hier, dass die Neuausrichtung des BVD sehr attraktiv für Unternehmen der Dentalbranche sei.

Das Präsidium des BVD hatte ebenfalls Anton KERN, einen familiengeführten, regional tätigen Dentalfachhändler als Mitglied aufgenommen. Christian Kern, geschäftsführender Gesellschafter von Anton KERN, sagte dazu: „Die schnelle Aufnahme in den BVD passt uns sehr gut. 2023 wird unser Unternehmen Anton KERN 100 Jahre alt. Zu diesem wichtigen Geburtstag erfolgt der Eintritt in den einzigen Dentalfachhandelsver-

band, den BVD. Die Mitgliedschaft ist für uns als regional ausgerichtetem Unternehmen sehr wichtig. Direkt mit der Aufnahme haben wir unsere aktive Mitarbeit angeboten, die umgehend angenommen wurde. So sind wir sicher, dass unsere Anliegen und Interessen auch gehört und aufgenommen werden.“ Die Gestaltung an der Neuausrichtung, so Kern weiter, sei für ihn sehr wichtig. Der Dentalfachhandel brauche auch in der Zukunft einen starken Verband. BVD-Präsident Linneweh gab seiner Hoffnung Ausdruck, dass die wachsende Mitgliederzahl weitere interessierte Unternehmen zu einem Beitritt ermutigen könne.

Quelle: BVD Bundesverband Dentalhandel e.V.

ZDH-Präsident Wollseifer verabschiedet



ZDH Generalsekretär Holger Schwannecke, Elke Büdenbender, ZDH-Ehrenpräsident Hans Peter Wollseifer, Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier und ZDH-Präsident Jörg Dittrich (v.l.n.r.). Foto © ZDH/Boris Trenkel

Der langjährige Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), Hans Peter Wollseifer, ist am 25. Januar in Berlin mit einer Festveranstaltung verabschiedet worden, bei der Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier dem ehemaligen ZDH-Präsidenten durch seine Teilnahme und Laudatio eine besondere Ehre erwies.

„Wir ehren mit Hans Peter Wollseifer heute einen Handwerksmeister, Familienunternehmer und Verbandspolitiker, der für all das steht, was wir in dieser Zeit des Umbaus so dringend benötigen: Traditionsbewusstsein und Wandlungsfähigkeit, Unternehmergeist und Verantwortungsbereitschaft, Bodenstän-

digkeit und Weltoffenheit, Mut und Zuversicht. [...] Es ist auch das Verdienst von Hans Peter Wollseifer, dass die berufliche Bildung immer mehr zum gleichwertigen Bildungsweg neben dem Studium geworden ist. [...] Mit Leidenschaft hat er sich dafür eingesetzt, dass die Türen der deutschen Handwerksbetriebe offen für alle sind, die lernen, arbeiten und sich einbringen wollen. Für ihn war immer klar: Das Handwerk ist Teil der Gesellschaft, es trägt vor Ort eine Mitverantwortung dafür, dass das Miteinander der vielen verschiedenen Menschen in Deutschland gelingt. [...] Hans Peter Wollseifer hat sich verdient gemacht um das deutsche Handwerk, um die

berufliche Bildung, um die Sozialpartnerschaft, um unsere liberale Demokratie“, würdigte Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier den ehemaligen ZDH-Präsidenten Hans Peter Wollseifer in seiner Laudatio.

Der neue ZDH-Präsident Jörg Dittrich würdigte das herausragende Engagement seines Vorgängers Wollseifer für die Handwerksfamilie. „Alle seine Erfolge in der Handwerkspolitik – ob Stärkung des Meisters oder das Berufsabitur – waren Ausdruck eines Leitbilds, das den Menschen in den Mittelpunkt stellt. All sein Handeln orientierte sich an dem Wunsch, den hart arbeitenden Handwerkerinnen und Handwerkern zu dienen“, betonte

Dittrich in seiner Laudatio vor rund 250 geladenen Gästen aus Politik und Wirtschaft in der Berliner Axica am Brandenburger Tor.

„Der Mensch als Maßstab“: Dieses Erfolgsrezept habe Wollseifer zu einer viel geachteten und respektierten Person im Handwerk und darüber hinaus in der Politik auf dem Berliner Parkett wie auch bundesweit in den Regionen gemacht. Für sein herausragendes Engagement für das Handwerk und seine Organisation zeichnete der amtierende Handwerkspräsident seinen Vorgänger Hans Peter Wollseifer mit der höchsten Ehrung im Handwerk aus: dem Handwerkszeichen in Gold.

Hans Peter Wollseifer stand dem Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) von 2014 bis 2022 als Präsident vor. Seine neunjährige Amtszeit war geprägt von der Bewältigung zahlreicher Krisen: von der Flüchtlingskrise 2015 über die Coronapandemie bis zu den Folgen des Ukraine-Krieges. Wollseifer ist es unter diesen schwierigen Umständen gelungen, sich Gehör für die Belange des Handwerks zu verschaffen und so dazu beizutragen, das Handwerk nachhaltig zu stärken und für die Zukunft aufzustellen. So ist es während seiner Präsidentschaft nicht nur gelungen, den Meistertitel gegen Vorstöße aus der Europäischen Union zu verteidigen. Vielmehr konnten zwölf Handwerksberufe wieder in die Meisterpflicht zurückgebracht werden. In dem für Wollseifer besonders wichtigen Bildungsbereich wurde das vom ZDH konzipierte Berufsabitur in neun Bundesländern eingeführt. Und es konnten neue zusätzliche Berufsabschlussbezeichnungen – der „Bachelor Professional“ und „Master Professional“ – durchgesetzt werden: ein wichtiger Schritt auf dem Weg zur Gleichwertigkeit von beruflicher und akademischer Bildung.

Quelle: ZDH

17,8 Millionen Deutsche haben eine Zahnzusatzversicherung

Ein neuer Rekord in Bezug auf Zahnzusatzversicherungen wurde von dem Verband der Privaten Krankenversicherung (PKV) verkündet. 17,8 Millionen Menschen in Deutschland besitzen aktuell eine solche Versicherung. Im Jahr 2021 stieg die Anzahl der GKV-Versicherten, die sich für Zahnersatz, Kieferorthopädie und Prophylaxe absicherten, um 787.000 Personen. Das entspricht einem Anstieg von 4,62%

im Vergleich zum Vorjahr. 2020 stieg die Zahl bereits um 539.200, was einem Anstieg von 3,3% entspricht. Zwischen 2012 und 2021 wuchs die Zahl der Personen mit einer Zahnzusatzversicherung laut dem PKV-Verband um 4,3 Millionen oder 30,9%. Im Jahr 2012 hatten 13,6 Millionen GKV-Versicherte solch eine Police. Zahnzusatzversicherungen sind eine der beliebtesten privaten Zusatzversicherungen. Im Jahr 2021 stieg ihre Beliebtheit um 4,62% im Vergleich zum Vorjahr. PKV-Verbandsdirektor Florian Reuther sagte dazu: „Seit Jahren gehören Zahntarife zu den beliebtesten privaten Zusatzversicherungen. Das zeigt uns, wie stark der Wunsch vieler Versicherter in der gesetzlichen Krankenversicherung ist, sich zusätzlich abzusichern. Der Trend zur Eigenvorsorge setzt sich fort.“

Quelle: PKV

Kay Wolter stärkt das Team von Sagemax in Deutschland

Mit Beginn des neuen Geschäftsjahres übernimmt Kay Wolter den Vertrieb von Sagemax in Deutschland. Kay Wolter ist ausgebildeter Zahntechniker und hat mehr als 25 Jahre Erfahrung in verschiedenen Führungspositionen der Dentalbranche. Durch seine langjährigen Vertriebskenntnisse auf dem deutschen Dentalmarkt sowie im CAD/CAM-Bereich ist er der ideale Ansprechpartner für Dentallabore. Großen Wert legt das gesamte Sagemax-Team und damit auch der neue Vertriebsleiter Kay Wolter auf die persönliche Beratung der Kunden – und zwar vor Ort, im Labor und auf Messen. Sagemax Bioceramics, Inc. ist einer der weltweit führenden Hersteller und Anbieter von dentalen Zirkonoxid-Materialien für das CAD/CAM-Labor. Das wettbewerbsfähige Angebot an Produkten für führende CAD/CAM-Systeme wächst stetig. Mit der Produktneueinführung von PressCeramic

möchte das Unternehmen nun auf die ästhetischen Bedürfnisse von Dentallaboren im analogen

Das Sagemax-Entwicklungsteam verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Aufbereitung und Verarbeitung von Zirkonoxid-Pulvern. Diese Erfahrung spiegelt sich in dem einzigartigen Herstellungs- und Färbeprozess wider. Das Ergebnis sind Zirkonoxid-Restaurationen mit hoher Ästhetik. Das Ziel von Sagemax ist es, die Verwendung von Dentalprodukten zu vereinfachen, indem intuitive und erschwingliche Lösungen für die tägliche zahntechnische Arbeit angeboten werden. Die Produkte sollen die Nutzer ohne Kompromisse bei ihrer täglichen digitalen zahnmedizinischen Arbeit unterstützen.



Press-Bereich eingehen. Die Materialentwicklung und Produktion findet in Federal Way, Washington/USA statt. Der Vertrieb erfolgt über ein globales Händlernetzwerk.



Infos zum Unternehmen
Kay Wolter
 +49 172 7300798
 kay.wolter@sagemax.com

ANZEIGE

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

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

40^{*1983}

gedruckt mit SHERAprint-model aesthetic red

SHERA. *The model.*

Die schönsten Modelle gibt es bei SHERA

Halle 10.2, Stand N60 / 061



SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG

Espohlstr. 53 | 49448 Lemförde | Deutschland | Tel.: +49 (0) 5443-9933-0 | www.shera.de

Speeddating für die Laborübernahme

Ein Interview mit Michael Knittel, Zahntechniker-Innung Düsseldorf.

Auch die letzten Zahntechniker der Generation Babyboomer machen sich langsam, aber sicher in Richtung Ruhestand auf. Da heißt es: Nachfolger gesucht! Um der steigenden Zahl an Laborschließungen entgegenzuwirken, hat die Zahntechniker-Innung Düsseldorf die Dentallaborbörse gegründet. Somit können Interessierte Beteiligungsmöglichkeiten an bestehenden Betrieben finden. Ob Anmietung eines Arbeitsplatzes, Teilhaberschaft, sofortige oder spätere Übernahme – ganz gleich! Im nachfolgenden Interview beschreibt ZID Geschäftsführer Michael Knittel, welche Idee hinter der Börse steckt, was ihn antreibt und wie erfolgreich das Konzept umgesetzt und angenommen wird.

Herr Knittel, die Zahntechniker-Innung bietet ihren Mitgliedern mit der Laborbörse eine Art Speeddating für die Laborübernahme an. Wie kann man sich dies vorstellen? Wie läuft der Prozess ab?

Die Zahntechniker-Innung ist die erste Anlaufstelle für die Labore. Daher wurde mir auch die Frage, „wie regelt sich eigentlich meine Nachfolge im Labor“, immer wieder gestellt. Die demografische Entwicklung ist uns ja allen bekannt. Das Ergebnis einer Studie besagt, dass in den kommenden fünf Jahren etwa 125.000 Handwerksbetriebe und rund 78.000 Unternehmen zur Übergabe anstehen. Bis 2030 werde die Zahl schrittweise weiter ansteigen. Hier tatenlos zuzusehen wäre fatal, denn auch die zahnärztlichen Kunden benötigen weiterhin „ihren Zahntechniker“ für hervorragende zahntechnische Arbeiten.

Zusehen, dass die Labore einfach so geschlossen werden, das konnte es nicht sein.

Durch die Bewertung, Veröffentlichung und Vermittlung beugen wir in gewisser Weise auch dem akuten Fachkräftemangel vor, denn zahlreiche Laborinhaber erweitern gerade ihre Anzahl der Arbeitskräfte und den Standort durch den Zukauf eines weiteren Labors. Der alte Inhaber kann dann noch eine gewisse Zeit weiter begleiten. Dort greifen dann möglicherweise geringe Neustrukturierungen und das Thema Fachkräftemangel wird, bei gleichbleibender oder mehr Arbeit im Labor, aktiv von den Laboren angegangen.

Wie sieht es mit der Erfolgsbilanz Ihres Angebots aus?

Die Erfolgsbilanz lässt sich sehen und ich bin darauf auch ein wenig stolz. Ich freue mich mit den Inhabern, wenn ein „Deal“ erfolgt ist. Natürlich braucht man einen längeren Atem. Wer sich im November entscheidet, sein Labor zum 31.12. verkauft zu haben, der wird höchstwahrscheinlich enttäuscht werden. Die Verkäufer sollten durchaus etwa ein bis zwei Jahre Vorlaufzeit einplanen. Schließlich sind ja auch noch weitere wichtige Aspekte wie Mitarbeiter, Steuern, Verträge usw. zu beachten und zu erstellen. Die Laborinhaber bedanken sich und finden es gut, wenn zum Ende der aktiven Erwerbstätigkeit die HWK und Innung tatkräftig unterstützen können. In der kommenden Ausgabe der *ZWL – Zahntechnik Wirtschaft Labor* berichten Sie ja über erfolgreiche Vermittlungen. Beide habe ich persönlich begleitet und war aktiv beteiligt. (Anm. d. Red.: Die nächste Ausgabe der *ZWL* erscheint am 24. Februar 2023.) So ganz uneigennützig mache ich das natürlich nicht, denn wie wir alle wissen, sind unsere Innungsmitglieder alle freiwillig in der Innung organisiert. Damit und auch durch die sich täglich ergebenden Fragen sichern wir als Team in der Innung auch den sehr gut aufgestellten Fortbestand und die Struktur der Innung Düsseldorf, die zahlenmäßig von den Betrieben deutschlandweit mittlerweile die stärkste Innung ist. Das ist Ansporn und Herausforderung zugleich, macht aber auch riesigen Spaß.

Begleiten Sie die Nutzer dieses Angebots auch über die Vermittlung hinaus?

Nun, wir als Innung fangen sehr früh mit der Begleitung an, denn schon in der Berufsschule bei den Auszubildenden stellt sich die Innung vor und ist Ansprechpartner. Das geht dann ebenso in der Meisterschule weiter. Auch hier haben wir vor Kurzem erst einen speziellen BEL-Abrechnungskurs durchgeführt, um die angehenden Meister intensiv mit der Fachkompetenz in der Abrechnung auszustatten.

Nach der bestandenen Meisterprüfung kommt dann die Anfrage, ob es Labore zur Übernahme gibt. In dem Moment schlägt mein Herz höher und die Vermittlung und Beratung beginnt. Natürlich gibt es in der Phase der Existenzgründer zahlreiche Fragen, aber auch hier, und das war ja Ihre Frage, begleiten wir die Existenzgründer intensiv, egal, ob Kaufvertrag, Businesspläne, Finanzierungen, Eintragung in die Handwerksrolle, Arbeitsverträge. Die Zahntechniker-Innung Düsseldorf steht für alle Fragen, die sich ergeben, zur Verfügung.

Welchen Stellenwert nimmt die Innung heutzutage innerhalb des Zahntechniker-Handwerks ein? Können Sie in wenigen Sätzen schildern, wie wichtig die Arbeit als Innung ist?

In wenigen Sätzen ist aber eine ganz besondere Herausforderung, ich möchte fast als Leitsatz sagen, ohne Innung geht es nicht! Betrachtet man andere Handwerksberufe, ist es fast immer eine Selbstverständlichkeit, sich in einer Innung zu organisieren und die Organisationsgrade sind sehr hoch. Warum sollte es in der Zahntechnik anders sein? Gibt es doch gerade in unserem Berufsstand viele gute Gründe dafür.

Die Mitgliedschaft in einer Handwerksinnung heute ist, im Gegensatz zu den Zünften im Mittelalter, freiwillig. Ein modernes Gesundheitshandwerk, zudem vom Gesetzgeber eingebunden in die Versorgung der gesetzlichen Krankenversicherung, benötigt gerade heute eine starke Interessenvertretung ihrer Mitglieder. Nur eine starke, solidarische Gemeinschaft kann die Interessen ihrer Mitglieder vertreten – ohne Innung geht es nicht!

Die Zahntechniker-Innung und der VDZI vertreten ihre Mitglieder als standespolitische Organisationen unter anderem gegenüber der Politik, den Zahnärztekammern, den Kassenzahnärztlichen Vereinigungen und der Industrie und sind Verhandlungspartner der Krankenkassenverbände bei den Preisverhandlungen. Wären die Zahntechniker nicht organisiert, hätten sie keinerlei Einfluss auf die Rahmenbedingungen, unter denen sie selbst handeln können. Der Zahntechnikerberuf ist ein Gesundheitshandwerk und unterliegt somit besonderen gesetzlichen Bestimmungen. Der Innungsverband hat die Möglichkeit, diese Bestimmungen mitzugestalten und somit Einfluss auf die Gesundheitspolitik zu nehmen. Diese Solidarität muss auch zukünftig bewahrt werden!



© Lakee MNP – stock.adobe.com



© Lakee MNP – stock.adobe.com

„Nur eine starke, solidarische Gemeinschaft kann die Interessen ihrer Mitglieder vertreten – ohne Innung geht es nicht!“



Zunächst einmal bedanke ich mich für Ihre Anfrage. Es freut mich sehr, dass Sie auf unsere wichtige Arbeit aufmerksam geworden sind, denn das zeigt mir, dass wir auch „draußen“ sehr gut sichtbar sind. Zunehmend wurde mir in den vergangenen Jahren die Frage nach einem Nachfolger für das „Lebenswerk Labor“ gestellt. Vielen Inhabern ist es wichtig, dass für die Mitarbeiter und auch die Kunden der passende Nachfolger für das Labor gefunden wird, damit der Betrieb in der nächsten Generation erfolgreich weitergeführt werden kann. Wir haben hierzu über unseren nahezu täglichen Innungsnewsletter dazu aufgerufen, dass sich Labore bei uns melden können, die von der Erfahrung des Betriebsberaters der Handwerkskammer Düsseldorf profitieren und auch meinen hervorragenden Kontakt zu den Laboren nutzen möchten. Terminiert wurden sechs Beratungsgespräche à eine Stunde, um zunächst eine Übersicht über den Ablauf zu erhalten. Danach wurde dann das Labor mit der speziellen Bewertung der Handwerkskammern für kleine und mittlere Betriebe rechtssicher für Verkäufer und Käufer, meistens erstmalig, bewertet. Im Anschluss wurde eine individuelle Laboranzeige erstellt und diese sowohl auf der Seite der Handwerkskammer Düsseldorf als auch auf der Website der ZID veröffentlicht oder exklusiv den Innungsmitgliedern per Mail übersandt. So gestaltete sich das Speeddating mit Herrn Gerd Fahrendorf, Betriebsberater der HWK. Haben sich dann Interessenten gemeldet, wurden die Verkäufer über diese Kontaktaufnahme umgehend informiert und konnten erste Termine für ein Kennenlernen abstimmen.

Zahntechniker-Innung Düsseldorf
Michael Knittel
Tel.: +49 211 43076-0
knittel@zid.de
www.zid.de

Warum haben Sie damals dieses Angebot entwickelt? Welche Rolle spielte dabei der Fachkräftemangel?



SAU SCHNELL ZUM SÄGE- MODELL! **MAGIC EVO PRINT**

BESUCHEN SIE UNS
AUF DER IDS MESSE KÖLN!
14.-18. MÄRZ 2023
HALLE 10.1 / STAND A080



Baumann Dental

BAUMANN DENTAL GMBH
REMCHINGEN-DEUTSCHLAND
FON: +49 7232 732180
WWW.BAUMANN-DENTAL.DE



Warum Klarheit die größte Form der Wertschätzung für das Team im Dentallabor ist!

Infos zum Autor



Ein Beitrag von Rainer Ehrlich.

Ich vergleiche ein Dentallabor gerne mit einem Aquarium, wenn es um die Strukturen, Prozesse und das Team geht. Wenn es den Fischen und den Pflanzen gut geht und die Wasserwerte stimmen, ist dafür gesorgt, dass auch hier ganz klare Prozesse und Strukturen in der Pflege vorhanden sind. Stimmen die Wasserwerte hingegen nicht, werden die Fische krank, Pflanzen welken und es bilden sich viele Algen. Die Fische sind die Mitarbeiter, die Pflanzen sind die Laboreinrichtung und die Algen stehen für das Arbeitsklima. Wenn alles top ist, dann herrscht Klarheit im Wasser sowie im Dentallabor.

Jetzt aber genug Aquarienkunde. Kommen wir zu den Dingen, die in einem Dentallabor schädlich sind und wie die Lösungen aussehen können. Grundvoraussetzung für Klarheit im Unternehmen sind ganz lapidare Dinge wie die Aufgaben, Rollen, Stellenbeschreibung und die Leitplanken für die Mitarbeiter und vor allem auch für die Chefetage. Der größte Gewinn für ein Dentallabor bei guten Prozessen und Strukturen ist neben der absoluten Klarheit die Eliminierung von Geldfressern.

Immer wieder gleiche und überflüssige Kommunikation

Das Problem an Geldfressern: Auf den ersten Blick erkennt man sie nur selten! Ein solcher Opportunitätskostenpunkt ist beispielsweise die immer wieder gleiche und überflüssige

Kommunikation über die technischen Abläufe innerhalb des Laborteams. Hier werden immer wieder die gleichen Fragen gestellt, die eigentlich schon längst klar sein sollten. Und diese Fragen beziehen sich nicht nur auf die Zahntechnik und deren Workflows, sondern auch auf ganz banale Sachverhalte wie die Logistik. Gerade in Laboren mit mehr als sechs Mitarbeitern findet die Kommunikation oft über die „stille Post“ statt. Wenn es hier keine klaren Prozesse und Strukturen gibt, führt dies nicht nur zu schlechteren Resultaten, sondern auch zu einer schlechten Stimmung im Labor. Wenn Mitarbeiter immer wieder die gleichen technischen Fragen an den Labor- oder Abteilungslei-

ter stellen, dieser aber auch gerade voll beschäftigt ist, wenig Zeit hat und genervt antwortet, resultieren immer wieder Missverständnisse innerhalb des Teams, aber auch den Kunden gegenüber. Das kostet auf Dauer richtig viel Geld. Bei einem bestehenden Team aus 15 Angestellten können so Opportunitätskosten von bis zu 60.000 Euro im Jahr resultieren.

Wie löst man so ein Problem?

Gerade in Laboren mit mehr als fünf Mitarbeitern ist es sehr wichtig, dass alle im

Team auf alle Ressourcen zurückgreifen können, ohne permanent andere Kollegen fragen zu müssen. Eine einfache Lösung: ein jedem Teammitglied zugänglichen Mitarbeiterbereich. In einer solchen Datenbank könnten beispielsweise alle Abläufe in Form von Videos, PDF-Dateien, Bildern und Texten abgebildet sein, die den Goldstandard des jeweiligen Labors abbilden. Letztlich so, dass jeder Mitarbeiter von überall auf der Welt den Zugriff darauf hat. Dieser Bereich muss natürlich auch gut vorbereitet und einfach umsetzbar sein. Ein weiterer wichtiger Faktor ist die mentale Haltung des Teams und vor allem Laborführung. Denn nur, wer sich selbst führen kann, kann auch andere führen. Gute Mitarbeiterführung ist kein Hexenwerk – ist die Bereitschaft da, kann jeder lernen, ein guter Vorgesetzter zu sein.

„Wir haben das immer schon so gemacht!“

„Wir haben das immer schon so gemacht“ oder „Wir haben das noch nie so gemacht“ – Sätze die weder hilfreich sind und erst recht keine Probleme lösen. Um Geldfresser zu eliminieren, braucht es Veränderung in allen Bereichen des Labors, und das schließt auch das Team ein. Viele Laborchefs haben Angst, kritische Themen ihren Mitarbeitern gegenüber klar zu kommunizieren. Aber nur so kann Klarheit innerhalb des Teams geschaffen werden, welche der Nährboden für Veränderung ist. Eine große Angst ist in vielen Fällen, dass die Stimmung im

Team kippt oder Mitarbeiter das Labor verlassen könnten. Das ist ähnlich wie bei den eigenen Kunden. Dabei passiert genau das Gegenteil! Denn durch mehr Klarheit wird die Stimmung viel besser und es kommen sogar Mitarbeiter hinzu.

Fachkräftemangel: Selbst erzeugtes Problem?

Die Branche ist geprägt von einem deutlichen Fachkräftemangel, aber nicht von einem Mitarbeitermangel. Deshalb stellt sich die Frage, woher dieses große Novum des Fachkräftemangels kommt? Das Problem des Fachkräftemangels hat sich die Branche selbst eingebrockt. Nicht nur durch fehlende Ausbildung, sondern auch durch fehlende Weiterbildung in der Breite. Mitarbeiter werden immer nebenbei im eigenen Labor geschult. Dieses Problem kann man beispielsweise mit dem bereits erwähnten professionellen Mitarbeiterbereich lösen. Wenn Prozesse und Strukturen richtig auf- und eingesetzt werden, stellen die meisten Labore fest, dass Prozesse reibungsloser funktionieren und vielleicht sogar keine neuen Mitarbeiter notwendig sind. Ein großes Problem: Unklarheit über Strukturen und Abläufe im Labor. Und nicht nur bei neuen Mitarbeitern – neue Fische in ein dreckiges Aquarium zu setzen, ergibt ebenfalls wenig Sinn. Damit ist der Fachkräftemangel zu 80 Prozent ein Symptom und nicht das wirkliche Problem.

Mehr AM, statt IM Unternehmen arbeiten

Gerade in Laboren mit mehr als acht Mitarbeitern sind Vorgesetzte noch viel zu viel in die Produktion involviert. Das heißt, sie arbeiten zu viel im Unternehmen statt am Unternehmen. Letzteres wird in diesen schnellen und sich stark verändernden Zeiten immer wichtiger. Man muss an dieser Stelle als Chef wirklich loslassen und den Mitarbeitern klarmachen, welcher Verantwortungsbereich für sie gilt und welcher wichtigen Teil sie damit zum Erfolg des Labors beitragen. Je mehr Verantwortung und somit Vertrauen man den Mitarbeitern zukommen lässt, desto besser und zufriedener werden sie. Die Arbeit bekommt mehr Sinn für jedes Teammitglied.

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



Die Branche ist geprägt von einem deutlichen Fachkräftemangel, aber nicht von einem Mitarbeitermangel. Deshalb stellt sich die Frage, woher dieses große Novum des Fachkräftemangels kommt?



sind diejenigen, die die Stimmung vergiften. C-Mitarbeiter sind die fetten Algen des Aquariums zusammen mit den X- und Z-Kunden. C-Mitarbeiter und X- und Z-Kunden gehören nicht in ein Dentallabor. Sie fressen Geld, Energie und kosten Nerven.

Wie man neue und gute Mitarbeiter bekommt

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Mitarbeitergewinnung. Wir haben zurzeit etwa 50.000 bis 60.000 Fachkräfte in der Zahntechnik in Deutschland. Das sind nicht zu wenig, sondern das Problem ist die Verteilung der Fachkräfte. Viele sind in Praxislaboren angestellt, wo es oftmals mehr Geld gibt und richtige Strukturen und Prozesse etabliert sind – diese fehlen leider in vielen Dentallaboren. Sprich: Zu wenig Klarheit und zu wenig Kohle, weil die meisten Labore zu viel Geld verbrennen. Aktuell lässt sich eine große Wanderung der Mitarbeiter von einem Labor zum anderen beobachten. Der Markt bestimmt den Preis – das gilt auch für den Fachkräftemarkt. Deshalb muss man betonen: Klare Strukturen ziehen Klarheit nach sich und erzeugen einen Sog an neuen Mitarbeitern. Allein deshalb schon, weil die eigenen Mitarbeiter Werbung für „Ihr Labor“ machen. Um in Zukunft wirklich erfolgreich zu sein, muss ein Dentallabor ein Top-Arbeitgeber sein. Dazu gehören sehr gute Strukturen und Prozesse, die richtigen Kunden und Mitarbeiter, die andere Mitarbeiter anwerben, weil diese ganz einfach glücklich und zufrieden sind und guten Gewissens das Labor weiterempfehlen können.

Fazit

Um mit einem gewerblichen Dentallabor in Zukunft nicht nur bestehen zu können, sondern richtig gut aufgestellt zu sein, braucht es neben guter Zahntechnik folgende Dinge:

Um Geldfresser zu eliminieren, braucht es Veränderung in allen Bereichen des Labors, und das schließt auch das Team ein. Viele Laborchefs haben Angst, kritische Themen ihren Mitarbeitern gegenüber klar zu kommunizieren.

- Klarheit durch Strukturen, Prozesse und Systeme
- Eine Top-Arbeitgebermarke (Employer Branding)
- A- und B-Mitarbeiter
- A-, B- und C-Kunden
- In der Lage sein, zu jeder Zeit die richtigen Mitarbeiter und Kunden zu gewinnen
- Sehr gute Zahntechnik wird heute und auch in Zukunft vorausgesetzt



A-,B-,C-Player im Team

Ihr Team braucht A- und B-Player, sogenannte C-Player müssen das Labor leider verlassen, wenn man sie als solche identifiziert hat. Egal, wie gut sie im Umsatz oder in der Qualität der zahntechnischen Arbeiten sind. C-Mitarbeiter

Ehrich Dental Consulting GmbH
Tel.: +49 5141 9669900
info@ehrich-dc.de

ANZEIGE

Innovativ unterwegs mit minilu

Besuch mich in meinem Traumhaus auf der IDS



IDS
2023

minilu.de | vanLaack
MEDICAL-FASHION

Vom 14. bis 18. März 2023 erwarten dich am minilu Messestand folgende Highlights:

- ✓ Das Beste aus zwei Welten: minilu und van der Ven Tür an Tür auf der IDS
- ✓ Elegant und funktional: Modenschau mit van Laack Medical-Fashion
- ✓ Nachhaltigkeit hautnah: Produktpräsentation mit der Initiative „Die Grüne Praxis“

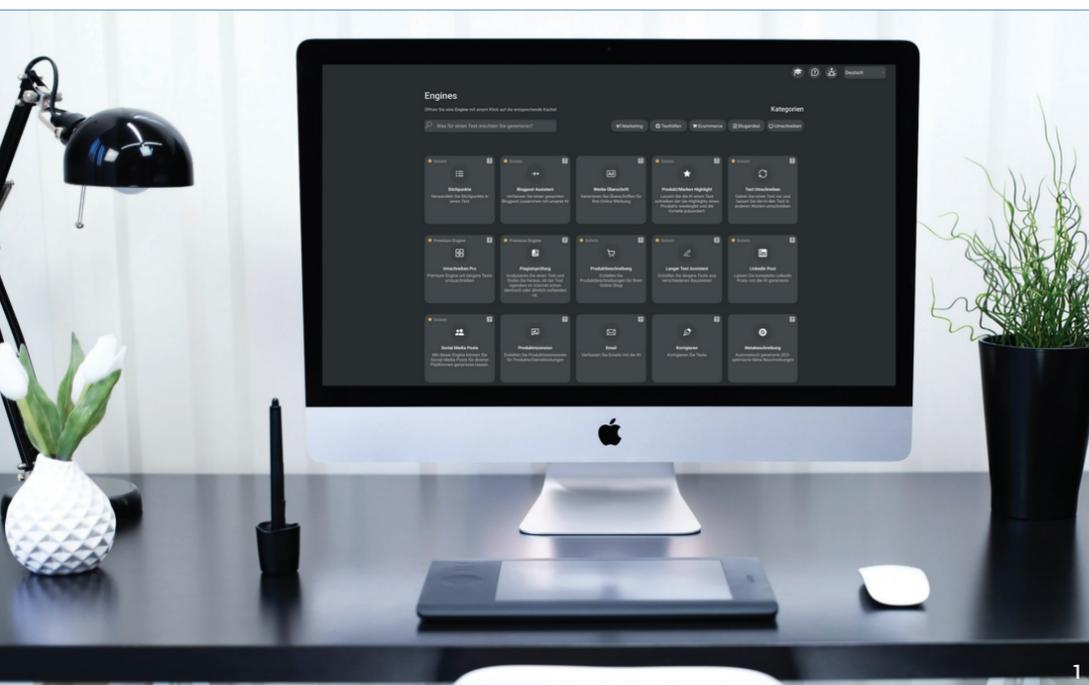
Halle 10.1
Stand E080 – F089

minilu.de
... macht mini Preise

KI-Textgeneratoren im Arbeitsalltag von Dentallabor und Zahnarztpraxis

Ein Beitrag von Annett Kieschnick.

Stellen Sie sich vor, Sie hätten einen digitalen Assistenten, der das Texten in Ihrem Arbeitsalltag unterstützt. KI-Textgeneratoren werden immer beliebter und können auch im Dentallabor und der Zahnarztpraxis ein hilfreiches Werkzeug sein. In diesem Beitrag werfen wir einen Blick darauf, wie KI-Textgeneratoren dazu beitragen, den Arbeitsalltag zu vereinfachen. Annett Kieschnick (Fachjournalistin für Zahnmedizin und Zahntechnik) beschäftigt sich seit mehr als 10 Jahren mit der digitalen Fachkommunikation in der Dentalbranche und setzt sich hier u. a. intensiv mit KI-Technologien sowie dem Digital Brand Management auseinander. Erfahren Sie in nachfolgendem Artikel mehr über die Tools sowie Vor- und Nachteile der Verwendung von KI-Textgeneratoren.



natürlicher Sprache (Natural Language Processing, NLP), die Themen identifiziert und relevante Fakten ausfindig macht, werden geeignete Antworttexte erstellt. Natural Language Processing (NLP) ist eine Methode der künstlichen Intelligenz, die es Computern ermöglicht, die natürliche Sprache des Menschen zu verstehen. Anwendungsgebiete sind z. B. Chatbots, Text-Mining und digitale Sprachassistenten.

Jeder KI-generierte Text ist nur so gut wie das Know-how des Nutzers und die Richtigkeit der Software-Befehle. Um einen guten, soliden Text zu erhalten, muss man nicht nur mit der KI vertraut sein, sondern auch fundiertes Wissen in Bezug auf Technologie und die richtigen Befehle haben. Auch Kreativität ist gefragt, denn KI kann „nur“ Daten verarbeiten.

ratoren verwendet werden, um beispielsweise automatisiert Antworten auf Online-Patientenanfragen zu verfassen, personalisierte E-Mails zu generieren oder Blog-Posts und Social-Media-Posts für das Onlinemarketing zu erstellen. Auch beim Verfassen von Anschreiben für Rechnungen oder Terminerinnerungen können sie eine Hilfe sein.

Was sind die Vorteile von KI-Textgeneratoren?

KI-Textgeneratoren können zu einer attraktiven Ergänzung der digitalen Tools in Zahnarztpraxen und Dentallaboren werden. Erstens sparen sie Zeit – wo das manuelle Schreiben teilweise Stunden dauern kann, erstellen KI-Textgeneratoren Texte in wenigen Minuten. Zweitens sorgen sie für Konsistenz in der Schriftkommunikation – KI-Textgeneratoren erzeugen Texte, die einen einheitlichen Schreibstil haben, der entsprechend den eigenen Wünschen definiert werden kann (z. B. seriös, witzig). Drittens können sie verwendet werden, um personalisierte Inhalte für jeden Patienten oder Kunden zu erstellen – dies ermöglicht eine individuelle Kommunikation. Schließlich können KI-Textgeneratoren Rechtschreib- oder Grammatikfehler leicht erkennen und Korrekturvorschläge unterbreiten.

KI-Textgeneratoren für lokales und personalisiertes Marketing

Insbesondere im digitalen Marketing kann der digitale Textassistent zu einer guten Hilfe werden. KI-Textgeneratoren können für personalisierte Marketingkampagnen verwendet werden, was zu einer Steigerung des Engagements und der Konversionsraten beiträgt. Einige KI-Textgeneratoren erstellen auf Wunsch SEO-freundliche Inhalte, womit die Sichtbarkeit und die Platzierung

Abb. 1 und 2: Beispielhafte Anwendung von zwei verschiedenen KI-Textgeneratoren (Jasper, Mind-Verse).

© Annett Kieschnick

KI-Textgeneratoren ermöglichen es, schnell frische, konsistente Inhalte – z. B. für Websites oder die Patienten- und Kundenkommunikation – zu erstellen. Mithilfe von KI-Textgeneratoren lassen sich alltägliche Schreibaufgaben automatisieren, was Zeit sparen kann.

Was sind KI-Textgeneratoren und wie funktionieren sie?

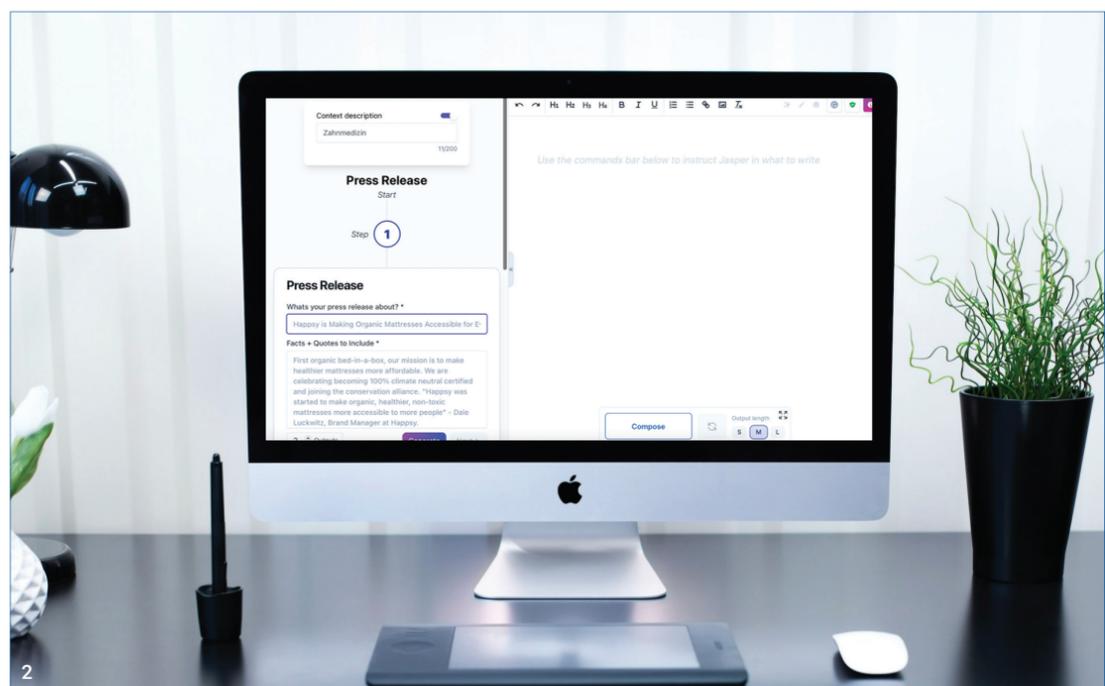
Zweifellos verändern KI-Textgeneratoren die Art und Weise, wie die Kommunikation in der heutigen Welt funktioniert. KI-Textgeneratoren sind sprachgenerierende Maschinen, die aus gegebenen An-

Wo können KI-Textgeneratoren eingesetzt werden?

KI-Textgeneratoren können für eine Vielzahl von Aufgaben eingesetzt werden, z. B. für die Zusammenfassung von Artikeln, für das Onlinemarketing (Blog-Artikel oder Social-Media-Posts), für das Verfassen von E-Mails und Berichten, für automatisierte Chatbot-Konversationen. In der Forschung und im akademischen Umfeld können sie beispielsweise beim Erstellen von Literaturübersichten oder Daten-Zusammenfassungen unterstützen. Auch Medienhäuser und Verlage arbeiten mit KI-Textgeneratoren (semantische Anwendungen wie Finanznachrichten, Sport- oder Wetternachrichten). In der Zahnarztpraxis oder im Dentallabor können KI-Textgene-

Technologisch basieren die meisten KI-Textgeneratoren auf Deep-Learning-Techniken, bei denen der Algorithmus anhand eines großen Datensatzes „trainiert“ wird, um der menschlichen Sprache so nahe wie möglich zu kommen.

weisungen (Befehlen) natürlich klingende Texte erstellen. Die KI-Technologie kann darauf trainiert werden, Texte zu verschiedenen Themen zu erstellen, indem sie aus Quellenmaterial (z. B. Veröffentlichungen, Artikeln, Daten) lernt. Technologisch basieren die meisten KI-Textgeneratoren auf Deep-Learning-Techniken, bei denen der Algorithmus anhand eines großen Datensatzes „trainiert“ wird, um der menschlichen Sprache so nahe wie möglich zu kommen. Dies geschieht durch die Analyse von Mustern im Eingabetext und deren Anwendung zur Generierung neuer, sinnvoller Sätze. Basierend auf einer Technologie zur Verarbeitung



in Suchmaschinen verbessert werden können. Dies ist besonders für Zahnarztpraxen im regionalen Marketing nützlich, um online für potenzielle Patienten gut sichtbar zu sein. Allerdings zählt auch hier: Die Qualität von KI-generierten Texten hängt direkt von den Fähigkeiten des Anwenders sowie den richtigen Befehlen ab. Eine sorgfältige Übung und Verständnis für die Funktionsweise der Software sind entscheidend für gute Ergebnisse.

Mögliche Nachteile des Einsatzes von KI-Textgeneratoren am Arbeitsplatz

KI-Textgeneratoren haben auch Nachteile. Es können beispielsweise Fehler auftreten, wenn der Algorithmus nicht richtig trainiert wurde oder der Datensatz des Sprachmodells falsche Informationen enthält. Es ist wichtig, ein solches KI-Tool mit Vorsicht einzusetzen, um Genauigkeit zu gewährleisten. Auch kennt ein KI-Textgenerator nicht die feinen Nuancen der Sprache und ist nicht fähig, wie ein Mensch zu denken. Außerdem sind KI-Textgeneratoren möglicherweise nicht in der Lage, das gewünschte Maß an Kreativität oder Genauigkeit beim Schreiben zu erreichen. Zudem können falsche Inhalte bzw. fehlerhafte Angaben erzeugt werden. Insbesondere bei fachspezifischen Details sind KI-Textgeneratoren unter Umständen nicht in der Lage, die Komplexität und Genauigkeit des Themas zu erfassen. Auch besteht die Gefahr, dass KI-generierte Texte Verzerrungen enthalten (z. B. Geschlechter-Vorurteile), wenn der für das Training des Algorithmus verwendete Datensatz voreingenommenes Material enthält. Es ist daher wichtig, KI-generierte Texte sorgfältig und mit fachlich versiertem Blick zu prüfen. Darüber hinaus können bestimmte KI-Textgeneratoren die Kreativität in einen bestimmten Schreibstil zwingen und so die Möglichkeiten der Autorin bzw. des Autors einschränken.

Die Arbeit mit KI-Textgeneratoren erfordert eine Einarbeitungszeit. Nur mit einem gewissen Maß an Übung und der entsprechenden Feinarbeit, werden gute Ergebnisse erzielt.

Auf den Punkt gebracht

Insgesamt können KI-Textgeneratoren ein effektives Werkzeug für Dentallabore und Zahnarztpraxen sein. Wer Übung hat, kann den Zeitaufwand für das Erstellen von Routine-Texten reduzieren. Zwar gibt es einige Nachteile, die berücksichtigt werden sollten, doch die potenziellen Vorteile machen die Tools trotzdem zu einer lohnenswerten Alternative. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass KI-Textgeneratoren eine schnelle Möglichkeit bieten, Texte zu generieren. Sie sollten jedoch mit Bedacht eingesetzt werden und bedürfen der Einarbeitung. Um sicherzustellen, dass KI-Textgeneratoren ordnungsgemäß verwendet werden, sollten die generierten Texte mit fachkundigen Augen geprüft werden.

Es sind wir Menschen, die den Maschinen unsere Worte verleihen; und Worte können mächtig sein. Eine wertschätzende Kommunikation basiert auf Respekt vor dem Gegenüber und sollte frei von Vorurteilen sein. Menschliche Kommunikation ist geprägt von Empathie, Intuition, Kreativität und emotionalem Verständnis. Die Einhaltung ethischer Grundsätze ist unsere Verantwortung und nicht an KI zu delegieren.

Best Practices bei der Verwendung von KI-Textgeneratoren

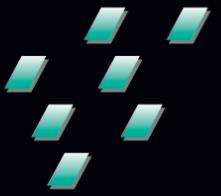
Verwenden Sie eine vertrauenswürdige KI-Textplattform. Beschäftigen Sie sich mit der Funktionalität der Technologie; es bedarf der richtigen Befehle. Überprüfen Sie die generierten Inhalte auf Richtigkeit und Voreingenommenheit. Seien Sie sich der Grenzen von KI-Textgeneratoren bewusst. Gehen Sie mit Kreativität und Spaß an die Texterstellung. Durch die Einhaltung dieser Best Practices können Zahnarztpraxen und Dentallabore das Beste aus KI-generierten Texten herausholen und wertvolle Zeit sparen. Wer noch mehr Zeit sparen möchte, der wendet sich an Textprofis (z. B. Fachjournalist). Sie verfügen über die Erfahrung und das Fachwissen, hochwertige Inhalte zu erstellen, die speziell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Unabhängig davon, wofür Sie sich entscheiden, ist es wichtig, sich die Zeit zu nehmen, einen Weg zu finden, der individuell für die jeweilige Zahnarztpraxis oder das Dentallabor am besten geeignet ist.

Infos zur Autorin



Annett Kieschnick
ak@annettkieschnick.de
www.annettkieschnick.de

Die Schönheit von ONE SQIN...



1



Sie wünschen sich maximale Ästhetik in einer minimalen Schicht?

2



Sie wünschen sich ein System für Ihre Rot-Weiß-Ästhetik?

3



Sie wünschen sich monolithische Arbeiten mit natürlicher Fluoreszenz?



Initial™ IQ ONE SQIN
Malbares Farb- und Micro-Layering-Keramiksistem



Für jeden Ihrer Workflows
die passende Lösung von GC!

GC Germany GmbH
info.germany@gc.dental
<https://europe.gc.dental/de-DE>

GC

Kurstermine

Klammermodellgusskurs für Fortgeschrittene

Referent: ZT Stephan Weng
Dentaurum GmbH & Co. KG
Tel.: +49 7231 803-0
verkauf@dentaurum.de

10./11.03.2023 → Garbsen

Implant Studio – Digitale Implantatplanung

Referent: ZTM Thomas Riehl
3Shape Germany GmbH
Tel.: +49 211 33672010
info@3shape.com

23.03.2023 → Webinar

Noritake CZR pink and white – Gingiva Case

Referent: ZTM Moritz Pohl
Gold Quadrat GmbH
Tel.: +49 511 449897-0
info@goldquadrat.de

24./25.03.2023 → Falkensee
(bei Berlin)

OnyxCeph³ 7: Ortho Apps – Intensivkurs

Referenten: Dr. Alexander Keller,
André Kranzusch
Orthodontic Software Consulting
Tel.: +49 163 1324237
info@osc-kranzusch.de

24./25.03.2023 → Düsseldorf

CAD-CAM Advanced – Sintron-Teleskope, großspannig oder einzeln

Referent: ZT Jürgen Schönthal
Amann Girrbach, Tel.: +49 7231 957-100
germany@amanngirrbach.com

31.03.2023 → Hohen-Neuendorf

Tif®-Totalprothetik in Funktion

Referentin: ZTM Steffi Knopp
Institut des Zahntechnikerhandwerks
Tel.: +49 5131 477357, www.izn-nord.de

11./12.04.2023 → Garbsen

Das altersgerechte Schichtkonzept

Referent: ZTM Björn Maier
Kulzer GmbH, Tel.: +49 6181 9689-2581
Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com

20./21.04.2023 → Gera

Micro-Veneering und Stain & Glaze

Referent: ZTM Kathleen Geida-Kopsch, BEGO GmbH
Tel.: +49 421 2028-0, info@bego.com

03.05.2023 → Bremen



Der Verband medizinischer Fachberufe e.V. lädt zu einem einzigartigen Erlebnis ein, um sein 60-jähriges Bestehen zu feiern! Am 14. und 15. April 2023 findet im Congress Centrum in Würzburg der zweitägige Bundeskongress statt, der sich an Zahntechniker sowie Medizinische, Tiermedizinische und Zahnmedizinische Fachangestellte richtet. Erwartet werden mehr als 70 Seminare, Workshops, Diskussionsrunden und Kompaktkurse, die auf verschiedene Zielgruppen und Berufserfahrungen abgestimmt sind.

So sind die „Warm-up“-Seminare am Freitag vor allem für Auszubildende, Wiedereinsteiger und interessierte Berufsangehörige geeignet. Im Mittelpunkt stehen bei MFA, TFA und ZFA die Prüfungsvorbereitungen.

Das Programm für Zahntechniker beinhaltet an diesem Tag unter anderem Vorträge zur neuen Ausbildungsordnung, zur Kieferorthopädie, zur dentalen Digitalisierung bei der Herstellung von Schablonen, zum Intraoralscan und zur Morphologie der Inzisiven.

Speziell an auszubildende Fachkräfte wendet sich am Freitag und Samstag der zweitägige Kurs „Ausbildung kompakt“. Schwerpunkte sind die richtige Suche nach passenden Auszubildenden, die gesetzlichen Grundlagen, die im Rahmen der Ausbildung beachtet werden müssen, der Aus-

bildungsplan und praxisnahe Tipps für die gelungene Umsetzung einer erfolgreichen Ausbildung. Zudem feiert der Verband medizinischer Fachberufe e.V. am Freitag mit seiner Jubiläumsveranstaltung seine 60-jährige Geschichte, blickt in die Zukunft und lädt zum Get-together ein.

Am Samstag haben die Teilnehmer die Möglichkeit, aus 40 verschiedenen Themen wie Notfallmanagement, Arbeitssicherheit, Digitalisierung, Social Media, Umgang mit Kindern in der Zahnarztpraxis sowie Unterkieferprotrusionsschienen auszuwählen und daran teilzunehmen. Anschließend folgt auch die Podiumsdiskussion „Gesundheitshandwerk Zahntechnik – Quo vadis ohne Fachkräfte?“, zu der VDZI-Präsident Dominik Kruchen sein Kommen zugesagt hat.

Alternativ haben ICW-Wundexperten am Samstag die Möglichkeit, die Rezertifizierung zu absolvieren. Ein entsprechender Kompaktkurs wird in Kooperation mit einem anerkannten Bildungsträger der Initiative chronische Wunden e.V. (ICW) angeboten.

Hannelore König, Präsidentin des Verbandes medizinischer Fachberufe e.V., freut sich darauf, in diesem feierlichen Rahmen das 60-jährige Verbandsjubiläum begehen können. Der Verband medizinischer Fachberufe e.V. feiert sein 60-jähriges Bestehen und lädt alle Medizini-

schen, Tiermedizinischen, Zahnmedizinischen Fachangestellten und Zahntechniker sowie interessierte Berufsangehörige zu einem zweitägigen Bundeskongress ein. Der Kongress bietet ein hochinteressantes und aktuelles Programm mit Schwerpunkten auf Ausbildung, Digitalisierung und Fachkräftebedarf sowie die Möglichkeit, Fragen zur Rolle als systemrelevante Berufe zu stellen und sich in Diskussionsforen auszutauschen.

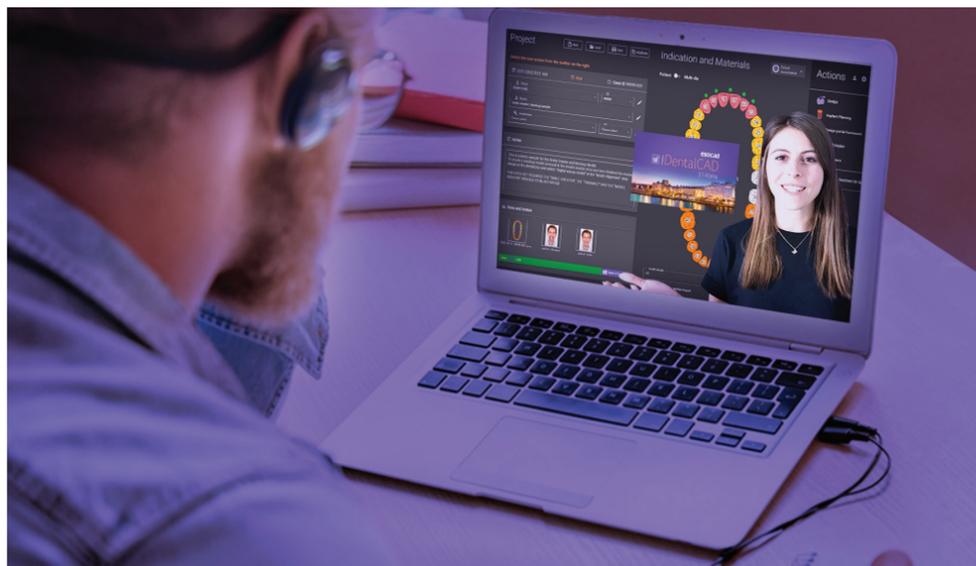
Ein wichtiger Fokus des Verbandes ist die Vernetzung der Berufsangehörigen und Förderung der interprofessionellen Zusammenarbeit. Unser Verband und unsere Mitglieder profitieren seit Jahrzehnten von diesen breiten Netzwerken, die bereits bestehen und sich permanent weiterentwickeln. Der Kongress bietet eine Plattform für den persönlichen Austausch und die Möglichkeit, der Öffentlichkeit und den Verantwortlichen in der Politik zu zeigen, was der Verband und die vertretenen Berufe leisten.

Seien Sie dabei und erleben Sie die Zukunft des Gesundheitswesens hautnah!

Verband medizinischer Fachberufe e.V.

Tel.: +49 234 77728-0
www.vmf-online.de

Software-Trainings für Labore und Praxen



exocad Kunden können Trainings mit dem technischen Helpdesk-Team des Unternehmens über den Webshop buchen.

exocad, ein Unternehmen von Align Technology, Inc. und einer der führenden Anbieter von dentaler CAD/CAM-Software, gab bekannt, dass Lizenznehmer individuelle Trainings mit dem technischen Helpdesk-Team von exocad

buchen können. Kunden können aus einer Vielzahl von Schulungsthemen wählen, einschließlich DentalCAD Grundlagen, Highlights der letzten Software-Releases, Systemüberprüfungen, Modul-Tutorials und mehr.

„Wir freuen uns, grundlegende und fortgeschrittene Kurse sowohl für Neukunden als auch für erfahrene Nutzer anzubieten, die ihre CAD-Design-Fertigkeiten vertiefen und sich mit der DentalCAD Software von exocad vertraut machen möchten“, sagte Michael Kohnen, Global Head of Application Support and Education bei exocad. „Unsere personalisierten Trainings wurden entwickelt, um exocad Kunden dabei zu unterstützen, ihre digitale Expertise aufzubauen und Designergebnisse zu verbessern.“

Nutzer der exocad Software können Kurse über den exocad Webshop buchen. Die Kurse haben eine Dauer von 60 Minuten bis 12 Stunden, abhängig von Thema und Komplexität. Schulungseinheiten werden in Englisch und Deutsch angeboten, weitere Sprachen werden folgen. Teilnehmer erhalten nach erfolgreichem Abschluss des Kurses ein Zertifikat.

Infos zum Unternehmen



exocad GmbH
Tel.: 49 6151 6294890
shop.exocad.com
www.exocad.com

IDS 2023:

Startklar für zukunftsweisende Impulse

Ein Beitrag von Katja Kupfer und Christin Hiller.

Am 25. Januar fand das Europäische Presse-Gespräch anlässlich der 40. Internationalen Dental-Schau (IDS) statt und stimmte auf die in 24 Tagen beginnende Weltleitmesse ein. Alle Beteiligten blicken in Vorfreude auf ein Ereignis der Superlative, denn die Veranstaltung feiert zugleich ihren 100. Geburtstag.

Networking, Vor-Ort-Gespräche über Trends und Neuheiten in der Dentalbranche, Austausch und Inspiration – für all das steht die IDS und wird daher aus guten Gründen im zweijährigen Rhythmus für viele Besucher zum dentalen Branchenhilflicht. Die Gelegenheit, an der weltgrößten Messe für die Dentalindustrie, Zahnmedizin und Zahntechnik teilzunehmen, bietet sich jüngst vom 14. bis 18. März. Einen Überblick über aktuelle Themen rund um die IDS erhielten die Teilnehmer des Europäischen Presse-Gesprächs im Rheinsaal der Koelnmesse.

Richtungsweisende Leitmesse – damals wie heute

Zur Begrüßung drückte Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender VDDI und Geschäftsführer der Dentaurum GmbH & Co. KG, seine Freude über das Doppeljubiläum aus. Ein für ihn besonderes Jubiläum, denn bereits 1923 nahm das Unternehmen Dentaurum bei der damals ersten Dental-Schau in Berlin teil. Nach einem historischen Abriss über 100 Jahre IDS betonte Pace, dass die IDS 2023 eine gute Messe werden wird. „Bereits 2021 konnten wir zeigen, dass die deutsche Dentalindustrie Lösungen auch in schwierigen Zeiten finden kann – an dieser Positionsbestimmung halten wir fest und setzen diese in 2023 fort.“



Oral health im internationalen Fokus

Dr. Juliane Winkelmann, European Observatory of Health Systems and Policies, Brüssel, gab im Anschluss einen Überblick über das Thema Mundgesundheit auf internationaler Ebene. Hierzu wurden Zahlen aus 31 Ländern im Rahmen einer Studie erhoben und miteinander verglichen. Festgestellt werden konnte u. a., dass 52 Prozent der Bevölkerung in Europa eine orale Erkrankung aufweisen, angeführt von Karies und Parodontitis. Die Pro-Kopf-Ausgaben für zahnärztliche Leistungen sind in Deutschland mit am höchsten. Zahnleistungen werden mehrheitlich privat bezahlt (59 Prozent). Insbesondere für Deutschland lässt sich laut Winkelmann feststellen, dass Zahngesundheit als wertvolles Gut erkannt werde und folglich alle Marktteilnehmer eine solide Basis für Erfolge finden. Gerade jedoch der internationale Blick eröffne mitunter große Defizite, beispielsweise in den Bereichen Ausbildung, Zahnarztdichte, Qualität der Behandlung, Begehrlichkeit einer Behandlung, Finanzierung. Wie ein vorzugswürdiges zahnmedizinisches Versorgungssystem aussehen könne, bleibe daher offen, eine Angleichung der länderspezifischen Gefälle sei Zielsetzung der Gesundheitspolitik, so Winkelmann.

Schaufenster der Innovationen

Oliver Frese, Geschäftsführer der Koelnmesse GmbH, machte deutlich, dass die Krise der letzten Jahre für alle Verantwortlichen auch eine Chance war, diese jetzt besondere Jubiläums-Messe qualitativ zu strukturieren und in neuen Dimensionen zu gestalten. „Wir dürfen eine starke IDS-Jubiläumsausgabe erwarten – ohne Corona-Regularien, mit alten Freiheiten“, so Frese. „Vor allem die internationalen Aussteller haben die IDS 2023 herbeigesehnt, aktuell sind es über 1.700 Aussteller, 75 Prozent kommen aus dem Ausland. Wir freuen uns auf eine internationale Veranstaltung mit über 180.000 Quadratmetern Bruttofläche im neuen Hallen-Set-up – jetzt neu mit Halle 1“, hebt er den aktuellen Stand der Dinge hervor.

Unerwartetes Ende?



Online

geht's weiter im Text.



Quellen: ZWP online, OEMUS MEDIA AG

ANZEIGE



...mehr Ideen - weniger Aufwand

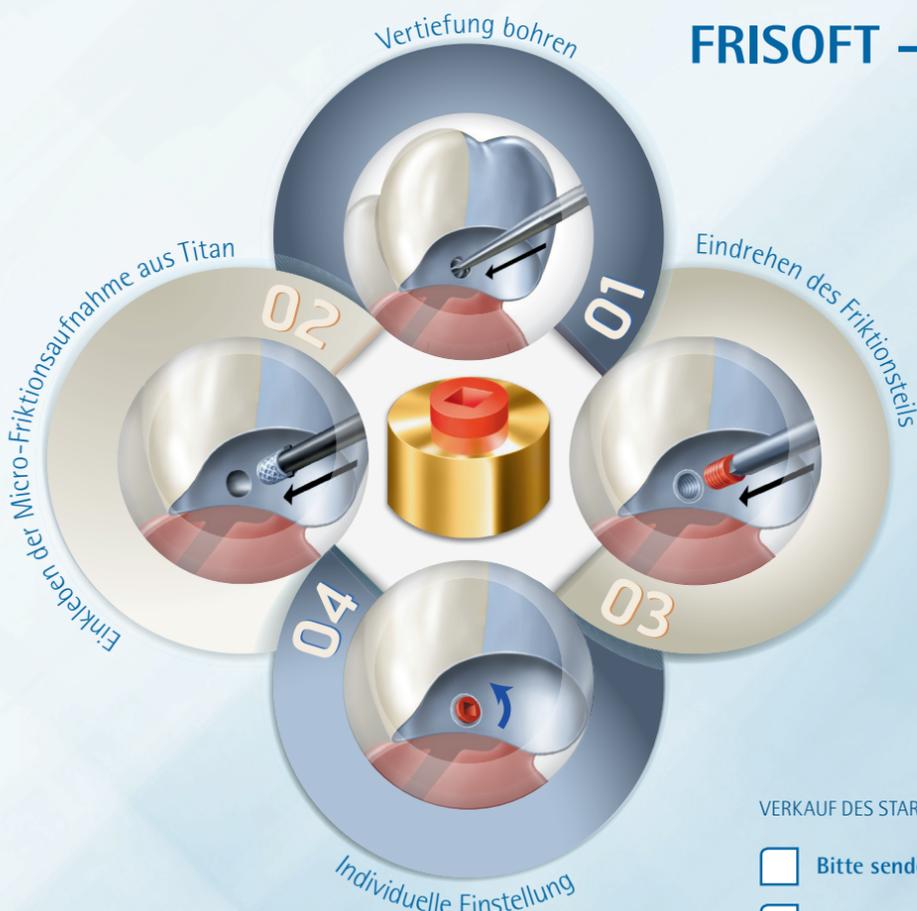
microtec  Inh. M. Nolte  Rohrstr. 14  58093 Hagen
Tel.: +49 (0)2331 8081-0  Fax: +49 (0)2331 8081-18
info@microtec-dental.de  www.microtec-dental.de

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 Aufnahmekappe 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-Friktionsaufnahmekappen (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

Endlich alle digital – was kommt nach dem Intraoralscanner?

Früher hieß es Digitalisierung vs. Zahnmedizin und Zahntechnik – diese Begriffe bilden heute jedoch eine untrennbare Einheit. Die Verarbeitung digitaler Datensätze erleichtert den Workflow zwischen Praxis und Labor immens, ist aber immer noch nicht in allen Bereichen angekommen. Von all den Vorteilen der digitalen Zahntechnik wird CADSPEED Zahntechniker, Laborinhaber und auch Zahnärzte auf der diesjährigen Roadshow überzeugen, denn die Digitalisierung steht wie nichts anderes für die Zukunft der Zahntechnik.



Geschäftsleitung CADSPEED (v.l.n.r.): Hindrik Dehnbostel, Lucas Göhring, Ricardo Bell.

Sind wir Zahntechniker 2023 endlich durchtransformiert? Können wir nun den Segen der Digitalisierung voll und ganz genießen? Bedeutet die Digitalisierung am Ende, mit weniger Aufwand wirtschaftlich stressfrei zu arbeiten, weil automatisierte Systeme unsere Arbeit fehlerfrei ausführen? Vor sechs Jahren ist das Unternehmen CADSPEED aus Nienhagen durch Deutschland getourt, um die Zukunft der Zahntechnik zu visualisieren: Es wurden Plattformen vorgestellt, mit welchen die neue Währung „Daten“ zur Vereinfachung des Workflows effektiv gemacht werden sollen. Der Intraoralscanner wurde zum Gamechanger, weil seine Schnittstelle den Start für die digitale Fertigung von Zahnersatz liefert. Direkt am Patienten begann ein völlig neuer Workflow aus automatisierten Produktionsprozessen mit 3D-Druckern und Materialien, die das einst goldene Handwerk vollkommen umkrempten. „Als wir vor Jahren diese Szenarien vorhergesagt haben und den Workflow LIVE demonstrierten, hielten uns die Kollegen für verrückt“, erinnert sich Hindrik Dehnbostel, Geschäftsführer des Fräszentrums CADSPEED und damaliger Referent auf der Zahntechnik-Roadshow. „Zahnersatz komplett digital herzustellen, muss

das Ziel sein, um eine zukunftsfähige Strategie und Lösungen für seine Kunden anbieten zu können.“

Der Intraoralscanner wurde zum Gamechanger, weil seine Schnittstelle den Start für die digitale Fertigung von Zahnersatz liefert. Direkt am Patienten begann ein völlig neuer Workflow aus automatisierten Produktionsprozessen mit 3D-Druckern und Materialien, die das einst goldene Handwerk vollkommen umkrempten.

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

Digital weiterdenken

„Es wird Zeit, die Glaskugel wieder auszupacken“, so Ricardo Bell, Hauptreferent der diesjährigen Roadshow und ebenfalls Geschäftsführer bei CADSPEED. Mit Direct Stack, der digitalen Teleskoparbeit, die auf einem Scan-Datensatz oder eine digitale Totalprothese aufsetzt,

sind auch diese handgemachten Dentalkunstwerke auf Transformationskurs. Die Zahl der Intraoralscanner in den Zahnarztpraxen steigt und als Zahntechniker fragt man sich, was der nächste Schritt innerhalb der digitalen Revolu-

tion sein wird. Die Möglichkeiten und Ideen in diesem Bereich sind vielfältiger denn je: Man spricht von stark zunehmender Digitalisierung, dem Gewinnen des besten Workflows oder von einem Versuch der Industrie, über Plattformen ins Business der Zahntechniker einzusteigen. Auch die Übernahme der zahntechnischen Konstruktionsfähigkeit mit unlimitierter CAD-Kompetenzverteilung ist im Gespräch. Ebenso wie der preisgünstige Einsatz künstlicher Intelligenz (KI), welche mithilfe einer cloudbasierten Software automatisierte Rohteile herstellt, die dann nur noch durch einen begabten Techniker zusammengepuzzelt werden müssen – so zumindest die Theorie der Industrie.

CADSPEED – das Fräszentrum für digitale Zahntechnik aus der südlichen Lüneburger Heide – sieht sich selbst nicht als Industrie, glaubt aber auch an die Automation in der Zahnersatzherstellung im Dentallabor und will dies auch auf der diesjährigen Roadshow durch Deutschland demonstrieren. Unterstützung erhalten die digitalen Zahntechniker durch das Unternehmen Promadent, das eine Software entwickelt hat, die Intraoralscans automatisch zu Modellen konstruiert und für den 3D-Druck aufbereitet. Per Filewatching läuft der Dienst unsichtbar im Hintergrund und erstellt innerhalb von Sekunden druckbare Datensätze.

Komplize der Zahntechniker

Als Komplize der Zahntechniker besorgt Promadent den Digitaleinstieg: Extraorale- und Intraoralscanner für Dentallabore. „Es ist wichtig, Laboren ein Werkzeug an die Hand zu geben, damit diese die Zukunft aktiv gestalten können. Der 3Shape

TRIOS 5 ist ein Scanner, der KI während des Einscannens nutzt – so wird digitale Prothetik erfolgreich, wenn es von Anfang an richtig angegangen wird“, empfiehlt Kimberly Krüger, CEO bei Promadent. Nach der IDS werden an fünf Roadshow-Stationen diese Thesen belegt und auf der Bühne demonstriert. CADSPEED hat die Vision für eine digitale Zahntechnik. Es wird sich zeigen, ob es ein weiteres Mal gelingt, die Zukunft richtig einzuschätzen.

CADSPEED GmbH

Tel.: +49 5144 6980-100

info@cad-speed.de

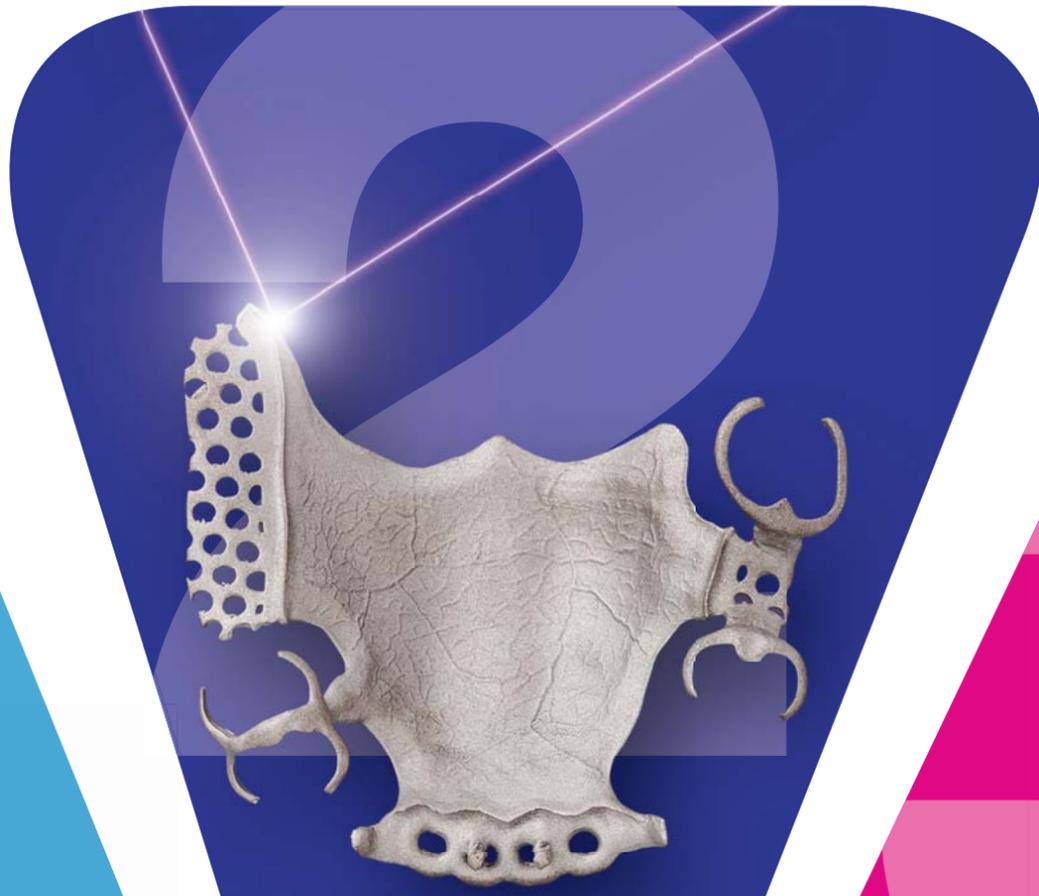
<https://roadshow.cad-speed.de>

Wir zeigen, wie es geht!

Lasersintern leicht gemacht



Portalregistrierung & Datenerstellung



Laser-
sintern



Finishing
& Politur

Und vieles mehr:

imes-icore®

3shape▶

pridenta®

OTEC

DEKEMA



IDS
2023

14.-18.03.
Halle 4.1
Stand C-101

CE 0483



MICHAEL FLUSSFISCH GMBH · Friesenweg 7 · 22763 Hamburg · Tel. 040/86 07 66
Fax 040/86 12 71 · info@flussfisch-dental.de · www.flussfisch-dental.de



since 1911
FLUSSFISCH



Relaunch: Journalreihe der OEMUS MEDIA AG

Updates aus Wissenschaft, Praxis und Dentalmarkt – und das in vier Kernbereichen der Zahnmedizin. Seit über 25 Jahren bilden die Fachjournale der OEMUS MEDIA AG in den Bereichen Implantologie, Oralchirurgie, Prophylaxe und Endodontie den Kern des Special-Media-Interest-Bereichs. Mit dem Kick-off ins Jahr 2023 erhalten die Fachjournale nun einen neuen Anstrich. Die Inhalte bleiben dabei gewohnt hochwertig. Die überarbeitete Gestaltung der Fachjournale verdichtet geänderte Lesegewohnheiten, den Zeitgeist und die zurecht hohen Ansprüche der Leserschaft in einem neuen innovativen Layout. Auch die Titel der Journale wurden auf die jeweiligen Wortmarken „IJ“, „OJ“, „PJ“ und „EJ“ reduziert. Neben der optischen Neugestaltung bekommen die Fachjournale einen stärkeren crossmedialen Charakter. Aber was heißt eigentlich crossmedial? Ganz einfach: Anstelle einer Co-Existenz beider Publikationsbereiche „sprechen“ der Print- und Onlinesektor der OEMUS MEDIA AG rege miteinander. Beide Bereiche leben eine Verlinkung, durch die ausgewählte Inhalte vergrößert, vertieft und so aufgewertet werden. Der Mehrwert eines crossmedialen Ansatzes liegt in der Erweiterung von Qualität und Quantität zugunsten eines modernen und hochwertigen Lese- und Informationserlebnisses. Grundsätzlich gilt: Crossmedialität nutzt die Mittel unserer Zeit für einen anregenden Informationsmodus und einen vielfältigen Fachdiskurs.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Innovativ unterwegs auf der IDS 2023

Ich lade alle Besucher der IDS in mein zauberhaftes Traumhaus ein, das vom 14. bis 18. März in Halle 10.1 am Stand E080/F089 zu finden ist. Meine minilu-Welt ist auf der Messe ganz hautnah zu erleben: Auf meiner Veranda werden alle Gäste herzlich begrüßt, die sich in meinem Haus umschauchen möchten.

Im gemütlichen Lesezimmer dreht sich alles um die minilu Academy. Im Messetrubel bietet dieser Raum einen Platz zum Verweilen an, der dabei richtig inspiriert: Es werden dort verschiedene Vorträge von Start-ups gehalten. In meiner schicken Küche ist viel Platz für entspannten Austausch bei einer kleinen Erfrischung. Im hinteren Bereich meines Traumhauses wartet ein echter Höhepunkt: In meinem begehbaren Kleiderschrank kann die neue van Laack Kollektion Medical-Fashion live erlebt und natürlich auch selbst anprobiert werden. Zweimal täglich verwandelt sich mein Haus in einen Catwalk. Mein Partner van Laack und ich zeigen in unserer Fashion Show, wie modische Teambekleidung aussehen kann. Dank des innovativen Materials Vansan vereint die Kollektion Eleganz mit vollständiger Funktionalität und bietet dabei maximalen Tragekomfort. Die gesamte Medical-Fashion Linie von van Laack ist exklusiv nach der IDS in meinem Shop erhältlich!

Im Vorgarten meines Traumhauses zeigt die Grüne Praxis mit ihren nachhaltigen Start-ups neue Ideen für die dentale Welt, um starke Impulse für eine grünere Zukunft zu setzen. Mein Partner van der Ven ist als mein direkter Nachbar ebenfalls auf der IDS vertreten und bietet einige tolle Benefits: Mit dem van der Ven-



Infos zum Unternehmen



Messe Guide erhalten Messegäste eine VIP-Behandlung mit exzellenter Beratung. Zudem besteht am van der Ven-Messestand die Gelegenheit, bei einer moderierten

Fragerunde den anwesenden CEOs der großen Hersteller Fragen zu stellen. Das und vieles mehr machen die fünf Messtage zu einem unvergesslichen Erlebnis.

Das werden spannende Tage in Köln – deshalb direkt den Termin notieren und vorbeischaun!

minilu GmbH
www.minilu.de

Reseller für die Zahntechnik



Seit 2009 arbeitet das Fräscenter mit Hard- und Software aus dem Hause 3Shape. Heute verwaltet CADSPEED über 100 Lizenzen und unterstützt Dentallabore, den digitalen Workflow erfolgreich im Laboralltag zu etablieren. „Es ist wichtig, dass Zahntechniker proaktiv mit einem Intraoralscanner ihr Leistungsangebot erweitern, dabei wollen wir helfen. Wir sind spezialisiert auf komplexe Produktionen wie DirectStack, Laserschmelz-Tertiär- sowie Modellgussgerüste oder auch Implantatprothetik, und das gerne auf Basis eines TRIOS Intraoralscans“, so Ricardo Bell, CADSPEED CEO. Als Reseller bietet das Fräscenter die komplette 3Shape-Produktpalette zum Kauf und Support an. Eine Besonderheit gibt es noch: Kostenfreier 14-Tage-Test mit einem Supervisor, um den Einstieg zu finden.

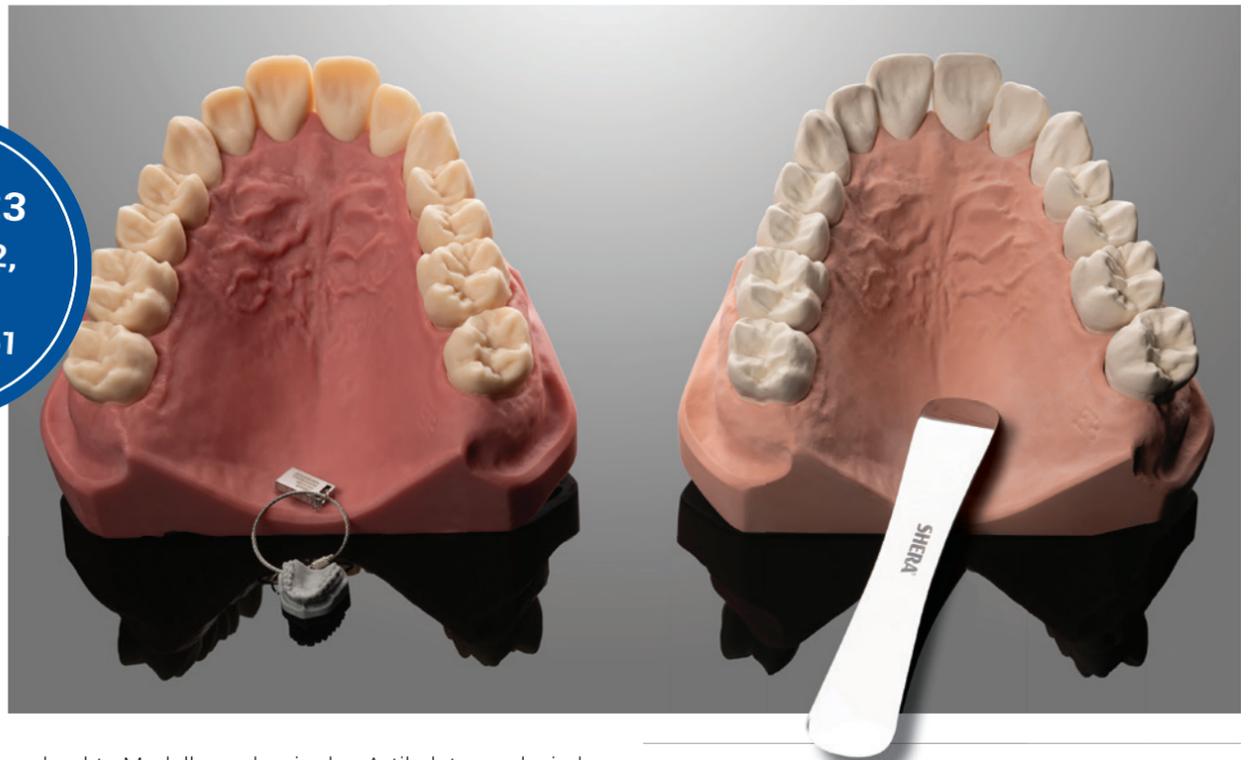
(V. l. n. r.): Ricardo Bell (Geschäftsführer), Annika Raudsus (Betriebsleitung), Lukas Jakob (3Shape Salesmanager), Lisa Gniesmer (3Shape Supervisor bei CADSPEED), Martin Melzel (Betriebsleitung).

CADSPEED GmbH
Tel.: +49 5144 6980-100
info@cad-speed.de
www.cadspeed.de/scan/3shape

Neue Produkte und Workflows für die Modellherstellung

„Wenn Zahntechniker an Modelle denken, dann sollen sie automatisch SHERA im Kopf haben“, so beschreibt SHERA-Chef Jens Grill das Ziel seiner neuen Kampagne zur Internationalen Dental-Schau 2023. In Köln dreht sich unter dem Motto „SHERA. The model.“ auf dem Messestand in Halle 10.2, Stand N060/0061, alles um die perfekte Modellherstellung – sowohl im digitalen als auch im analogen Workflow. Dafür haben die Modellspezialisten einen Prozess abgestimmt, der das reine Drucken von Modellen weit überragt. Das jüngste CAD/CAM-Kind ist SHERAeasy-model, erste eigene Modelbuilder-Software von SHERA. Dank standardisierter Prozesse und einer intuitiven Benutzeroberfläche lassen sich mit SHERAeasy-model ganz einfach und schnell optimale Druckdatensätze erstellen. Dafür sind keine zeit- und kostenintensiven Schulungen nötig. Neulinge, Profis, Quereinsteigende – Alle werden mit dem neuen Modelbuilder zum Top-Modelmaker. Zu SHERAeasy-model gehören eine stetig wachsende Implantatbibliothek, die patentierte Stumpfgeometrie SHERAprint-cone sowie SHERAprint-plate als Artikulationshilfe für gedruckte Modelle. Außerdem präsentiert das Team mit SHERAprint-model aesthetic red den bisher einzigen lichthärtenden 3D-Druck-Kunststoff, der die Mundsituation perfekt widerspiegeln kann und so mehr Kontrolle bei hochästhetischen Arbeiten bietet – vor allem in Kombination mit SHERAprint-model desert. SHERAprint-model aesthetic red kann für die Herstellung von hochpräzisen Veneer- und Inlaymodellen, Stumpfmodellen, Implantatmodellen sowie Modellen für die Kombi-Technik genutzt werden. SHERA zeigt weiter wie

**IDS 2023
Halle 10.2,
Stand
N060/0061**



gedruckte Modelle sauber in den Artikulator und wieder herausgenommen werden oder gedruckte Kunststoffmodelle zu isolieren sind. Trotz umjubeltem CAD/CAM-Workflow hat auch der klassische Dentalgips bei SHERA einen hohen Stellenwert. Pünktlich zum 40. Firmenjubiläum rückt das Unternehmen die bewährten Dentalgipse ins Rampenlicht. Ebenfalls im Rampenlicht stehen namhafte Referenten wie Andreas Leimbach, Jochen Peters und Christian Vordermayer.

Abbildung: Gedruckt (links) oder ausgegossen (rechts), ganz klein oder zur Messe in XXL – SHERA hat sich zum Modellspezialisten im 3D-Druck entwickelt und seine Position als einer der Marktführer für Dentalgipse gefestigt.

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG
Tel.: +49 5443 9933-0, www.shera.de

ANZEIGE

DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

**ABFORMUNG UND
FUNKTIONSAUFZEICHNUNG
IM DIGITALEN WORKFLOW**

**12./13. MAI 2023
DORTMUND**



Vom Auftrag bis zur Politur: Alles hautnah am Stand miterleben

Die Michael Flussfisch GmbH hält für die Besucher der IDS etwas Besonderes bereit: Sie können in den Workflow eintauchen und den Produktionsprozess für Kronen, Brücken oder Modellguss Schritt für Schritt miterleben. Darüber hinaus gibt es am Stand von Flussfisch jede Menge Neuheiten – auch diese erfahren die Besucher hier aus erster Hand.

Von der Anmeldung am Flussfisch-Kundenportal bis zum elektro-politierten Endprodukt – an drei Stationen können Besucher des Flussfisch-Stands auf der IDS den Workflow hautnah durchspielen. „Wir wollen, dass sich unsere Gäste ein eigenes Bild vom Rundumservice und der hohen Qualität machen können“, betont Firmenchefin Michaela Flussfisch. „Etwas direkt mitzuerleben, ist noch einmal etwas ganz anderes, als per Website oder Prospekte informiert zu werden. Wir wollen Interessenten und Kunden persönlich und quasi live durch den Produktionsprozess führen.“

Es geht los an der ersten Station mit der Präsentation des Flussfisch-Kundenportals. Anmelden, Aufträge erstellen, Datensätze hochladen – hier erfahren die Besucher, wie schnell und unkompliziert sie ihre Arbeiten bei Flussfisch in Auftrag geben können. An der zweiten Station wird mit Scannern und Software von 3Shape demonstriert, wie die digitalen Datensätze erstellt und nachbearbeitet werden und welche Unterstützung der hausinterne Konstruktionservice von Flussfisch hierbei leisten kann. Station drei zeigt den Weg vom Datensatz zur fertigen Arbeit und präsentiert beispielhafte Endprodukte wie lasergesinterte Kronen, mehrgliedrige Brücken oder passgenaue Modellgüsse. Hier steht auch ein Elektropolierer EPAG-Smart T, mit dem die fertigen Einheiten abschließend ihren perfekten Hochglanz erhalten. „Schauen, fragen, ausprobieren – wir wollen an unserem Stand das echte Erlebnis und den direkten Austausch bieten und freuen uns auf viele Besucher!“, so Michaela Flussfisch.

IDS 2023
14.03. bis 18.03.
Halle 4.1, Stand C101

Natürlich kommt auch die restliche Bandbreite des Flussfisch-Angebots nicht zu kurz – seien es die Produkte der Flussfisch-Friends wie imes-icore, DEKEMA, 3Shape oder auch Galvano- und weitere Zusatzprodukte. Außerdem gibt es jede Menge Neuheiten am Flussfisch-Stand zu erfahren, etwa zur Same-day-Produktion für Kronen und Brücken (Auftragseingang bis 10 Uhr, Versand am selben Tag), zur verlängerten Annahmezeit für alle Arbeiten von 14 auf 15 Uhr, zum

Fastlane-Modellguss inklusive Politur innerhalb von zwei Tagen, zum besonders günstigen Angebot „Modellguss unausgearbeitet“, bei dem nur die Supports entfernt sind, oder auch zur automatischen Schienenpolitur mit der Tellerfliehkraftanlage ECO-Maxi von OTEC. „Wir können jetzt viele unserer Angebote und Services optimieren und erweitern, weil wir uns an unserem Standort am Friesenweg in Hamburg beträchtlich vergrößert haben“, freut sich Michaela Fluss-

fisch. „Mit zusätzlichen Fertigungsmaschinen und Mitarbeitern weiten wir unsere Produktionskapazitäten in unserer neuen ‚Dentalwerft‘ erheblich aus. Passend zu diesem Anlass haben wir uns außerdem ein neues Firmenlogo zugelegt – und auch das zeigen wir erstmals auf der IDS.“

Michael Flussfisch GmbH
Tel.: +49 40 860766
info@flussfisch.de

Spendenaktion für Kinder mit Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalte

Amann Girrbach CFO Jörg Mayer und die Repräsentantin der Austrian Cleft Kinderhilfe, Stephanie Günther, bei der Scheckübergabe.



Seit 2018 unterstützt das Dentaltechnologie-Unternehmen Amann Girrbach die Deutsche und seit 2019 die Austrian Cleft Kinderhilfe und initiierte bereits mehrfach, teils gemeinsam mit Händlern und Kunden, Spendenaktionen. Im Rahmen einer Weihnachtstombola-Aktion der Mitarbeitenden und mithilfe der Unternehmensspitze konnte nun ein weiterer Spendenscheck überreicht werden: Zum Jahreswechsel 2022/23 ist die stolze Summe von 17.000 Euro an die Austrian Cleft Kinderhilfe gespendet worden. „Wir freuen uns sehr, dass wir auch 2022/23 etwas zurückgeben kön-

nen. Es ist uns ein Anliegen, dass wir unseren Beitrag leisten und Engagement aktiv leben. Seit dem Start unserer Unterstützung der Deutschen und der Austrian Cleft Kinderhilfe konnten bereits zahlreiche Operationen und Therapien ermöglicht werden“, so Jörg Mayer, CFO von Amann Girrbach. Über die großzügige Spende freute sich Stephanie Günther aus dem Vorstand der Austrian Cleft Kinderhilfe und auch selbst Mitarbeiterin bei Amann Girrbach. „Ich bin sozusagen doppelt glücklich – ich freue mich, diesen tollen Spendenscheck für meine Herzensangelegenheit

entgegenzunehmen, und bedanke mich auch gleichzeitig bei meinen Kolleginnen und Kollegen und unserem Management für das große Engagement. Wir können damit wirklich viel bewirken. Um ein Beispiel zu geben – in den Jahren 2020 bis 2022 konnte dank Amann Girrbach über 150 Kindern geholfen werden. Es ist schön, nach pandemiebedingt schwierigen und teils auch etwas lähmenden Zeiten nun wieder voll durchzustarten und so vielen Kindern wie nur irgendwie möglich die Chance auf eine Zukunft zu geben. Denn es geht hier nicht um eine kosmetische Korrektur, sondern oft um das Überleben der betroffenen Kinder.“

ANZEIGE

Acry Plus Evo
Der CAD-CAM Zahn der die Zeit überdauert

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

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

Woher kommt mein Gold?

Viele Verbraucher setzen beim Einkauf auf Nachhaltigkeit. Hier spielen beispielsweise umweltschonende Herstellungsverfahren, wiederverwendbare Produkte sowie ein verantwortungsvoller Umgang mit den Ressourcen eine große Rolle. Ein wichtiges Thema, auch in der Goldbranche. Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG, erklärt, welche umweltbewussten Alternativen Interessenten zur Verfügung stehen.

Mit gutem Gewissen investieren
„Inzwischen können sich umweltbewusste Kunden auch für nachhaltiges Gold entscheiden und zum Beispiel zwischen Schmuck und Barren aus Recyclinggold oder sogenanntem Responsible-Gold wählen. Letzteres wird unter erheblich besseren Bedingungen abgebaut als Gold herkömmlicher Herkunftsdokumentation. Dabei überwacht ein unabhängiger Auditor regelmäßig alle Schritte des Arbeitsprozesses. So lässt sich sicherstellen, dass das Edelmetall nicht aus Konfliktregionen stammt, die Menschenrechte vom Minenbetreiber eingehalten werden und keine Kinderarbeit stattfindet. Außerdem schonen der geringere Einsatz von Chemikalien und ein verminderter CO₂-Ausstoß

die Umwelt. Recyclinggold bietet eine andere nachhaltige Alternative. Im Gegensatz zu Primärgold wird es in einem speziellen Verfahren aus Schmuck, Zahngold oder Materialien der Elektroindustrie gewonnen. Es entspricht dabei den hohen Standards von üblichen Barren und verfügt über die gleichen Eigenschaften. Dieses Recycling schont die Umwelt, denn es verbraucht weitaus weniger Energie und Ressourcen als der Abbau in Minen.“

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
shop@edelmetall-handel.de
www.edelmetall-handel.de

Das neue Multitalent mit Plus an Transluzenz

Patienten erwarten eine Restauration, die hohe Ästhetik, optimale Funktion und sichere Langlebigkeit vereint. Mit der neuen Rohstoffkombination aus hochfesten und hochtransluzenten Zirkonoxid-Qualitäten gelingt dem Zirkonspezialisten pritidenta® genau die Grundlage, um Patienten damit zu begeistern. Denn beim priti®multidisc ZrO₂ Multi Translucent PLUS werden die Vorteile des 4Y-(Extra Translucent mit hoher Festigkeit) und des 5Y-Zirkonoxids (High Translucent mit sehr hoher Transluzenz) in einer Ronde vereint. Sowohl die ästhetische Wirkung mit einem optimal eingestellten Transluzenzverlauf als auch die Festigkeit (im ganzen Blank > 800 MPa) für einen uneingeschränkten Indikationsbereich wurden erheblich verbessert.

Die pritidenta®-Experten schaffen einen sehr natürlichen Übergang zwischen den Schichten innerhalb der Ronde bzw. Restauration von inzisal bis zervikal. Den Beweis für



die maximale Sicherheit bei dem neuartigen Zirkonoxid erbrachte Prof. Dr. M. Rosentritt in einer wissenschaftlichen Studie an der Poliklinik für zahnärztliche Prothetik. Sowohl in der Kausimulation einer fünfjährigen Tragedauer als auch bei der Bruchfestigkeit wurden mit 4-gliedrigen Brücken herausragende Ergebnisse erzielt.

Fazit: Es gibt keinen signifikanten Unterschied zwischen den Bruchwerten der Brücken aus priti®multidisc ZrO₂ Extra Translucent, priti®multidisc ZrO₂ Multi Translucent sowie priti®multidisc ZrO₂ Multi Translucent PLUS. Zusätzlich bestätigen die Bruchwerte bei 1.000 N

nach der fünfjährigen Kausimulation den sicheren Einsatz von mehrgliedrigen Brücken mit zwei aneinanderhängenden Zwischengliedern im Molarenbereich.

Vorgestellt wird das neue Produkt auf der IDS auf dem gemeinsamen Stand von pritidenta® und imes-icore®. Geschäftsführer David Figge betont: „Wir freuen uns sehr, der Dentalwelt unser neues Multitalent priti®multidisc ZrO₂ Multi Translucent PLUS ergänzend zum bestehenden und großen Produktportfolio vorstellen zu dürfen. Die neue Generation setzt damit ein Zeichen im Bereich Zirkonoxid und Ästhetik.“



pritidenta® GmbH
info@pritidenta.com
www.pritidenta.com

Infos zum Unternehmen



Jetzt finanzielle Freiräume schaffen

Factoring ist eine Finanzdienstleistung, die Dentallaboren entscheidende Vorteile verschafft. Eine Forderungsfinanzierung ermöglicht ihnen sofortige Liquidität und einen flexiblen Finanzierungsspielraum. Ob für geplante Investitionen, um Verbindlichkeiten abzubauen, oder um ihren Kunden ein großzügiges Zahlungsziel zu gewähren, ohne, dass diese selbst in Vorleistung gehen müssen.

Als erstes Unternehmen am Markt, das bereits seit 1983 Factoring für Dentallabore anbietet, verfügt die LVG sowohl über das feine Gespür für sensible Kundenbeziehungen als auch über die

Kompetenz eines finanzstarken Partners. „Wir kennen die Sorgen und Probleme von Dentallaboren“, betont Werner Hörmann, Geschäftsführer LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft, Stuttgart. „Eine zuverlässige Finanzierung der laufenden Forderungen und Außenstände bietet unseren Partnern Sicherheit und die finanziellen Freiräume, die sie benötigen.“

Doch wie funktioniert Factoring? Der Finanzdienstleister übernimmt Ihre Forderungen und zahlt stellvertretend für Ihre Kunden die Rechnungswerte aus. Im Falle der LVG innerhalb von 24 Stunden und bis zu 100 Prozent.

Zudem übernimmt das inhabergeführte Unternehmen das Ausfallrisiko. Ein weiterer Vorteil für Dentallabore ist, dass die LVG bereits im Vorfeld Abschläge auf künftige abzukaufende Sammelaufstellungen auszahlt, wobei die Kosten in der Regel unterhalb der vom Labor gewährten Skontosätze liegen.

Das „Rundum-sorglos-Paket“ der LVG kann nun unverbindlich sechs Monate lang getestet werden.

L.V.G. Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH
Tel.: +49 711 66671-0, www.lvg.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

Lysann Reichardt (Anzeigendisposition/-verwaltung)
Tel.: +49 341 48474-208
Fax: +49 341 48474-190
reichardt@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-Zemmel (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

ZT als E-Paper





IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT



Vorsprung durch Unabhängigkeit

Schaffen Sie sich finanzielle Freiräume und sichern Sie die Unabhängigkeit Ihres Labors. Wir, die LVG, schützen Sie zuverlässig vor Forderungsausfällen und begleichen Ihre ausstehenden Rechnungswerte sofort, unabhängig vom Zahlungseingang Ihrer Kunden. Und sorgen so für Ihre kontinuierliche Liquidität und maximale Flexibilität bei Investitionen.

Ein Partner mehr ist eine Sorge weniger. Wann dürfen wir Sie an unserer Seite begrüßen?

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

