



ANZEIGE

Digitale Zahnmedizin vielseitig und komfortabel.

Erfahren Sie mehr zur digitalen Zahnheilkunde mit dem System Ceramill DRS und wie Sie Patienten damit zu Fans machen. ↗

DENTISTRY UNIFIED

KunstZahnWerk Wettbewerb – Der Award



Platz 1: Sebastian Guttenberger
(Foto: © CANDULOR AG)

Der 13. internationale Kunst-ZahnWerk (KZW) Wettbewerb stellte seinen Teilnehmern eine herausfordernde Aufgabe. Es sollte eine schleimhautgetragene Ober-

und Unterkiefer-Totalprothese, auf Grundlage einer ausführlichen Modellanalyse gemeinsam mit einer aussagekräftigen Dokumentation, erstellt werden. Die Besonderheit lag in der Entwicklung einer altersgerechten, natürlich wirkenden Lösung, abgestimmt auf die ausgeprägte Atrophie im Unterkiefer. Die Teilnehmer konnten zwischen den dynamischen Okklusionskonzepten Zahn-zu-Zahn- oder Zahn-zu-zwei-Zahn-Aufstellung wählen. Unter den professionellen Augen der internationalen Jury um Peter Lerch, Steffen Rohrbach und Steven de Maesschalck wurden die Arbeiten bewertet. Das Expertenteam prüfte, sondierte und bewertete die einzelnen Arbeiten.

Die Gewinner

Im Rahmen des CANDULOR Events, im „Bauwerk Köln“ am 15. März 2023, wurden die Gewinner bekannt gegeben. Die 25 besten Arbeiten wurden an dem Abend ausgestellt und die ersten 15 Kunstzahnwerke prä-

miert. Gesponsert wurden die Sach- und Geldpreise in Form von Jahresabonnements, Einkaufsgutscheinen und Büchern, von den Fachverlagen wie beispielsweise der OEMUS MEDIA AG und natürlich CANDULOR.

Sebastian Guttenberger aus Pirk (Deutschland) belegte den ersten Platz. Der Zahntechniker von Zahn-technik Hierold überzeugte insbesondere bei der Prothesengestaltung und Verarbeitung und konnte sich gegenüber der anderen 52 Bewerber durchsetzen. Er erhielt eine Auszeichnung in Höhe von 1.500 € sowie den goldenen CANDULOR Award. Sebastian gelang der Doppelsieg, denn auch für seine Dokumentation erhielt er den ersten Platz. Er war überwältigt von der Platzierung und Würdigung seiner Arbeit, insbesondere, da er zum ersten Mal an diesem Wettbewerb teilgenommen hat. Der zweite Platz und damit der silberne CANDULOR Award ging an Skender Ramadani aus Altstetten (Schweiz). Er bekam einen Scheck über 1.000 €. Zusätzlich erreichte er mit seiner Dokumentation den dritten Platz. Der bronzene Award wurde an Jakobus Pieter Johannes du Toit aus Riverview (Kanada) verliehen. Frau Dr. Joanne Choi von der University of Otago hat den Award vertretungsweise entgegengenommen. Mit seiner Dokumentation schaffte er es sogar auf Platz zwei.

„Für uns war es wichtig, nach der Onlineverleihung 2021 die KZW-Teilnehmer und Kunden wieder persönlich zu treffen. Die Emotionen der Teilnehmer und die vielen direkten Gespräche sind ‚analog‘ einfach unschlagbar“, sagte Alexander Ewert, Director Marketing & Education.

Quelle: CANDULOR AG

Digitalisierung im Gesundheitswesen

Eine neue Übersicht der gematik zeigt, wo Europa bei der Digitalisierung des Gesundheitswesens steht. So unterschiedlich die Namen und die Umsetzung der Anwendungen sind, sie haben eins gemeinsam: Sie bringen spürbare Vorteile bei der Gesundheitsversorgung. „In unseren Nachbarländern nutzen die Bürger und das medizinische Fachpersonal bereits ganz selbstverständlich digitale Anwendungen. Das bringt viele Vorteile für Prävention, Versorgung und Behandlung – und genau da wollen wir auch in Deutschland hin“, sagt gematik-CEO Dr. Markus Leyck Dieken. Mit dem neuen Info-Angebot zeigt die gematik übersichtlich, wie digitale Gesundheit bei unseren Nachbarn gelebt wird. Im Fokus stehen die drei Schlüsselanwendungen für die Bürger: Das E-Rezept, die elektro-

ANZEIGE

Der erste Stumpfzahn mit 0% Expansion

www.dentona.de

nische Patientenakte und die digitalen Identitäten. Unterschiedliche Kategorien – beim E-Rezept beispielsweise der Verbreitungsgrad oder der Einlöseweg – machen den Status quo in ausgewählten Ländern vergleichbar.

Quelle: gematik GmbH

ANZEIGE

Passt, klickt, sitzt.

System der Marburger Doppelkrone jetzt digital

- Edelmetallfreie Versorgung mit Komfort und langer Nutzung
- Leichte Eingliederung, weniger Behandlungszeit
- Gleichbleibende Haltekraft von 4N pro Snap Element
- Sicherheit für Patienten durch wahrnehmbaren Klick beim Einsetzen der Prothese



TK-Snap Digital

Si-tec®
www.si-tec.de

Kurz notiert

Die IDS 2023 in Zahlen

180.000 Quadratmeter
Ausstellungsfläche

1.788 Unternehmen aus
60 Ländern

Der Auslandsanteil
bei 75 Prozent

Rund 120.000 Fachbesucher aus
162 Ländern

BURN-OUT UND GESUNDHEIT

Dr. Mirriam Prieß

Wer sich erschöpft fühlt, befindet sich in konfliktreichen privaten oder beruflichen Beziehungen, hat kaum mehr soziale Kontakte und hat die Beziehung zu sich selbst verloren. Die Betroffenen funktionieren, anstatt zu leben, und führen ein Leben fernab ihrer selbst. Beständige Leistung wie ein gesundes und erfülltes Leben steht und fällt mit gelingenden Beziehungen.



Der innere Dialog

Ein zentraler Aspekt für Burn-out-Prävention und die Bewältigung von Burn-out ist die Einsicht, dass wir uns in ständiger Interaktion befinden. Nicht nur mit unseren Mitmenschen, sondern auch mit dem System, in dem wir uns befinden, mit unserem Handeln und Tun und mit dem Leben an sich. Erschöpfung entsteht dann, wenn der Dialog verloren gegangen ist und anstatt Begegnung Kampf oder Rückzug stattfinden.

Einer der zentralsten Aspekte für seelische Gesundheit und psychische Stärke ist daher eine gesunde Beziehungsatmosphäre, ein Gleichgewicht zwischen Ich, Du und Wir sowie ein Gleichgewicht zwischen Nehmen und Geben. Ein regelmäßiges Innehalten und Reflektieren dessen, wie ich meine Beziehungen führe, ist eine gute Möglichkeit, die eigene Resilienz, aber auch die des Gegenübers zu sichern. Es gibt sechs zentrale Werte, die essenziell für menschliches Miteinander sind: Interesse, Offenheit, Empathie, Augenhöhe und Respekt, Wertschätzung und Liebe. Krankheit und der Verlust von psychischer Widerstandskraft entstehen dort, wo diese Werte sukzessive verloren gehen oder fehlen. Dies ist ein schleichender Prozess. Viel zu häufig wird eine vergiftete Atmosphäre als normal empfunden und erst durch mentale, emotionale oder auch körperliche Krankheitssymptome deutlich.

Die Verantwortung liegt bei jedem selbst

Seelische Gesundheit ist die Entscheidung, die jeden Tag neu zu treffen ist – von den Beziehungs-

partnern wie von den jeweiligen Systemen. Ich kann also nicht nur meine Resilienz beeinflussen, indem ich mich richtig verhalte, sondern wirke mit meiner Haltung ebenfalls auf die Gesundheit des anderen wie auf die des Systems ein. Die Frage nach dem Wesentlichen im Menschen, dem was mich ausmacht und was auch nicht, und die Augenhöhe, dieses zu respektieren und innerhalb dieser Möglichkeiten das Bestmögliche zu tun, stehen dem individuellen wie systemischen Krankheitsgeschehen Burn-out gegenüber: Unmögliches möglich machen zu wollen und bis zum bitteren Ende die Fassade aufrechtzuerhalten und auch dann noch an dieser festzuhalten und die Heilung darin zu sehen, diese zu kitten. Wir entscheiden uns, welchen Weg wir gehen. Wir entscheiden uns, Störungen anzusprechen oder zu verschweigen, Grenzen aufzuzeigen oder rote Linien zu überschreiten, notwendigen Auseinandersetzungen aus dem Weg zu gehen oder zu uns zu stehen, an der Vergangenheit festzuhalten oder zu verzeihen oder aber uns auf Menschen und Bedingungen einzulassen, bei denen wir spüren, dass sie uns guttun, und wir entscheiden uns, unsere Gefühle zuzulassen und auf unsere innere Stimme zu hören, sodass wir den Weg aus der emotionalen Erschöpfung und zurück zu uns selbst und einem wesentlichen und authentischen Leben finden.

Dr. med. Mirriam Prieß
info@mirriampriess.de
www.mirriampriess.de

Handwerkskunst: Kaum Besserung bei der Entgeltlücke in der Zahntechnik

Nicht nur die darstellenden und bildenden Künste, die in diesem Jahr im Mittelpunkt des Equal Pay Day (EPD) stehen, weisen eine gravierende Entgeltlücke auf – auch in der Handwerkskunst gibt es diese. So gibt der Entgeltatlas der Arbeitsagentur für das Jahr 2021 bei Zahn-technikerinnen einen mittleren Bruttolohn bei Vollzeitbeschäftigung in Höhe von 2.449 Euro an, für die männlichen Berufsangehörigen

sind es 3.128 Euro. Dieser Gender Pay Gap hat sich zwischen 2019 und 2021 lediglich von 695 auf 679 Euro verringert. „Dass die Gehälter von Zahn-technikerinnen trotz gleicher Ausbildung noch immer um 21,7 Prozent niedriger sind als die ihrer männlichen Kollegen, ist völlig inakzeptabel“, merkt Karola Will, Referatsleiterin für Zahntechnik im Verband medizinischer Fachberufe e.V., an und stellt fest: „Fehlende Tarifverträge und damit fehlende Transparenz sind sicher mitverantwortlich für diesen unhaltbaren Zustand.“ So zeigen die Daten der Arbeitsagentur, dass die Lücke bei den unter 25-Jährigen in diesem Gesundheitshandwerk nur bei 4,3 Prozent und bei den über 55-Jährigen bei 25,5 Prozent liegt. Karola Will fordert ihre Kolleginnen auf, in Gehaltsverhandlungen mehr Selbstbewusstsein zu entwickeln. Immerhin seien sie mittlerweile in der Mehrzahl: Von 53.000 Be-



© RossHelen/Shutterstock.com

schäftigten im Bereich Zahntechnik werden laut Gesundheitsberichterstattung des Bundes rund 31.000 als weiblich angegeben. „Als Arbeitnehmervertretung möchten wir Frauen den Rücken stärken und sie darin unterstützen, eine faire Bezahlung ihrer geleisteten Arbeit einzu-

fordern. Dazu bieten wir in vielen unserer Bezirksstellen Vorträge für unsere Berufsangehörigen zum Thema Gehaltsverhandlung an, veröffentlichten für unsere Mitglieder hilfreiche Tipps in unserem Verbandsorgan und im internen Bereich unserer Homepage.“

An die Arbeitgeber appelliert sie mit Blick auf den spürbaren Fachkräftemangel: „Schließen Sie diese Entgeltlücke, bevor die wertvollen Mitarbeiterinnen die Branche wechseln (müssen), um die immer höher steigenden Lebenshaltungskosten überhaupt noch bewältigen zu können.“

Der Verband medizinischer Fachberufe e.V. vertritt die Interessen der Medizinischen, Tiermedizinischen und Zahnmedizinischen Fachangestellten sowie der angestellten Zahn-techniker.

Verband medizinischer Fachberufe e.V.
Tel.: +49 6198 5759878
www.vmf-online.de

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





Beschleunigen Sie Ihre digitale Modellherstellung!



optiprint[®] sprint
Germany's favorite 3D Resin

Das erste schnelle Modellharz mit Gipsoptik.



optiprint[®] express
Germany's favorite 3D Resin

Das erste schnelle Modellharz optimiert für 405 nm.

Partner von:





Formveränderung mit direkten Kompositrestaurationen im Front- und Seitenzahnbereich

Ein Beitrag von Dr. Sven Egger, MSc, Msc

Mit der Anwendung von Mikrohybridkompositen und der Schichttechnik von Schmelz- und Dentinkompositen¹ wurden Modifikationen der Zahnform wie z. B. das Schließen von Diastemata, interdentalen „schwarzen Dreiecken“ oder die Korrektur eines unregelmäßigen Inzisalkantenverlaufs Ende der 90er-Jahre praktisch und minimalinvasiv nochmals deutlich in ihrer Qualität verbessert.¹⁴ Die Silikonschlüsseltechnik wurde ursprünglich für direkte Klasse IV- und V-Restaurationen entwickelt, eignet sich jedoch auch für kleinere Formkorrekturen, etwa bei unregelmäßigem Inzisalkantenverlauf. Heute umfasst das übliche Verfahren für Frontzahnrestaurationen eine Kompositenschichttechnik, unterstützt durch einen Silikonschlüssel, der auf einem Wax-up beruht.²

In diesem Beitrag wird die Behandlung einer Patientin mit guter allgemeiner Gesundheit vorgestellt. Die Ausgangssituation in diesem Patientenfall zeigt eine durch Engstand und parodontale Destruktion unschöne Frontbezahnung. Die Patientin wünscht sich aufgrund ihrer hohen Lachlinie eine Verbesserung der ästhetischen Situation mit möglichst „einfachen Mitteln“.

Allgemeinmedizinische und zahnmedizinische Anamnese

Die Patientin wies keine Erkrankungen auf und nahm keine Medikamente ein. Sie unterzog sich in jüngster Vergangenheit einer Parodontitisbe-

handlung und befand sich im regelmäßigen Recall. Aufgrund der parodontalen (Vor-)Erkrankung mussten vor einigen Jahren die Zähne 26 und 27 entfernt werden. Sie kam nun für eine zweite Meinung bezüglich ihrer unbefriedigenden Frontsituation sowie dem Wunsch nach einem In-Office-Bleaching zu uns. Sie wünschte sich, ihr Lächeln mit einfachsten Mitteln wieder schöner zu gestalten.

Klinischer Befund der roten und weißen Ästhetik

Im Ober- und Unterkiefer zeigt sich ein ausreichendes Band an keratinisierter Schleimhaut. Es liegt ein Biotyp mittlerer Gewebestärke vor. Die

Patientin verfügt über eine normal geformte (hypermobile) Oberlippe. Die Lachlinie verläuft hoch (Gummy Smile). Die Zahnlänge in der Oberkieferfront empfindet die Patientin als ausreichend lang. Das entspannte Lächeln zeigt ca. zwei Drittel der Frontzahnlänge.

Klinischer Befund des Dentalstatus

Es zeigen sich ovale Zahnformen im Oberkiefer. Die ursprüngliche anatomische Kauflächenstruktur in den Seitenzahnbereichen ist vorhanden. Die Zahnfarbe entspricht dem Alter der Patientin. Der Unterkieferzahn 31 erscheint gelblicher als die Restbezahnung im Unterkiefer. Die Patientin wünschte sich hier eine Verbesserung der jetzigen Situation.

Diagnosen

Aus der klinischen und röntgenologischen Befundung leiteten sich die folgenden Diagnosen ab:

- Myoarthropathie
- Parafunktion – Pressen und Knirschen – mit sichtbarem Zahnhartsubstanzabrieb (Attrition)
- Störung der statischen und dynamischen Okklusion (ungenügende Eckzahnführung)
- Latero- und Protrusionsfacetten
- Mediotrusionsvorkontakte (Elongation 37)
- unregelmäßiger Schneidekantenverlauf (Engstand Oberkieferfrontzahnbereich)
- ein prothetisch (Freiendsituation Regio 26, 27) und konservierend (Zahn 31 Verdacht auf Parodontitis apikal, Vitalitätstest fraglich) insuffizient versorgtes Erwachsenengebiss (Abb. 1–4)

Behandlungsplan

Nach der Befundaufnahme und professioneller Zahnreinigung erfolgte die klinische Funktionsanalyse, eine Abformung zur Herstellung von Situationsmodellen und die Aufnahme des Fotostatus sowie die Clinometerregistrierung (Abb. 5). Das Clinometer nach Behrend (Amann Girrbach) ist als „Hilfstoß“ zur Ermittlung der idealen Zahnachsenstellungen und des Schneidekantenverlaufs nach erfolgter Gesichtsbogenübertragung hilfreich. Hierbei findet ein „Laboranalog“ des klinischen Gerätes Verwendung, das vom Zahntechniker vor den Artiku-

Abb. 1a: OPT Ausgangssituation. Abb. 1b: Front in Okklusion. Abb. 2: Laterotrusion rechts. Abb. 3: Laterotrusion links. Abb. 4: Volles Lachen (Behandlungsbeginn). Abb. 5: Das Clinometer nach Behrend (Amann Girrbach) ist als „Hilfstoß“ zur Ermittlung der idealen Zahnachsenstellungen und des Schneidekantenverlaufs nach erfolgter Gesichtsbogenübertragung hilfreich. Abb. 6: Axiografie (instrumentelle Funktionsanalyse). Abb. 7: Zentribissnahme mit Front-jig nach Gutowski (vor Registrierung Deprogrammierung der Kaumuskelatur mittels Aqualizer).



lator „geschaltet“, eine achsen- und schneidekantengerechte Aufwachsung gestattet.

Zudem erfolgte die individuelle Gesichtsbogenübertragung, die Condylografie (Axiografie, Abb. 6), die Bissnahme in zentrischer Kondylenposition³ (Abb. 6 und 8) nach Deprogrammierung der Kaumuskelatur⁴ mit einem Aqualizer mittels Front-jig aus Komposit (GC Bite Compound, Abb. 7–9) nach Gutowski⁵ sowie die Erstellung des Wax-up-/Mock-ups⁶ (Abb. 10 und 11).

Vorbehandlung und definitive Versorgung

Im Unterkiefer wurde eine neue vertikale und horizontale Relation in retrudierter Position (RP, zentrische Kondylenposition) im Sinne eines synoptischen Behandlungskonzeptes^{7–9} mittels Einschleiftherapie anhand des nach RP-Modellanalyse erstellten Einschleifprotokolls, etabliert. Zudem erfolgten direkte Kompositaufbauten an den Zähnen 13–25 (Tetric Evo Ceram, Ivoclar Vivadent) anhand des Wax-ups (Abb. 12) mittels transparenter Silikonschlüssel (Elite Transparent, Zhermack; Abb. 13).¹⁰ Es wurde eine reine Schmelzätzung der zu behandelnden Zahnoberflächen ohne Präparation durchgeführt. Dafür wurde die Schmelzoberfläche mit Aluminiumoxidpulver der Korngröße 27 µm mit einem Strahlgerät (Rondoflex, KaVo) im Sinne einer minimalinvasiv orientierten konservierenden Therapievariante leicht angeraut. Die Isolierung der Nachbarzähne erfolgte mit Teflonband (Abb. 14). Anschließend wurde das vorgewärmte Kompositmaterial (Empress Direct Enamel A1, Ivoclar) in den Silikonschlüssel eingebracht und dieser dann „sequenziell“ auf die zu behandelnden Zahnoberflächen 15–21, 23 und 24 aufgesetzt (Abb. 15). Die Transparenz des Silikons ermöglicht eine vollständige Polymerisation durch die angewendete Lichtquelle. Die Inzisalkantenrekonstruktionen wurden nach dem Konzept einer funktionellen Eckzahnführung fertig ausgearbeitet und poliert. Zusätzlich wurde der Patientin eine begleitende Kieferphysiotherapie zur Unterstützung der Adaptation an die neue VDO^{11–13} verordnet. Im Ober- und Unterkiefer 6-6 wurde ein In-Office-Bleaching vorgenommen, um die Zahnfarbe einheitlich zu gestalten.

Zur definitiven Versorgung sollte die Freundsituation der Zähne 26 und 27 zur stabilen Abstützung im Seitenzahnbereich geschlossen werden. Das Resultat zeigt eine harmonische Smile Line. Die vermeintliche farbliche Diskrepanz in Abbildung 16 ist der Austrocknung der Zähne bedingt durch die Trockenlegung mit Kofferdam geschuldet und wird sich nach der Rehydrierung durch den Speichel entsprechend farblich anpassen.

Diskussion/Epikrise

Grundsätzlich stand die Diskussion einer endodontischen Behandlung von Zahn 31 (nach Verfüllung aufgrund eines Traumas in der Vergangenheit und dem Wunsch nach einer Aufhellung, welche nach Ansicht des Verfassers nur mit einem internen Bleaching nach vorangegangener endodontischer Versorgung hätte realisiert wer-



den können) als auch die Korrektur des asymmetrischen Gingivaverlaufs im ästhetischen Oberkieferfrontzahnbereich (21, 22) bei hoher Lachlinie und/oder prothetischer Behandlung der Freundsituation Regio 26, 27 im Raum. Nach Abwägung sowohl ethischer als auch finanzieller Aspekte entschied sich die Patientin vorerst nur für die Korrektur/Verbesserung der Smile Line im Oberkiefer mit direkten Kompositaufbauten. Alternativ hätten die aufgrund des Attachmentverlusts entstandenen „schwarzen Dreiecke“ im Interdentalbereich zusätzlich noch mit Komposit „geschlossen“ werden können. Parodontalchirurgische (Weichgewebeoptimierung) und prothetische (Freundsituation Regio 26, 27) Maßnahmen möchte sie aus finanziellen Überlegungen vorerst zurückstellen. Die klinische und instrumentelle Funktionsanalyse als integraler Bestandteil eines synoptischen Behandlungskonzepts diene in diesem Fall der Minimierung posteriorer Interferenzen bei bestehender Parafunktion (Pressen/ Knirschen → siehe Bruxcheckerfolie) mittels Einschleiftherapie von HIKP nach RP (Elongation 37/

Kippung 16, protrusive/retrusive Vorkontakte siehe Einschleifprotokoll) als Vorbehandlung für die spätere implantologische/prothetische Versorgung im Oberkiefer links. Die bereits erwähnte farbliche Diskrepanz nach dem Kompositaufbau ist zum einen der Austrocknung der natürlichen Zähne, bedingt durch die Trockenlegung mit Kofferdam geschuldet und zum anderen der, aus wirtschaftlichen Gründen, ausschließlich verwendeten Schmelzmassen. Alternativ hätte durch eine aufwendigere Mehrschichttechnik das Resultat möglicherweise noch verbessert werden können. Die Patientin zeigte sich dann im Anschluss an die hier durchgeführte Therapie mit dem Resultat äußerst zufrieden. Es zeigten sich stabile und gesunde Weichgewebsverhältnisse nach abgeschlossener konservierender Behandlung.

Den entsprechenden Nachsorgetermin konnte die Patientin aus persönlichen Gründen (Umzug ins Ausland) bisher allerdings nicht wahrnehmen.

Abb. 8a: Artikulation in RP. **Abb. 8b:** Bruxcheckerevaluation. **Abb. 9:** Entfernung Vorkontakte. **Abb. 10:** Wax-up in RP. **Abb. 11:** Ansicht Wax-up von okklusall. **Abb. 12:** Appliziertes Bleichgel unter relativer Trockenlegung. **Abb. 13:** Absolute Trockenlegung mit Kofferdam, Zuschneiden des via Wax-up hergestellten Silikonschlüssels (Elite Transparent, Zhermack). **Abb. 14:** Isolierung der Nachbarzähne mit Teflonband. **Abb. 15:** Korrektur der Höckerspitzen/Inzisalkanten 15-12 in einem Arbeitsschritt. **Abb. 16:** Fertig ausgearbeitete und polierte Inzisalkantenrekonstruktionen im Sinne einer funktionellen (Eckzahnführung) und minimalinvasiven Therapievariante.



Dr. Sven Egger, Msc, Msc
Spezialist für Ästhetik und Funktion in der Zahnmedizin (DGÄZ, EDA)
Basel, Schweiz
Tel.: +41 61 2618333
DrSven-Egger@aesthetikart.ch
www.aesthetikart.ch





© Sira Anamwong/Shutterstock.com

Virtuelle Kompetenz als Schlüsselqualifikation

Ein Beitrag von Petra Motte

Das Ausschöpfen der Potenziale und Möglichkeiten der virtuellen Kompetenz führt zu einem intensiven Erleben und einer neuen Form des Miteinanders. In vielen Teams ist und bleibt die virtuelle Verbindung die einzige mögliche Form der Kommunikation. Die virtuelle Kompetenz ist der Schlüssel, um dieses Miteinander so positiv und empathisch wie möglich zu gestalten, um die Effizienz der Teams und die damit verbundenen Arbeitsergebnisse zu begünstigen. Der Fantasie sind dabei keine Grenzen gesetzt! Schon die Gestaltung einer gemeinsam erlebten virtuellen Pause kann Wunder bewirken und dazu führen, dass sich Kollegen auf eine ganz neue Weise kennenlernen. Letztlich wird sich dann auch die Fähigkeit entwickeln, spannend zu kommunizieren und zu moderieren, kreativ zu gestalten und im Notfall gekonnt zu improvisieren.

Nun sind wir nach der Digitalisierung, die mit der Beschreibung „4.0“ in den Statuten manifestiert ist, tatsächlich schon in der Phase 5.0 angekommen. Es ist die Zeit nach der Pandemie. Sämtliche Puzzle-teile der mühsam aufgebauten Arbeitsorganisation schienen währenddessen in die Luft geflogen zu sein – und haben sich nach ihrer Landung in einer neuen Ordnung sortiert. Stellt sich nur die Frage: Wie können wir diese neue Ordnung kreativ gestalten, Teil daran haben und Teil dessen werden?

Virtuelle Kompetenz gibt es schon länger – Wo war sie nur die ganze Zeit?

Als uns die Pandemie mit ihren plötzlichen brachialen Entwicklungen in eine neue Wirklichkeit

geschleudert hat, sahen wir uns in irritierenden Situationen vor völlig neue Herausforderungen gestellt. Es ging darum, unsere Arbeit und unsere Wirtschaftlichkeit aufrechtzuerhalten und damit weiterhin unsere Existenz zu sichern. Sollte sich dabei plötzlich eine neue Kompetenz entwickelt haben, die sich als Notwendigkeit ergab, um mit den Pro-

grammen und Werkzeugen der virtuellen Kommunikation zurechtzukommen? Die virtuelle Kompetenz scheint die Fähigkeit unserer Neuzeit zu sein. Kaum ein Job in den Bereichen Mitarbeiterführung, Büroorganisation und Kommunikation kommt ohne die Fähigkeit, sich virtuell gut und kompetent bewegen zu können, aus. Dabei haben ebenjene virtuellen Kompetenzen bereits mit der Jahrtausendwende Eingang in unser Bewusstsein gefunden. Zumindest wurden zu dieser Zeit die ersten virtuellen Möglichkeiten entwickelt und kamen in den ersten Arbeitsfeldern zum Einsatz. Anscheinend brauchte es also die unvorhergesehene, schicksalhaft herbeigeführte Notwendigkeit, um uns mit den virtuellen Möglichkeiten zu konfrontieren und letztendlich zu verbinden. Viele Organisationen lehnten es vor der Pandemie vehement ab, Arbeitsplätze im Homeoffice einzurichten, zu ermöglichen und zu genehmigen, geschweige denn, sie in dem gewohnten Habitus zu etablieren. Dies war in den Kulturen vieler Unternehmen undenkbar. Es ging dabei vor allem um die beiden großen Themen des Vertrauens und der Loyalität. Man wollte nicht tiefer in diesen Werten graben, hätte es doch zu viele Fragen nach sich gezogen und das Verhältnis zwischen Führungskräften und Mitarbeitenden sowie auch zu Kollegen unnötig belastet. Oftmals war in den Unternehmen zu hören: „Wenn der ganze Spuk vorbei ist, dann werden alle Homeoffice-Plätze wieder abgeschafft.“ Einige Monate später berichteten die glei-

chen Arbeitgeber, dass sie die Mitarbeitenden nicht mehr aus den heimischen Arbeitsplätzen herausbekämen und dies auch mittlerweile gar nicht mehr wollten.

Heimischer Arbeitsplatz? Auch hier können wir uns an einen Begriff erinnern, der aus einer längst vergangenen Zeit ein ebenso vergangenes Bild aus unserer Erinnerung hervorruft: Auch wenn das Wort Heimarbeit früher in unserem Sprachgebrauch eine völlig andere Bedeutung hatte, so hat es doch im Rahmen der Entwicklung der Virtualität einen ganz neuen Sinn bekommen. Arbeiten von zu Hause aus oder auch von einem beliebigen Platz auf der Welt – stabile Internetverbindung vorausgesetzt – hat dazu geführt, dass sich hier eine komplett neue Denkrichtung entwickelt. Urlaubsorte und sämtliche mediterrane Inseln in unseren Breitengraden locken mit Angeboten, um die Bedarfe und Bedürfnisse der modernen Heimarbeiter zu erkennen und zu bedienen. Menschen sind zu Arbeitsnomaden geworden, immer dahin folgend, wo die Bedingungen für virtuelles Arbeiten gut annehmbar sind. Im Umkehrschluss gehen viele Unternehmen dazu über, ihre Büroräume anderweitig zu nutzen, zu vermieten oder sogar zu verkaufen.

Virtuelle Kompetenz – eine neue Form der Empathie

Virtuelle Kompetenz beschreibt die Fähigkeit, in einem digitalen Arbeitsraum mit seinem Gegenüber in einer Qualität zu kommunizieren, die einer persönlichen Begegnung nahekommt. Auch wenn dieser Satz recht komprimiert die wesentlichen Züge der virtuellen Kompetenz umfasst, so sind hiermit gleichzeitig viele Details verknüpft, die stets zwischen den Zeilen mitschwingen. Zunächst ein Wort zur Begrifflichkeit: In mancher Literatur wird auch von digitaler Kompetenz gesprochen, da die meisten Men-

schen mit dem Begriff virtuell etwas verbinden, was es tatsächlich nicht gibt, was künstlich erzeugt oder nur von vorübergehender Erscheinung ist. Anderen Experten folgend, gelangt man zu der Einsicht, dass es sich bei der Bezeichnung der digitalen Kompetenz lediglich um die Fähigkeit handelt, die Programme und Instrumente zu bedienen, die heute als Kommunikationswerkzeuge zur Verfügung stehen. Jemand, der zur richtigen Zeit die richtigen Knöpfe drücken kann, hat zumindest einen Teil der virtuellen Kompetenz gut gemeistert.

Körpersprache als wichtiges Element der virtuellen Kompetenz

Um die virtuelle Kompetenz als Schlüsselqualifikation für die Arbeit im digitalen Raum zu begreifen, geben die Elemente der Körpersprache viel Sicherheit und bieten zusätzliche Werkzeuge an, um mit dem virtuellen Gegenüber besser zu kommunizieren. Der Einsatz der Körpersprache wird im virtuellen Raum häufig unterschätzt. Dabei ist es gerade die Beobachtung der Gestik und Mimik, die Menschen miteinander verbindet. Über die Spiegelneuronen stellen wir uns auf das Gegenüber ein und richten unsere Reaktionen dementsprechend aus. Jemandem, der mürrisch und schlecht gelaunt am Bildschirm erscheint, können wir selbst nur schwerlich die beste Laune entgegenbringen. Hingegen werden wir eine gewisse Leichtigkeit empfinden, sobald die Gesprächspartner im virtuellen Raum gut gelaunt und motivierend in die Begegnung einsteigen. Man lässt sich selbst dann gerne davon einladen und kommt schnell in eine entsprechende Motivationslage. Es macht im virtuellen Kontext einen enormen Unterschied, ob zum Beispiel die Hände ab und an am Bildschirm sichtbar werden. Aussagen und Informationen, mit kleinen Gesten sichtbar unterstützt, können besser nachvollzogen werden und prägen sich auf diese Weise vielmehr in das Gedächtnis der Anwesenden ein. Für den Moderator geben Reaktionen im Gesichtsfeld der Anwesenden wichtige Hinweise darauf, ob den Inhalten Folge geleistet werden kann, das Sprechtempo angemessen erscheint oder ungeklärte Fragen noch beantwortet werden sollten.

Fazit: Auf jeden Moment des virtuellen Ablaufs flexibel zu reagieren und dabei den positiven Grundton der Kommunikation aufrechtzuerhalten, ist das erklärte Ziel der virtuellen Kompetenz. Mit der Zeit finden sich so auch im virtuellen Kontext stabile Strukturen, die ein individuelles Auftreten mit Wiedererkennungswert nach sich ziehen. Auf das Unvorhersehbare vorbereitet zu sein, ist eine grundlegende Haltung, die viel Gelassenheit in den virtuellen Raum bringt, um einer neuen Form der Kreativität freien Lauf zu lassen: Prepare for the Unpreparable!

ANZEIGE

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

 **LOGO-DENT** Tel. 07663 3094



© Kateryna – stock.adobe.com

movasis
Petra Motte
petramotte@movasis.com
www.movasis.com

Die **STÄRKSTEN** ihrer Klasse



Außergewöhnliche Materialien für starke CAD/CAM-Restaurationen

- Zur Herstellung von definitiven Kronen, Inlays, Onlays, Veneers und implantatgetragenen Kronen
- Hochästhetisch durch multicolor-Farben – ideal für den Frontzahnbereich
- Höchster Füllstoffgehalt (86 Gew.-%) für langlebige haltbare Restaurationen
- Zahnähnlichkeit in Perfektion
- Kein Brennen erforderlich
- Beste Polierbarkeit und Reparaturfähigkeit

**Grandio blocs /
Grandio disc**



Expertenwissen für den Vertrieb

Claudia Huhn
Beratung Coaching Training



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

ERFOLGREICHER GENERATIONENWECHSEL IM UNTERNEHMEN: VERTRIEBLICHE ASPEKTE NICHT UNTERSCHÄTZEN

Frage: Wir befinden uns mitten im Generationenwechsel in der Führung des Unternehmens. Meine beiden Kinder treten immer stärker in den Vordergrund und ich möchte Stück für Stück kürzertreten. Gibt es aus vertrieblicher Sicht etwas zu beachten?

Ja, denn der Übergang von einer Generation zur nächsten ist für die Kundenbeziehungen eine klassische Sollbruchstelle. Übrigens besteht diese nicht nur beim Übergang von einer Generation zur nächsten, sondern auch, wenn das eigene Labor veräußert wird, also an einen anderen Inhaber übergeht. Das sind die besten Zeitfenster für Ihren Wettbewerb, um in die bestehenden Kundenbeziehungen einzudringen. Warum das so ist? Weil in Übergangsprozessen viel Energie und Zeit darauf verwendet wird, die Prozesse im Unternehmen neu zu strukturieren, die Abläufe an die neuen Personen anzupassen, d. h. das System „Dentallabor“ ist in dieser Zeit mit erhöhter Aufmerksamkeit bei sich selbst, also im Innen und mit verminderter Kraft im Außen. Dieser Umstand ist aus zweierlei Sicht gefährlich: Zum einen, weil das Arbeiten im Innen den Blick für das Außen trübt und man damit Gefahr läuft, Unzulänglichkeiten oder Anzeichen für Unzufriedenheit bei den Kunden zu übersehen und weil zum anderen Veränderungen von funktionierenden Prozessen bei den Kunden immer mit einer gewissen Unruhe betrachtet werden. Da liegt die folgende Verbindung beider Aspekte aus Sicht des Kunden auch nahe: Weil die gewohnten Abläufe mit den gewohnten Personen nicht mehr existieren und somit auch

ein neuer Akteur im Spiel ist, ist das auch sofort die Ursache für die nicht perfekt sitzende Krone. Und das unabhängig davon, ob die Endkontrolle noch vom Senior bzw. vom ursprünglichen Inhaber durchgeführt wird. Da gibt es aus der Praxis dann ganz schnell mal die Anmerkung: Nun ja, vermutlich muss das so sein, jetzt wo alles anders wird. Diese latente Unruhe bei den Kunden sowie die Fokussierung auf das Innen, gilt es professionell zu moderieren, sodass der Übergang mehr positive als negative Aspekte für die Kundenbeziehungen bringt. Das heißt konkret: Fester Bestandteil der Projektierung eines Übergabeprozesses ist die vertriebliche Begleitung dieser Veränderungen. Folgende Aspekte können hierbei hilfreich sein:

1. Sorgen Sie dafür, dass die junge Generation auch über die notwendige vertriebliche Kompetenz, insbesondere über vertriebliche Kommunikationskompetenz verfügt. Und längst nicht jedem zukünftigen Geschäftsführer ist die Fähigkeit, professionell Kunden zu betreuen, in die Wiege gelegt.
2. Lassen Sie die Jungen schon lange vor dem offiziellen Übergang aktiv in die Betreuung der Kunden mit eingreifen. So lernen die Kunden, dass die junge Generation ähnliche Qualifikationen hat, wie die alte Generation, und die aufkommende Verunsicherung kann im Keim erstickt werden.
3. Legen Sie gemeinsam fest, wie der zukünftige Kundenbetreuungs- und Akquiseprozess in Ihrem Unternehmen aussehen soll. Mit dem

Übergang haben Sie die einmalige Chance, diese Veränderung gleich mitzuintizieren.

4. Planen Sie ausreichend Zeit ein, um mit allen relevanten Kunden im Doppelpack die Veränderungen persönlich zu besprechen. So hat jeder Kunde die Möglichkeit, seine Bedenken zu äußern, und Sie können diese, sofern möglich, sofort neutralisieren.
5. Hinterlegen Sie den Übergabeprozess und die damit verbundenen Veränderungen bei den Kunden positiv. Lassen Sie die junge Generation noch einmal das Gespräch mit allen relevanten Kunden suchen und die Zusammenarbeit, insbesondere die mit dieser Zusammenarbeit verbundenen Vorstellungen und Wünsche der Kunden, abfragen. So sind Ihre hinterlegten Kundenwünsche zum einen auf dem aktuellen Stand und die Kunden haben zum anderen das Gefühl, dass sich in der Zugewandtheit, wenn überhaupt, etwas zum Positiven verändert.
6. Suchen Sie sich einen Wegbegleiter, der in diesem Übergangsprozess den Fokus auf den vertrieblich notwendigen Aspekten hat. So stellen Sie sicher, dass das Innen nicht auf Kosten des Außen agiert.

Fazit: Übergänge und Neues bergen immer ein gewisses Risiko, besitzen aber auch den Charme vielfältiger Chancen. Schärfen Sie den Blick für die Risiken und verwandeln Sie Ihre Chancen. Denn um jeden Ball, der auf dem Elfmeterpunkt liegt und nicht geschossen wird, ist es rückwärts betrachtet, schade.

Fast 300.000 Verdachtsanzeigen auf COVID-19 als Berufskrankheit

Die Coronapandemie spiegelt sich weiterhin in den vorläufigen Unfall- und Berufskrankheiten-Zahlen wider, die die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV), der Spitzenverband der Berufsgenossenschaften und Unfallkassen, veröffentlicht hat. Die Zahl der meldepflichtigen Arbeitsunfälle ist 2022 im Vergleich zum Vorjahr um 1,8 Prozent auf 791.698 Unfälle gesunken. Sie lagen damit weiterhin spürbar unter dem Niveau des Jahres 2019 (871.547 Unfälle). Bei den Wegeunfällen gab es hingegen einen leichten Anstieg von 1,3 Prozent: 2022 ereigneten sich auf dem Weg zur Arbeit oder wieder nach Hause 173.069 Unfälle. 427 Menschen starben durch einen Arbeitsunfall, das sind 83 weniger als im Vorjahr. Zu den Versicherten der gesetzlichen Unfallversicherung gehören auch Rehabilitanden, die während ihrer stationären Behandlungen versichert sind. Bei diesen gab es 2022 deutlich weniger Todesfälle, was wesentlich zum Rückgang der tödlichen Arbeitsunfälle beigetragen hat. Bei Wegeunfällen verunglückten 234 Versicherte tödlich, das sind 16 mehr als 2021.

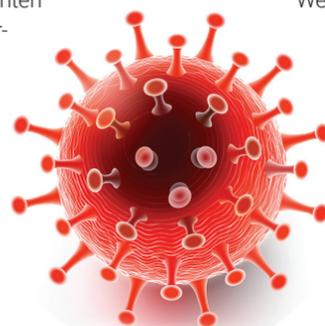
Stark gesunken ist die Zahl der 2022 neu gezahlten Arbeitsunfall- und Wegeunfall-Renten: Mit 10.882 Fällen gab es 9,9 Prozent weniger neue Arbeitsunfall-Renten als 2021. Diese scheinbar von den Unfallzahlen entkoppelte Entwicklung lässt sich damit erklären, dass zwischen Unfallereignis und Feststellung einer Rente häufig ein längerer Zeitraum liegt. Beispielsweise lag 2021 nur bei knapp 10 Prozent der neu zuerkannten Renten das Unfallereignis im selben Jahr. Hier wirken also noch die pandemiebedingten Rückgänge der Unfallzahlen nach. Bei den Wegeunfällen sank die Zahl der neu zuerkannten Renten um 13,4 Prozent auf 3.579 Fälle.

Berufskrankheiten

2022 gingen insgesamt 368.841 Anzeigen auf Verdacht einer Berufskrankheit bei den Unfallversicherungsträgern ein, das sind

141.111 Anzeigen oder 62 Prozent mehr als im Vorjahr. Bei den Anerkennungen gab es ebenfalls eine Zunahme um 62 Prozent: Insgesamt wurden 200.414 Berufskrankheiten anerkannt. Die Zahl der neuen Berufskrankheiten-Renten ist hingegen um 8,6 Prozent auf 4.871 gesunken. Zur Zahl der Todesfälle infolge einer Berufskrankheit liegen aktuell noch keine belastbaren Werte vor. Der Anstieg bei Anzeigen und Anerkennungen geht im Wesentlichen auf die Pandemie zurück. Laut einer Sondererhebung der DGUV entfielen 294.446 Verdachtsanzeigen und 180.790 Anerkennungen auf Erkrankungen an COVID-19. Für alle anderen Berufskrankheiten lag die Zahl der Verdachtsanzeigen damit leicht unter dem Niveau von 2019.

Quelle: Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV)



Die Bedeutung der Arbeitgebermarke für mittelständische Unternehmen

Ein Beitrag von Norbert Nagy

Noch immer benötigt die Mehrheit der mittelständischen Unternehmen mehr Personal, findet jedoch immer schwieriger qualifizierte Fachkräfte. Die Gründe für die herausfordernden Bedingungen sind vielfältig – oft haben sie jedoch damit zu tun, dass Unternehmen sich nicht ausreichend mit ihrer Arbeitgebermarke auseinandersetzen. Seit einigen Jahren möchten sich immer weniger Mitarbeiter langfristig an einen Arbeitgeber binden, wenn dieser als unsicher und unattraktiv angesehen wird. Ein Unternehmensberater für den Mittelstand, Norbert Nagy, gibt nachfolgend Tipps, wie mittelständische Unternehmen sich zukünftig als gute Arbeitgeber positionieren können, um von potenziellen Bewerbern wahrgenommen zu werden.

Krisenzeiten wecken Wunsch nach mehr Stabilität und höherem Gehalt

Aufgrund der Krise und der Inflation, die Deutschland in diesem Jahr getroffen hat, räumen Arbeitnehmer einem guten Gehalt und einem sicheren Arbeitsplatz eine höhere Priorität ein. Für den mittelständischen Arbeitsmarkt bedeutet das, dass sich Unternehmen mit der Frage auseinandersetzen sollten, was sie tun können, um ihre Mitarbeiter finanziell zu unterstützen. Denn gerade für Fachkräfte im Mittelstand stellen Preissteigerungen ein Problem dar, da sie meist ohnehin nicht enorm viel Gehalt bekommen.

In der Folge ist davon auszugehen, dass viele Mitarbeiter ihren jetzigen Arbeitgeber kontinuierlich hinterfragen und wenn es sinnvoll ist, wechseln werden. Auf dem Markt gibt es also auch in Krisenzeiten stetig neue Fachkräfte, die zur Verfügung stehen. Um sich als sicherer und attraktiver Arbeitgeber zu positionieren, sollten Unternehmen unbedingt herausfinden, wo sie derzeit stehen: Es gilt, die eigene „Arbeitgeber-DNA“ herauszuarbeiten, um sie anschließend sowohl nach innen als auch nach außen hin zu kommunizieren. In diesem Zusammenhang ist es ratsam, sich eingehender mit dem Employer Branding auseinanderzusetzen.

Wichtige Faktoren für Arbeitnehmer

Drei Faktoren haben durch die Krisenzeiten für Mitarbeiter an Bedeutung gewonnen: das Gehalt, das betriebliche Gesundheitsmanagement und die Weiterbildungsmöglichkeiten. Hier sollten mittelständische Unternehmen ansetzen, um Arbeitnehmern zu zeigen, dass sie in schwierigen Zeiten für sie da sind. In erster Linie sollten Unternehmen dafür sorgen, dass ihre Mitarbeiter ausreichend und angemessen verdienen. Zusätzlich können Bonusstrukturen, vermögenswirksame Leistungen und Nettolohnoptimierungen dabei helfen, Arbeitnehmer finanziell zu entlasten. Auch ein gewisses Gesundheitsbudget und ein attraktives Weiterbildungsangebot sollten vorhanden sein, um Mitarbeitern ein Gefühl der Wertschätzung zu vermitteln. Ebenso helfen Teamevents, die über den eigentlichen Arbeitsbereich hinausgehen, Unternehmen dabei, eine familiäre Atmosphäre zu kreieren, in der Arbeitnehmer sich gut aufgehoben fühlen. Darüber hinaus sollten mittelständische Unternehmen auch die Bedeutung einer guten Work-Life-Balance nicht unterschätzen. Die Coronapandemie hat gezeigt, wie wichtig es für Arbeitnehmer ist, dass Unternehmen flexible Arbeitszeitmodelle anbieten. Durch Remote-Work oder flexible Arbeitszeiten können Arbeitnehmer Beruf und Privatleben besser vereinbaren. Un-

ternehmen sollten dabei jedoch darauf achten, dass sie ihre Mitarbeiter nicht überfordern und Burn-out-Symptome vermeiden. Eine gute Balance zwischen Arbeit und Freizeit ist für viele Arbeitnehmer ein wichtiges Kriterium bei der Entscheidung für einen Arbeitgeber.

Gehalt und Jobsicherheit als wichtigste Kriterien in 2023

Arbeitnehmer sind in wirtschaftlich schwierigen Zeiten vermehrt wechselwillig. Aufgrund von Krise und Inflation sind sie auf ein höheres Gehalt angewiesen – und werden daher nicht zögern, den Arbeitgeber zu wechseln, wenn ihnen anderswo ein besserer Verdienst in Aussicht gestellt wird. Mittelständische Unternehmen sollten die Themen Gehalt und Jobsicherheit nun unbedingt in den Fokus nehmen, um auch in Zukunft als sicherer und attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden. Um potenzielle Bewerber auf das eigene Unternehmen aufmerksam zu machen, ist es ebenfalls ratsam, auf Social-Media-Plattformen wie LinkedIn oder XING präsent zu sein. Hier können sich Unternehmen als attraktive Arbeitgeber darstellen, indem sie aktuelle Jobangebote teilen, über Events und Aktivitäten im Unternehmen berichten oder sich als Experte in der Branche positionieren. Durch eine aktive Präsenz in den sozialen Medien können Unternehmen zudem ihr Netzwerk erweitern und auf sich aufmerksam machen.

Fazit

Zusammenfassend sollten mittelständische Unternehmen in der heutigen Zeit proaktiv handeln, um potenzielle Bewerber als attraktive und zuverlässige Arbeitgeber anzusprechen. Dabei ist es wichtig, dass Unternehmen ihre Arbeitgebermarke stärken, indem sie ihre individuelle Arbeitgeber-DNA herausarbeiten und diese sowohl intern als auch extern kommunizieren. Hierbei sollten Aspekte wie Gehalt, betriebliches Gesundheitsmanagement, Weiterbildungsmöglichkeiten sowie eine ausgewogene Work-Life-Balance im Vordergrund stehen. Zudem kann eine aktive Präsenz in den sozialen Medien Unternehmen dabei helfen, ihr Netzwerk zu erweitern und potenzielle Bewerber auf das eigene Unternehmen aufmerksam zu machen. Wenn diese Faktoren beachtet werden, können mittelständische Unternehmen auch zukünftig als attraktive Arbeitgeber wahrgenommen werden und so im Wettbewerb um Fachkräfte erfolgreich bestehen.

Social Natives GmbH
Tel.: +49 40 21055666
kontakt@socialnatives.de



3D Druck, der einfach funktioniert

Phrozen Sonic XL 4K

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



Qualified by Dreve

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

phrozen.dreve.de

Dreve

Infos zum Unternehmen



Dein Fall! Deine Community!

Die Sagemax Community wurde im Juli 2022 ins Leben gerufen. Die Community ist eine Plattform, die Zahntechnikern und Zahnärzten eine Möglichkeit bietet, sich zu vernetzen, Wissen und Erfahrungen auszutauschen und von Experten auf diesem Gebiet zu lernen. Um mehr über die Gründe und Ziele hinter der Schaffung dieser Community zu erfahren, haben wir mit Michael Müller, dem Head of Global Product Marketing von Sagemax und selbst Zahntechnikermeister, gesprochen.



Lieber Herr Müller, was ist die Sagemax Community?

Wir wollen Zahntechnikern und Zahnärzten eine Bühne geben, um ihre einzigartigen Fälle zu zeigen. Täglich wird daran gearbeitet, Patienten ein Lächeln ins Gesicht zu zaubern. Dieses Lächeln wollen wir mit unserer Community teilen. Wir bieten Zahntechnikern und Zahnärzten die Möglichkeit, ihre Patientenfälle und Vorgehensweise zu präsentieren, von der Planung bis zum Einsetzen im Mund. Der gesamte Prozess soll dargestellt werden und die Community soll Tipps und Tricks teilen und sich gegenseitig unterstützen. Auf der Community Webseite von Sagemax wird so der gesamte Prozess hinter einem schönen Lächeln dargestellt. Auf der IDS im März wurden genau diese Patientenfälle von den Machern persönlich vorgestellt und in einer anschließenden Diskussionsrunde wurde vertieft auf Fragen eingegangen.

Gibt es schon viele Teilnehmer in der Sagemax Community?

Wir haben bereits viele internationale Patientenfälle mit vielen Infos zum jeweiligen Herstellungsverfahren erhalten. Diese bereiten wir als PDF, Kurzvideo und Social Media Posts auf. Der Vorteil unserer Sagemax Community ist der internationale Austausch von Zahntechnikern und Zahnärzten. Wir stellen alle Fälle immer in der Muttersprache des jeweiligen Zahntechnikers oder Zahnarztes und in Englisch zu Verfügung. Aktuell bieten wir spannende Patientenfälle aus Serbien, Polen, Italien, Deutschland und vielen anderen Ländern in unserer Sagemax Community an.

Kann jeder an der Sagemax Community teilnehmen?

Ja, genau! Das ist die Idee unserer Community. Jeder Zahntechniker und jeder Zahnarzt kann uns seinen Sagemax-Fall zuschicken. Nach einer Prüfung bereiten wir den Fall dann mit den zur Verfügung gestellten Bildern und Beschreibungen auf und teilen ihn mit unserer Community. Dafür werden Bilder von allen Prozessschritten und eine Kurzbeschreibung des Falls benötigt. Sagemax tritt dann in direkten Austausch mit dem Teilnehmer und erstellt einen Community Fall, ein PDF-Dokument be-

stehend aus vier Seiten mit allen Informationen und Tipps. Unsere Teilnehmer freuen sich sehr über ihren fertigen Community Fall und nutzen diesen auch für ihre eigene Kommunikation oder laden ihn auf ihrer Webseite hoch. Ganz besonders schätzen sie auch die vielen Posts, Stories und Reels, welche wir für sie erstellen und dann auf unseren Social-Media-Kanälen teilen. Auf Instagram, Facebook, YouTube und LinkedIn findet man uns unter @sagemax_official und kann sich die einzelnen Patientenfälle genauer ansehen. Wir freuen uns sehr über das positive Feedback zu unserer Community und auf weitere Fälle!

Auf der IDS im März konnten sich Besucher neben den Live-Vorträgen der Community auch über Ihre Zirkonoxide NexxZr T Multi und NexxZr+ Multi informieren und mittels der Ausstellungsstücke und Produktdisplays den Farb- und Transluzenzverlauf in allen verfügbaren Farben im Detail begutachten. Können Sie uns dazu noch etwas erklären?

Bei der Wahl des richtigen Multilayer-Zirkonoxids kommt es auf eine Vielzahl unterschiedlicher Faktoren an. Zu den wichtigsten zählen Farbe, Festigkeit und Transluzenz – immer in Abhängigkeit von der Stumpffarbe und Wandstärke der Restauration. Die Imitation der natürlichen Zahnhartsubstanz erfordert unter anderem Flexibilität bei Transluzenz und Farbe. Mit unseren zwei Multilayer Zirkonoxiden bieten wir ein umfassendes Spektrum für ästhetische und vollkeramische Lösungen an.

Das neueste Zirkonoxid im Sagemax Produktportfolio nennt sich NexxZr T Multi. Hierbei handelt es sich um ein Multilayer-Zirkonoxid (3Y-TZP zervikal, 5Y-TZP inzisal) der neuesten Generation. Es zeichnet sich durch eine sehr hohe Biegefestigkeit (1.170 MPa zervikal, 630 MPa inzisal) und einen fließenden Farb- und Transluzenzverlauf aus. Diese Kombination bietet optimale Voraussetzungen für die Herstellung monolithischer oder anatomisch reduzierter Einzelzahn- und Brückenversorgungen. Wir haben ein Verlaufskonzept entwickelt, welches die mechanischen sowie lichteptischen Eigenschaften des Materials fließend von zervikal zu inzisal ändert. Der hochqualitative Herstellprozess sorgt selbst bei weitspannigen Restaurationen für ein spannungsfreies Sintern und hohe Passgenauigkeit. Unser zweites Multilayer Zirkonoxid nennt sich NexxZr+ Multi und ist ein Multilayer-Zirkonoxid (4Y-TZP zervikal, 5Y-TZP inzisal) mit natürlichem Farb- und Transluzenzverlauf und hoher Biegefestigkeit (880 MPa zervikal, 630 MPa inzisal). Dessen Eigenschaften ermöglichen die Herstellung höchästhetischer, monolithischer Einzelzahn- und Brückenversorgungen im Front- und Seitenzahnbereich. Der speziell eingestellte Transluzenzverlauf sorgt für eine gute Abdeckkraft im Zervikal- und eine erhöhte Transluzenz im Inzisalbereich. Und auch der integrierte Farbverlauf sorgt zusätzlich für die effiziente Herstellung natürlich wirkender Restaurationen. Das Interesse an den zwei Multilayer-Zirkonoxiden ist stark. Kunden stehen einer großen Aus-

wahl and Zirkonoxiden gegenüber. Wir freuen uns, dass sich immer mehr Zahntechniker und Zahnärzte für unsere Produkte entscheiden.

Sie haben auch einige Neuprodukte, wie das NexxZr Shine Polierkit vorgestellt, bei dessen Mitentwicklung und Produktkonzeption Sie beteiligt waren. Möchten Sie kurz etwas darauf eingehen?

NexxZr Shine ist ein zweistufiges Diamant-Poliersystem zur effektiven Politur dentaler Keramiken. Man kann es beispielsweise für Zirkoniumoxid, Aluminiumoxid, Lithiumdisilikat oder Glaskeramik verwenden. Die dimensionsstabilen, diamantdurchsetzten Gummipolierer überzeugen durch ihre einfache und effiziente Anwendung. Dies wurde auch in der Community Live-Präsentation gezeigt. Zusätzlich bieten sie eine lange Standzeit und ein natürlich wirkendes Glanzergebnis. Unser bisheriges Kundenfeedback ist sehr gut. NexxZr Shine erzeugt sowohl bei monolithischen, verblendeten als auch teilverblendeten Restaurationen eine homogene Oberfläche. Zur optimalen Politur der unterschiedlichen Strukturen und Oberflächen stehen drei abgestimmte Formen zur Verfügung: Turn 18, Twist 17 und Tip 5. Besucher konnten die zwei Stufen des Kits, Smooth und Gloss, sowie die neue Diamantpolitur testen und bemerkten schnell die hervorragenden Polierergebnisse mit NexxZr Shine. Auch die einfache Handhabung des beliebten Glaze Spray konnte an den verschiedenen Arbeitsstationen

erlebt und getestet werden und hat die Besucher vor allem bei der eigenen Sprühanwendung überzeugt. NexxZr Glaze Spray ist eine Sprühglasur aus extrem hochfester Lithiumsilikat-Glaskeramik für die Veredelung von monolithischen Restaurationen aus Zirkoniumoxid. Die optimal eingestellte Glaspartikelgröße sowie der feinjustierte Sprühkopf ermöglichen einen

leichten, gleichmäßigen und sehr dünnen Materialauftrag. Bereits der einmalige dünne Auftrag sorgt für einen hohen Haftverbund zum Zirkoniumoxid und führt zu einer glatten, homogenen Oberfläche – dabei bleiben selbst kleinste Oberflächendetails erhalten. In den Community Fällen wurde dieses Produkt als „BIG LOVE“ mehrfach betont.

Wie sieht die Zukunft für die Sagemax Community aus?

Wir freuen uns sehr über das positive Feedback, das wir bereits erhalten haben, und sind schon gespannt auf viele weitere Fälle. Wir möchten unsere Community nach und nach ausbauen. Wir hoffen, dass wir Zahntechnikern und Zahnärzten so die Möglichkeit eines internationalen Austauschs geben können.

Sagemax
www.sagemax.com

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 arbeiten, heißt digital denken!

Ein Kurzinterview mit ZTM Jürgen Sieger, wissenschaftlicher Leiter der Veranstaltung „Digitale Dentale Technologien (DDT)“ am 12. und 13. Mai 2023 im Kongresszentrum Dortmund, zu aktuellen Zahntechnik-Trends.



Infos zur Person



Zur IDS 2023 wurden zahlreiche Innovationen für den prothetischen Workflow vorgestellt. Worauf lag der Fokus?

Die Herstellung von Totalprothesen und Prothesen zur provisorischen Versorgung aus Kunststoff war ein interessantes Thema. Bisher selten verwendete Werkstoffe wie z. B. Polyamid werden verstärkt eingesetzt. Der Gesichtsscan als Tool zur Ästhetik-Optimierung wird zunehmend in den Workflow integriert. Außerdem gewinnen Systeme zur Korrektur von Zahnfehlstellungen an Bedeutung, damit die Korrektur vor der Prothetik und nicht durch sie stattfindet.

Systeme für die additive Fertigung mit Metallen und Kunststoffen waren ebenfalls ein prominentes Thema. Die Softwareanbieter schrauben an den Feineinstellungen in allen Bereichen ihrer CAD-Software und suchen nach Kooperationsmöglichkeiten.

Warum nimmt die Aufzeichnung der Kieferbewegungen eine Schlüsselrolle bei der Herstellung von Restaurationen ein?

Die Funktion darf bei der Restauration von Zähnen nicht außer Acht gelassen werden. Die Systeme zur digitalen

Bewegungsaufzeichnung liefern exakte dreidimensionale Bewegungsdaten, die von der CAD-Software zur Konstruktion genutzt werden können. Sie sind das Tool, mit dem ein Gleithindernis-freier Zahnersatz hergestellt werden kann.

Was verstehen Sie unter „artgerechte Verarbeitung“ der Materialien im Rahmen des 3D-Drucks?

Drucker und Druckmaterialien müssen optimal aufeinander abgestimmt sein. In diesem Zusammenhang sind validierte Prozesse und geschulte Mitarbeiter notwendig, damit gleichbleibende Ergebnisse erzielt werden können.

Digital vom Abdruck bis zur Krone: Was raten Sie Neueinsteigern wie auch routinierten Anwendern, um im Angebotsdschungel den Überblick zu bewahren?

Es gibt viele gute Angebote und die Industrie liefert heutzutage ausgereifte Systeme.

Ein Intraoralscanner oder eine Fertigungsanlage sind kein Kauf fürs Leben, sie haben eine

begrenzte Lebensdauer. Worauf ich hinauswill, ist: Es ist gar nicht so wichtig, wofür Sie sich bei Ihrem ersten System entscheiden, sondern dass Sie anfangen, digital zu arbeiten und zu denken. Denn digitale Arbeitsprozesse muss man erleben, um sie mit allen Auswirkungen auf Praxis und Labor zu verstehen. Lassen wir uns darauf ein, werden wir mit Genauigkeit, Wirtschaftlichkeit und vor allem mit weniger Zeiteinsatz für Vorbereitung sowie Nacharbeiten in Praxis und Labor belohnt. Hat man den ersten Schritt getan, will man mehr und versteht schnell, welche neuen Arbeitsprozesse für die eigene Entwicklung sinnvoll sind. Digitaltechnik und individuelle Ästhetik schließen sich nicht aus. Es ist vielmehr so, dass neue Werkzeuge zur Verfügung stehen, um optimierte ästhetische Restaurationen zu verwirklichen.

Zum Findungsprozess: Natürlich ist es wichtig, das zum Team passende System zu kaufen. Wenn beide Partner, Praxis und Labor, ein Interesse daran haben, auch „digital“ gut zusammenzuarbeiten, sollten sie miteinander reden und den Neustart bzw. Weiterentwicklungen gemeinsam planen.

„Die DDT ist wie eine kleine IDS fürs Digitale.“

Die Veranstaltung „Digitale Dentale Technologien“ (DDT) ist hier wie eine kleine IDS fürs Digitale und bietet verschiedene Möglichkeiten, sich zu informieren. Insgesamt acht kurze und knackige Vorträge am Samstag sollen dazu anregen, sich mit dem jeweils behandelten Thema näher zu beschäftigen. Parallel informieren unsere Industriepartner die Teilnehmenden persönlich in der Ausstellung und stellen am Freitag ihre Produkte in ausgiebigen Workshops vor. Wo sonst gibt es so konzentrierte Informationen zum Thema Digitalisierung in Zahnarztpraxis und Dentallabor?

Jetzt anmelden!

DDT-Programm



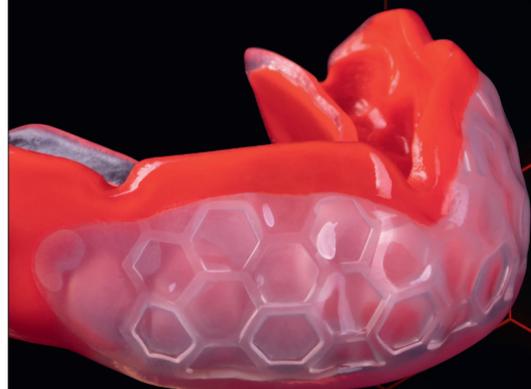
**Wir gratulieren zum WM-Titel!
Drewe ist offizieller Ausrüster des
Deutschen Hockey-Bundes e.V.**

Drewe Mouthguard professional 3D

Weltmeisterlich!

Unser erster Mundschutz mit 3D gedruckter Einlage für beste Schutzwirkung und Passgenauigkeit. Die zukunftsweisende Einlage mit markanter Wabenstruktur besteht aus einem digital gedruckten Silikonmaterial mit hochflexiblen Eigenschaften: Durch ihre hexagonale Grundform nimmt sie Druck- und Zugkräfte perfekt auf und leitet sie sicher ab.

- Überlegene Formkonstanz
- Bessere Schutzwirkung
- Erhöhter Tragekomfort



dentamid.drewe.de

Drewe





IDS 2023: Jubiläumsveranstaltung überzeugt auf ganzer Linie

Die internationale Leitmesse der globalen Dentalbranche feierte in diesem Jahr ihren 100. Geburtstag und fand zudem zum 40. Mal statt – und dies mit einer beeindruckenden Beteiligung bei Ausstellern und Besuchern: Rund 120.000 Fach-

besucher aus 162 Ländern informierten sich in Köln über das umfassende Angebot an dentalmedizinischen und dentaltechnischen Produkten, präsentiert von 1.788 ausstellenden Unternehmen aus 60 Staaten. Die ZT hat einige Stimmen zur Weltleitmesse eingesammelt.

Dental Direkt GmbH



„Zunächst einmal möchten wir als Team hervorheben, dass die neue Halle 1, in der wir unseren Stand hatten, ausgesprochen schön ist: tageslichtdurchflutet, weitläufig und mit hohen Decken. Zur nächsten IDS 2025 begrüßen wir die geplanten Haupteingänge für die Halle 1. Sonst kann man festhalten, dass wir nach den äußeren Einschränkungen der letzten Jahre endlich wieder eine sehr internationale Messe hatten, mit Kunden, Partnern und Interessierten aus aller Welt.“

Zusätzlich rundeten tolle und verbindliche Gespräche wie auch hohe Besucherzahlen und hochwertige Aussteller die IDS 2023 ab.

Insgesamt sind wir sehr zufrieden, zumal wir neben der Präsentation unserer Produktneuheiten, wie z. B. den Typen-Multilayer Nacera Pearl Natural mit seiner bläulich-kalten Ästhetik, unser neues Befestigungsmaterial DD Solid Link oder unsere neuen Fräswerkzeuge sowie DD Solid Connect-Implantatkomponenten, ebenfalls unsere „gläserne Produktion“ mittels VR-Brillen gezeigt haben. Denn wir stehen und standen von Beginn an für Transparenz und Qualität, die allen offensteht. Um ein kurzes Fazit zur IDS 2023 zu ziehen: International, gute Besucherzahlen, hochwertige Aussteller – sehr gelungen!“

Wir freuen uns auf die nächste IDS! Marcel Brüggert, CEO, Dental Direkt GmbH

GC Europe AG

„Die Jubiläums-Ausgabe der IDS 2023 lief für uns hervorragend. Schon am zweiten Tag konnten wir bemerken, dass sich unsere Investitionen in einen noch größeren Stand und viele Live-Präsentationen gelohnt haben: Zahlreiche Besucher informierten sich bei uns, und die Entscheider kamen zum Abschluss. Die IDS ist für uns besonders wichtig, auch 2021 waren wir mit 160 Quadratmetern präsent – trotz der außergewöhnlichen Bedingungen. Denn der persönliche Austausch zwischen Industrie, Anwendern und Handel ist in unserer Dentalfamilie von enormer Bedeutung. Die Skepsis, dass der digitale Handel Präsenzmessen übertrumpfen wird, schwingt in einigen Branchen ja mit; 2023 bemerkte man, dass Kunden und Anwender es kaum erwarten konnten, ins Messesgeschehen einzutauchen.“

Josef Richter, Chief Operating Officer & President, GC Europe AG

Baumann Dental GmbH



„Für Baumann Dental war die IDS 2023 in mehrfacher Hinsicht ein interessantes Projekt. Wie viele andere Unternehmen auch, hatte unser Unternehmen die Teilnahme an der glücklosen IDS 2021 storniert. Das Team war sehr gespannt, ob in diesem Jahr ein erfolgreiches Comeback gelingen würde, was sicherlich der Fall war. Es war außerdem die erste Messe, bei der sich Baumann Dental auf einem großen Gemeinschaftsstand zusammen mit dem schwäbischen Traditionsunternehmen Harnisch + Rieth präsentierte, mit dem uns nicht nur freundschaftliche Beziehungen, sondern auch gemeinsame Zukunftsprojekte verbinden. Entscheidend war am Ende die Frage, ob Baumann Dental mit der neuen Magic-Produktlinie der Sprung ins digitale Wasser gelingen würde. Vermutlich sind wir der erste Anbieter, der ein vollständiges System zur Herstellung von 3D-gedruckten Sägeschnittmodellen präsentierte, und die Resonanz darauf war wirklich überragend. Kurz, die IDS 2023 war für Baumann Dental ein großer Erfolg.“

Wolfgang Dawedeit, Geschäftsführer / CEO, Baumann Dental GmbH

VOCO GmbH

„100 Jahre IDS – und die Messe zeigt sich moderner und agiler als je zuvor! Besucher wie Aussteller eint die beispiellose Leidenschaft, immer wieder neue Ansätze zu finden, die moderne Zahnheilkunde voranzutreiben. Auch wir bei VOCO arbeiten laufend an neuen Lösungen und haben zur Jubiläumsmesse attraktive Innovationen für die digitale Prothetik präsentiert: So bieten wir mit V-Print c&b temp ein Druckharz zur Herstellung temporärer Versorgungen im digitalen Workflow an. Selbst für mehrgliedrige Brücken und Langzeitprovisorien ist das Material indiziert. Für dauerhafte und besonders ästhetische Restauration haben wir das nanokeramische Hybrid CAD/CAM-Material Grandio disc multicolor vorgestellt: Durch die multicolor-Einfärbung wird der Farbverlauf natürlicher Zähne von der Schneide bis zum Zahnhals imitiert – und das mit nur drei Schichten.“



Dr. Axel Bernecker, Leiter Marketing, VOCO GmbH



Dreve Dentamid GmbH

„Wir sind seit Jahrzehnten auf der IDS als Aussteller vertreten. Und dennoch: Egal, wie viele Messen man schon mitgemacht hat, kurz vor dem Start stellt es sich zuverlässig ein. Dieses Kribbeln, die Vorfreude auf fachkundige Gespräche mit interessanten Menschen und gleichzeitig die Frage, ob die vielen Monate der Vorbereitung in einem Messeauftritt münden, an den sich die Besucher gern zurückerinnern. Denn genau dafür stellen wir alle zwei Jahre aus: um uns der Branche so zu präsentieren, wie wir uns selbst verstehen. Als Traditionsunternehmen, verwurzelt in der Zahntechnik mit der Zukunft fest im Blick.“

Nichts geht über den persönlichen Austausch! In diesen speziellen fünf Märztagen kommt die ganze Dentalwelt in sieben Messehallen für intensive Begegnungen und Kontakte zusammen. Für uns als Hersteller bemisst sich der Erfolg einer Messe im positiven Gefühl, das sich bei Partnern, Mitarbeitenden und Kunden nach dem Besuch unseres Standes eingestellt hat. Die Resonanz der Besucher war durchgehend positiv. Man merkte, wie sehr sich die dentale Community auf ein Wiedersehen und das Knüpfen neuer Verbindungen freute.

Sehen, anfassen, begreifen: Besonders eindrucksvoll war das große Interesse an unserem digitalen Workflow von der Aufbereitung der Daten bis zur fertigen Applikation. In regulatorisch herausfordernden Zeiten können wir nun den kompletten, abgesicherten Prozess in seiner Gesamtheit bereitstellen. Der enorme Zuspruch auch für unsere Laborgerätereihe hat uns bestärkt, dass wir mit unserer Ausrichtung, Orientierung in allen Fragen der Zahntechnik zu bieten, genau auf dem richtigen Weg sind. Gleichzeitig ist das Feedback für uns ein starker Anreiz, weiterhin die Zufriedenheit unserer Kunden in den Mittelpunkt unserer Arbeit zu stellen.“

Dr. Volker Dreve, Geschäftsführer, Dreve Dentamid GmbH

minilu GmbH

„Die IDS 2023 war eine ganz besondere Messe für mich. In meinem Traumhaus habe ich viele tolle Menschen aus der Dentalwelt empfangen. Es gab viele spannende Kurzvorträge von Partnern der Initiative ‚Die Grüne Praxis‘. Dabei wurde imposant aufgezeigt, dass sich Nachhaltigkeit, Qualität und kostengünstige Produkte nicht ausschließen.“

Weitere Highlights waren die täglichen Medical-Fashion Shows hosted by Boris Entrup: Dazu verwandelte sich mein Traumhaus in einen Catwalk, auf dem ich einem begeisterten Publikum zusammen mit meinem Partner van Laack unsere neue Medical-Fashion präsentierte.

Für mich war die IDS 2023 ein wunderbarer Treffpunkt zum Austausch vieler innovativer Ideen.“

ANZEIGE



...mehr Ideen - weniger Aufwand

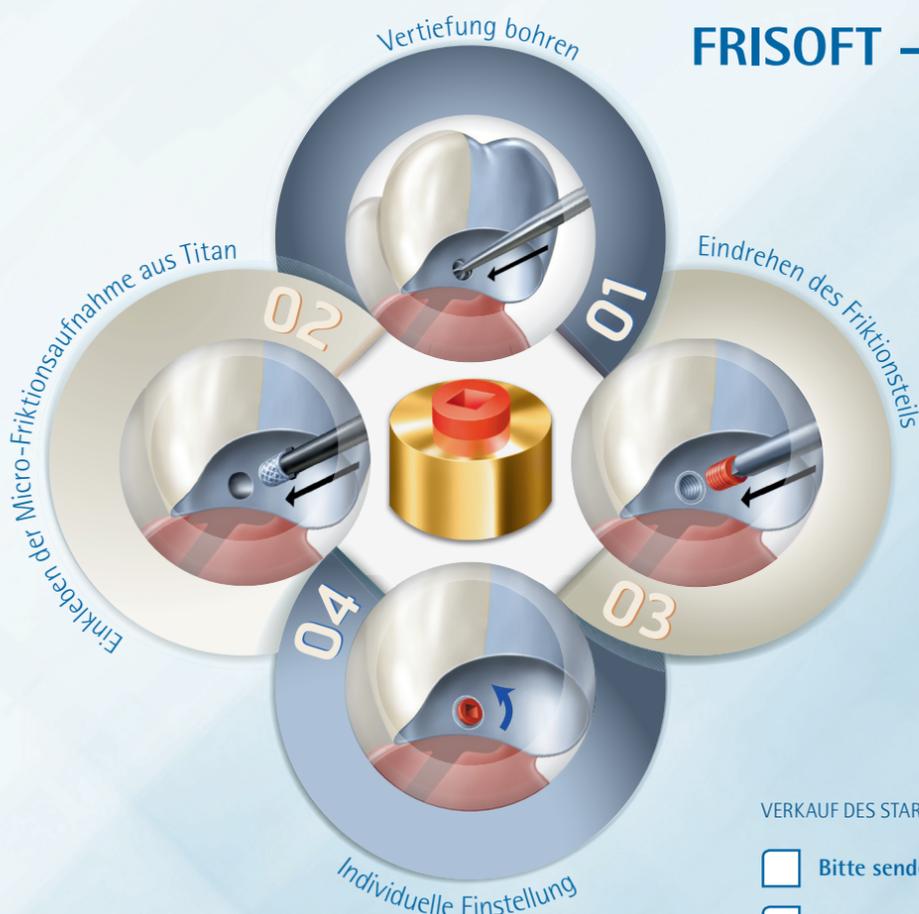
microtec X Inh. M. Nolte X Rohrstr. 14 X 58093 Hagen
Tel.: +49 (0)2331 8081-0 X Fax: +49 (0)2331 8081-18
info@microtec-dental.de X www.microtec-dental.de

FRISOFT – FÜR FRIKTIONSSCHWACHE TELESKOPKRONEN

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

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

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



VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

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

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

Stempel

Weitere Informationen kostenlos
unter 0800 880 4 880

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



Amann Girschbach AG

„Ganz gemäß dem Motto „Connect To The (Work-)Flow“ erlebten die Besucher bei uns am Stand, wie Anwender und Patienten von der Digitalisierung der Dentaltechnologie und offenen digitalen Workflows profitieren. Mit Ceramill DRS in Kombination mit der Cloud-Plattform AG.Live ermöglichen wir Single-Visit Dentistry einfach und effizient. Im direkten Austausch werden Labor und Praxis zum erfolgreichen Team. Als Neuheit bei den Materialien stand das Zirkonoxid Zolid Bion im Fokus: Ein echter Gamechanger in Sachen Ästhetik mit stufenlosem Farbverlauf und hoher Sicherheit, zudem auch zum Highspeed-Sintern ideal geeignet. Ein Höhepunkt war unser Vortragsprogramm direkt am Messestand: in 34 Vorträgen von insgesamt 21 internationalen Referenten konnten sich die Interessenten zu einer großen Bandbreite an Dentalthemen informieren. Die meisten Vorträge wurden aufgezeichnet und können online bei uns nachgesehen werden.“

Si-tec GmbH

„Die IDS war für uns ein voller Erfolg. Die bedeutendste Weltleitmesse der Dentalindustrie bot uns nicht nur die Möglichkeit, Produktneuheiten zu präsentieren, sondern ferner auch Kontakte zu nationalen und internationalen Kunden und Partnern zu pflegen oder aufzubauen. Es war wichtig für uns, wieder erneut präsent zu sein. Wir wurden mit überwältigenden Besucherzahlen an unserem Stand belohnt. Wir sind froh, die IDS nach ihrer verschlankten Form in der Pandemiezeit wieder neu erstarkt und in voller Blüte erlebt zu haben. Sie ist und bleibt ein wichtiger Ort des direkten Austauschs, um die Bedürfnisse unserer Kunden auch weiterhin auf höchstem Niveau bedienen zu können. Erfreut danken wir unseren treuen Besuchern für das gezeigte Interesse und die vielen konstruktiven Anregungen.“

Martin Steinberg, Produktmanagement, Si-tec GmbH

Sagemax Community

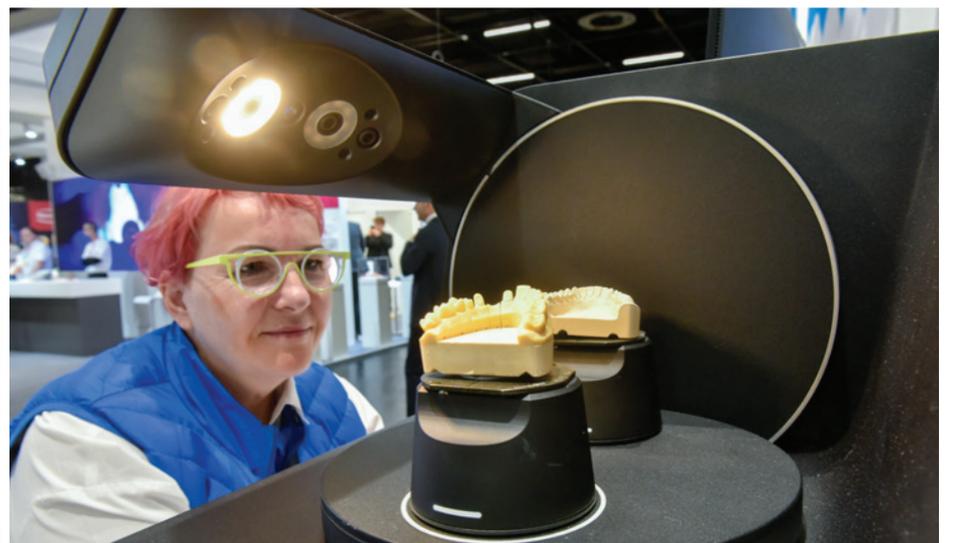
Fünf Tage IDS 2023, fünf Tage ästhetische Präsentationen und klinische Fälle der Sagemax Community. „Wir freuen uns ganz besonders über die zahlreichen Besucher der internationalen Live-Vorträge“, sagte Marian Schmitz, Head of Global Marketing bei Sagemax. Der Sagemax Stand bot in diesem Jahr eine ganz besondere Bühne für Patientenfälle aus aller Welt. Teilnehmer der Sagemax Community aus Deutschland, Tschechien, Polen, Bulgarien, Serbien und Mexiko präsentierten ihren Sagemax Patientenfall und regten zur fachlichen Diskussion und interdisziplinärem Austausch an.

Neben den Live-Vorträgen konnten sich Besucher direkt am Stand über die Bestseller Zirkonoxide NexxZr T Multi und NexxZr+ Multi informieren und mittels der Ausstellungsstücke und Produktdisplays den fließenden Farb- und Transluzenzverlauf in allen verfügbaren Farben im Detail begutachten.

Ein weiteres Highlight auf der IDS stellte das Neuprodukt NexxZr Shine dar, ein Polier-Kit für Zirkoniumoxid und Lithiumdisilikat. Besucher konnten die zwei Stufen des Kits, smooth und gloss, sowie die neue Diamantpolitur testen und bemerkten schnell die hervorragenden Polierergergebnisse mit NexxZr Shine.

Auch die einfache Handhabung des beliebten Glaze Sprays konnte an den verschiedenen Arbeitsstationen erlebt und getestet werden und hat die Besucher v.a. bei der eigenen Sprühanwendung überzeugt.

Marian Schmitz und das gesamte Sagemax Team sind glücklich über den regen Besuch und den direkten Kundenaustausch und freuen sich schon auf die nächste IDS 2025!





IDS[®]

Scheee war's!

Wir sagen Danke und freuen uns auf ein baldiges Wiedersehen!
Ihr Team von Baumann Dental freut sich auf Sie.

Baumann Dental

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



Kurstermine

Das altersgerechte Schichtkonzept

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

20./21.04.2023 → Gera

Künstliche Intelligenz in der Zahnmedizin

Referent: PD Dr. Andreas Keßler, M.Sc.
3Shape Germany GmbH
Tel.: +49 211 33672010
www.3shape.com

26.04.2023 → Online

Micro-Veneering und Stain & Glaze

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

03.05.2023 → Bremen

Gedruckte Provisorien, der neue Goldstandard?

Referent: ZTM Roland Binder
Kulzer GmbH
Tel.: +49 6181 9689-2888
www.kulzer.de

05.05.2023 → Landau

Folgen der Digitalisierung für das Dentallabor der Zukunft

Referent: Markus Gerbitz
BEGO GmbH
Tel.: +49 421 2028-0
info@bego.com

25.05.2023 → Dresden

PalaVeneer – Facettentechnik

Referent: ZTM Dieter Ehret
Kulzer GmbH
Tel.: +49 6181 9689-2888
www.kulzer.de

07.07.2023 → Hanau

Meistervorbereitung: Fachlehrgang Teile I und II

Referenten: ZTM Jens Diedrich,
ZTM Markus Beyer, IZN Nord e.V.
Tel.: +49 5131 4773-57/-58
www.izn-nord.de

08.09.2023 – 02.08.2025 → Garbsen

CAD-/CAM-Fachkraft Zahntechnik

Referentin: Sonja Weiss
Gewerbe Akademie Freiburg
Tel.: +49 761 152500
www.gewerbeakademie.de

04.10.2023 – 27.10.2025 → Freiburg

Preisgekröntes Handwerk: Verleihung des Gysi-Preises und des Meisterpreises der Klaus-Kanter-Stiftung

Am 16. März wurden im Europasaal der Koelnmesse die Teilnehmer sowie Sieger des 19. Gysi-Preises sowie des Meisterpreises der Klaus-Kanter-Stiftung ausgezeichnet. Im Rahmen einer feierlichen Veranstaltung wurden Urkunden und Preise an die prämierten Zahntechniker übergeben.



Im Rahmen der Internationalen Dental-Schau 2023 fand am 16. März die 19. Gysi-Preisverleihung statt. Zusätzliches Highlight: Erstmals wurden auch die Meisterpreise der Klaus-Kanter-Stiftung im Europasaal verliehen. Die gesamte Preisverleihung fand unter dem Motto „Traumjob Zahntechniker! Wir feiern die Sieger“ statt. Viele Besucher aus Labor sowie die Familien der Teilnehmer freuten sich über die zahlreiche Teilnahme aus den jeweiligen Lehrjahren sowie über die Einreichung der Meisterarbeiten und feierten gemeinsam die durchweg großartigen Arbeiten. So betonte auch die Jury, dass sich die Arbeiten nur in Nuancen unterschieden haben.

Traumjob Zahntechnik

Sowohl der Moderator Gerald Temme als Ansprechpartner für Kommunikation, Presse und Information vom Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen als auch die beiden Redner Heinrich Wenzel, Vorstandsmitglied des VDZI, und Prof. Dr. Hans-Christoph Lauer, Präsident der Klaus-Kanter-Stiftung, betonten die Wichtigkeit der Zahntechniker-Azubis. Heinrich Wenzel thematisierte dies beispielsweise in seinem Vortrag „Gegenwart und Zukunft im Traumjob Zahntechniker“.

Prof. Dr. Hans-Christoph Lauer, Präsident der Klaus-Kanter-Stiftung, musste zwar coronabedingt digital zugeschaltet werden, aber auch er wollte sich die Chance nicht nehmen lassen, den Prämierten zu gratulieren und über die Anforderungen an die Zahntechnikermeister aus der Sicht einer modernen Zahnarztpraxis zu sprechen.

Handwerk mit Auszeichnung

Der VDZI zeigt sich begeistert von der hohen Leistungsbereitschaft der jungen Menschen und dem Willen der Meister, ihren Nachwuchs während der Ausbildung unter schwierigen Verhältnissen zu fördern und zu unterstützen. Es zeigt sich, dass das ausbildende Labor klug handelt, denn gute, junge Zahntechniker sind in Zeiten der Fachkräfteknappheit ein hohes Gut für den Unternehmenserfolg. Der VDZI gratuliert den Preisträgern und freut sich über die vielfältigen Einsendungen. Erstplatzierte im 2. Ausbildungsjahr ist Anabel Melchior aus dem Labor Dentale Manufaktur GmbH Erwin Klampfer in Saarbrücken. Lea Schauerte von der Dental-Ästhetik Jörg Blumenstein aus Arnshausen belegt den 2. Platz und die Auszeichnung für den 3. Platz erhält Jessy Tietze von der Zahntechnik Klingner in Arnshausen.

Im 3. Ausbildungsjahr ging die begehrte Goldmedaille in diesem Jahr an Nicolas Schramm aus der Dental-Technik Haselberger GmbH in Reutlingen. Die Silbermedaille erhielt Sarina Habich, Auszubildende aus dem Dentallabor Matthias Gärtler in Schwarzheide. Mit der Bronzemedaille wurde Jessica Schwefel aus der Avantgarde Dentaltechnik GmbH in Leipzig ausgezeichnet. Eine besondere Anerkennung erhielt die Preisträgerin aus dem 4. Ausbildungsjahr. Gold ging an Celina Zerfass aus dem Dental-Labor Handrich GmbH in Hof. Gerade aufgrund der nähernden Abschlussprüfungen sind Teilnahmen aus diesem Ausbildungsjahr selten.

Meisterhafte Zahntechnik

Neben dem Gysi-Preis wurden am Donnerstag auch Meisterpreise der Klaus-Kanter-Stiftung 2022 im Europasaal verliehen. Den 1. Platz belegte ZTM Nils Körner aus Emmendingen. Die Plätze 2 und 3 gingen an ZTM Gregor Ott aus Limbach und ZTM Hanna Raffel aus Bad Dürkheim. Zusätzlich wurde ZTM Gregor Ott mit dem Implantat-Preis 2022 ausgezeichnet. Alle drei Gewinner zeigten sich begeistert von ihren Platzierungen und richteten dankende Worte an ihre jeweiligen Familien und Labore.

Abb. 1: Die Gewinner des diesjährigen Gysi-Preises. Abb. 2: Gerald Temme (rechts) im Gespräch mit dem neuen Jurymitglied des Gysi-Preises Jens Diedrich. Abb. 3: Die Medaillen und Urkunden wurden von VDZI-Präsident Dominik Kruchen (Mitte) und Vorstandsmitglied Heinrich Wenzel überreicht. Abb. 4: Den 1. Platz des Meisterpreises der Klaus-Kanter-Stiftung belegte ZTM Nils Körner aus Emmendingen.

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

Infos zum Verband



Zukunft gestalten: Experten-Forum „Zahntechnik“

Wissen teilen und gemeinsam Zukunft gestalten – unter diesem Motto ruft Komet (Lemgo) ein zahntechnisches Experten-Forum ins Leben. Im engen Austausch zwischen einem zahntechnischen Gremium ausgewählter Experten aus dem Dentallabor sowie Produktspezialisten sollen regelmäßig alltägliche Frage- und Problemstellungen erörtert werden. Ziel ist es, Produkte, Verfahren und Services noch besser zu gestalten, um den Laboralltag einfacher werden zu lassen. Denn die Veränderungen in der Zahntechnik verlangen nach validen Prozessen, auf die Komet mit entsprechenden Produktentwicklungen reagieren möchte.

Ende Juni 2023 treffen sich die Experten erstmals zu einem Kick-off-Treffen in Lemgo. Fachlich stehen an diesem Tag CAD/CAM-Keramiken – genauer gesagt Zirkonoxid – im Mittelpunkt. In einem interaktiven Workshop werden gemeinsam mit Prof. Dr. Bogna Stawarczyk (LMU München) Themen rund um Verarbeitung, Anwendung, mechanische Eigenschaften etc. beleuchtet. Kernthema ist die Bearbeitung von Zirkonoxid und der Einfluss der manuellen Oberflächenbearbeitung. Wie erfolgt die materialgerechte Ausarbeitung von Zirkonoxid vor und nach dem Sintern, welchen Einfluss hat das intraorale



Beschleifen einer Zirkonoxid-Restauration und welche Herausforderungen gibt es im Dentallabor? Diese und ähnliche Fragen werden gemeinsam in Theorie und Praxis erörtert. In einer anschließenden Zukunftsdiskussion „Zahntechnik“ widmet sich das Experten-Forum aktuellen sowie künftigen Veränderungen im Laboralltag. Durch das kollegiale Miteinander auf Augenhöhe sollen gemeinsam Lösungen für Herausforderungen gefunden und Produktoptimierungen angeregt werden.

Das Komet-Experten-Forum soll sich als Plattform für den gezielten Austausch über zahntechnische Themen etablieren und ein Vernetzen Gleichgesinnter forcieren. Ziel ist es, zusammen eine zukunftsorientierte Zahntechnik zu gestalten, bei der Komet mit entsprechenden Lösungen die Veränderungen begleitet. Zusätzlich zu regelmäßigen Präsenztreffen mit interessantem Rahmenprogramm sollen virtuelle Meetings das Miteinander fördern.

Infos zum Unternehmen



Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
info@kometdental.de
www.kometdental.de

ANZEIGE

minilu schenkt dir Zeit



Als cleveres Warenwirtschaftssystem sorgt die minilu WaWi dafür, dass

- ✓ dein Arbeitsalltag effektiver wird,
- ✓ du mehr Zeit für deine Kernaufgaben hast,
- ✓ keine Materialengpässe entstehen,
- ✓ du direkt auf die Bestellungen in meinem Shop zugreifen kannst und
- ✓ einfach alles rund läuft!

Alles ist einfacher –
mit der minilu WaWi



minilu.de
... macht mini Preise



Vollständig digitaler Workflow

dentona präsentierte auf der IDS 2023 eine umfassende Workflow-Lösung – von der Praxis durch das Labor bis zum fertigen Zahnersatz. Angeboten wird eine integrierte Einheit von offenen Modulen mit nahtloser Verknüpfung. Der End-to-End-Prozess bildet die gesamte Wertschöpfungskette ab, was eine vollständige Kontrolle über den Prozess und die Qualität des Ergebnisses ermöglicht.

Mit dentona erhalten Zahnarztpraxen und Dentallabore Zugang zu einem End-to-End-Workflow, der flexibel in den Arbeitsalltag integrierbar und kosteneffektiv ist. Dies sorgt für mehr Effizienz und Genau-

igkeit bei gleichzeitiger Rationalisierung der Arbeitsabläufe. Damit ist das Unternehmen einer der wenigen Anbieter, die den kompletten digitalen Workflow abdecken.

Abgebildet wird eine geschlossene Kette, bei der zugleich auf bestehende Produkte aufgebaut werden kann. Für den präzisen Scan der Mundsituation steht der Aoralscan 3 bereit – der Hochleistungsscanner ist als smartes Plug-&-Scan-System ideal für alle, die effizient zum guten Ergebnis gelangen möchten. Die Software „Bite reg“ bildet die Grundlage für das Herstellen von Basisplatten (z. B. Bissregistrator). Die Konstruktion des Zahnersatz-

zes erfolgt dabei in der exocad-Software. Für die Fertigung werden verschiedene Hardware-Lösungen geboten (CAM-Fräsen, 3D-Druck). Eine vielseitige Werkstoffbibliothek gewährleistet, dass für jede Anwendung die beste Option zur Verfügung steht. Das optimill-Portfolio integriert verschiedene Fräsblanks, z. B. Zirkonoxide, Schienenmaterial, Hochleistungskomposit für temporäre Restaurationen. Innerhalb des optiprint-Portfolios kann aus Premium-Harzen für den 3D-Druck gewählt werden, z. B. für Modelle, Abformlöffel, Schienen, Prothesenbasen und Kronen/Zähne.

dentona beantwortet mit dem rationalisierten Workflow die Frage, wie sich Arbeitsprozesse effektiv, unkompliziert und flexibel digital-

sieren lassen. Dem erfahrenen Werkstoffhersteller ist es gelungen, ein harmonisches Zusammenspiel zwischen Materialien und Hardware zu realisieren. Das Unternehmen bietet einen umfassenden Support und ermöglicht durch Trainingsprogramme eine reibungslose Integration der Technologien in den Arbeitsalltag. Attraktiv sind auch die verschiedenen Finanzierungsmodelle, für alle die produktiv und ungebunden sein möchten. Weitere Informationen finden Sie unter www.dentona.de

ANZEIGE

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

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

dentona AG
Tel.: +49 231 5556-0, www.dentona.de

Smarte 3D-Lösungen für die Zahnmedizin

Unter dem Motto „Start Smart mit SICAT“ präsentierte das Bonner Unternehmen bei der 40. Ausgabe der IDS sein umfassendes Angebot an smarten 3D-Lösungen für verschiedene dentale Fachbereiche.

Mit dem RAPID DIGITALGUIDE adressiert SICAT gleich zwei Trendthemen: Künstliche Intelligenz und 3D-Druck. Auf der Basis von KI wird ein STL-Bohrschablonendesign in weniger als 20 Minuten generiert und für nur 19,90 Euro zum Download bereitgestellt. Das Design kann anschließend unmittelbar über einen 3D-Drucker in der Praxis gedruckt und die geführte Implantologie zeitnah umgesetzt werden. Was bereits für die Implantologie sehr positive Resonanz auf

dem Markt erzielt, wird künftig auch für die Endodontie möglich sein. Die einzige Voraussetzung: SICAT Endo V1.4 oder höher. Interessenten erfahren zudem alles über SICAT Smart, das neue Abo-Programm des Unternehmens, mit dem eine SICAT Applikation der Wahl bereits ab 99 Euro monatlich genutzt werden kann. Ohne Mindestlaufzeiten, flexibel und günstig.



Infos zum Unternehmen



SICAT GmbH & Co. KG
info@sicat.com, www.sicat.de

Intelligente Funktionen und ausgefeilte Designdetails

Planmeca bietet alle Werkzeuge für einen vollständig integrierten und digitalen Workflow, von Behandlungseinheiten und Bildgebungseinheiten bis hin zu CAD/CAM und Softwarelösungen. Auf der IDS 2023 stellte Planmeca neue Produkte in all diesen Hauptproduktkategorien vor, die das bestehende Portfolio an fortschrittlichen digitalen Dentalgeräten erweitern bzw. ergänzen. Vollgepackt mit intelligenten Funktionen und ausgefeilten Designdetails ermöglichen die neuesten Planmeca-Innovationen den Zahnärzten, ihre tägliche Arbeit zu optimieren und sich vollkommen auf ihre Patienten zu konzentrieren. An der Spitze steht die Behandlungseinheit Planmeca Pro50™, ein wahres Meisterwerk an anspruchsvoller Technologie, echter Anpassungsfähigkeit und außergewöhnlicher Ergonomie. Da jeder Benutzer einer Behandlungseinheit anders ist, wurde die Planmeca Pro50 so konzipiert, dass sie ihren Benutzern ein neues Maß an Flexibilität und die Freiheit bietet, die Behandlungseinheit ohne Kompromisse zu gestalten. Ein reibungsloser Workflow ist immer gewährleistet – unabhängig von der Behandlung oder dem Fachgebiet. Ein neues Mitglied der Familie ist die extraorale DVT-Bildgebungseinheit, Planmeca Viso®. Die Bildgebungseinheit Planmeca Viso® G3 erfasst Premium-Aufnahmen des gesamten Gebisses und verfügt über alle Vorteile der Viso-Technologie. Das neue Gerät ist ein multifunktionales DVT-Gerät, das alle extraoralen Bildgebungsanforderungen von 2D- bis 3D-Bildgebung abdeckt. Es führt zudem eine neue intuitive und

anpassungsfähige Benutzeroberfläche ein, die ebenso für bestehende Benutzer von Planmeca Viso verfügbar sein wird. Zudem wurden neue Funktionen der Softwareplattform Planmeca Romexis®, darunter ein neues KI-basiertes Segmentierungswerkzeug für DVT-Bilder, das neue Softwaremodul Planmeca Romexis® Ortho Simulator zur Erstellung kieferorthopädischer Simulationen sowie Verbesserungen bestehender Softwaremodule, wie Planmeca Romexis® CMF Surgery, vorgestellt. Zu weiteren Produkteinführungen gehören die mobile Scanstation Planmeca Imprex™ für den Intraoralscanner Planmeca Emerald® S und die neue Chairside-Fräseinheit Planmeca PlanMill® 35 zur Nass- und Trockenbearbeitung. Während Planmeca Imprex für eine ergonomische Arbeitsposition sorgt und die Visualisierung des Mundgesundheitszustands und der Behandlungspläne für Patienten in jeder klinischen Umgebung ermöglicht, ist Planmeca PlanMill 35 ein idealer Partner für Zahnarztpraxen, die nach einer Allround-Lösung für die Herstellung von zahnmedizinischen Restaurationen direkt in der Praxis suchen – insbesondere aus Zirkoniumdioxid.

Infos zum Unternehmen



Planmeca Oy
info@planmeca.de
www.planmeca.com



Sagemax Community

Dein Fall! Deine Community!

Wir wollen Zahntechnikern und Zahnärzten eine Bühne geben, um ihre einzigartigen Fälle zu zeigen. Täglich wird daran gearbeitet Patienten ein Lächeln ins Gesicht zu zaubern.

Teile dieses Lächeln mit der Community! Schick uns **Deinen Fall!** Wir bieten Dir die Möglichkeit Deinen Patientenfall und Deine Vorgehensweise zu präsentieren, von der Planung bis zum Einsetzen im Mund. Wir zeigen den ganzen Prozess und erstellen Dir ein ganz persönliches Dokument: Deinen Sagemax Community Fall!



Werde auch Du Teil der Community!

QR Code scannen oder sagemax.com/community besuchen und mitmachen.

Jetzt
mitmachen!



Neues Mikroimpuls-Schweißgerät



Probieren geht über ... – gleich morgens oder am späten Nachmittag war die beste Zeit, um den neuen phaser mx3 ungestört und ausgiebig zu testen.

Auch am Messestand von primotec auf der IDS 2023 wurden wieder neue und neu optimierte Hightech-Dentalprodukte und -geräte vorgestellt. Zu den neuen Geräten zählt u.a. der primotec phaser mx3 – das Mikroimpuls-Schweißgerät stand zum ausgiebigen Testen bereit. Besonders begeistert waren die Tester von der weiter gesteigerten Leistungsfähigkeit des neuen Gerätes, verbunden mit den hervorragenden Schweißergebnissen. Durch den Einsatz neuester Technologie konnte auch das Anwendungsspektrum nochmals deutlich erweitert werden. Besonders das Mikroschweißen in der Kieferorthopädie mit minimalen Schweißzeiten (ab 0,5 Millisekunden!) hat als neues Feature für viel Aufmerksamkeit und positives Erstaunen gesorgt. Für großes Interesse bei den Messebesuchern sorgte weiterhin die neue primotec Website (www.primogroup.de). Nach neuesten Erkenntnissen gestaltet, verbindet sie optimal leicht zugängliche, um-

fangreiche Informationen zu den digitalen wie auch den klassischen primotec Produkten mit einem besonderen Einkaufserlebnis. Wie immer wurde auch dieses Jahr die praktische Fortbildung am primotec Messestand großgeschrieben: wechselnde Demos zu den innovativen lighthärtenden primotec Produkten primopattern, primosplint und metacon sorgten wie gewohnt für großes Interesse. So meinte dann auch Joachim Mosch, Inhaber und Geschäftsführer der primogroup, abschließend: „Wir können rundum zufrieden sein. (...) Es war großartig, viele Kunden und internationale Partner wieder persönlich zu treffen. Und, ein neues Gerät wie unseren phaser mx3 kann man nun einmal am besten live auf der Messe vorstellen.“

primotec
primotec@primogroup.de, www.primogroup.de

Auspacken, einschalten, losfräsen

Dank einer Druckluftfreiheit genießt der Anwender der SilaMill E5 maximale Freiheit bei der Wahl des Aufstellungsortes und profitiert zusätzlich von äußerst günstigen Betriebskosten. Die offene Systemarchitektur der E5 macht den Einstieg in die digitale Herstellung von Dentalrestorationen einfach und fügt sich damit perfekt in die Arbeitsabläufe ein – mit der mitgelieferten und kostenfreien CAM-Software können Sie direkt loslegen. Das Maschinendesign in modularer Bauweise dient der einfachen, eigenständigen Wartung im Labor durch den Anwender. Eine besondere Innovation der E5 ist ihre Druckluftfreiheit: Die Fräsmaschine benötigt dank des patentierten AIRTOOLS weder einen externen Druckluftanschluss noch einen eingebauten Kompressor. Die Turbinenschaukeln des AIRTOOLS erzeugen durch die hohen Drehzahlen der Schnellfrequenzspindel einen starken Luftstrom, welcher das Werkstück frei von Spänen und Staub hält – diese werden durch die Absaugung entfernt. Auch Materialien wie Zirkonoxid, PMMA, Wachs und CoCr-Sintermetall lassen sich problemlos fräsen. Sowohl Rohlinge im 98,5er- und 110er-Format als auch Blöcke lassen sich durch die fünfschichtigen Trockenfräsen auf höchstem Niveau bearbeiten. Durch die neu entwickelte C-Halterung lassen sich zudem Konstruktionen noch effizienter und wirtschaftlicher aus dem Rohling herausfräsen. Weitere Informationen zum Produkt finden Sie auf: www.picodent-digital.de Auf Anfrage senden wir Ihnen gerne den neuen picodent® Digital-katalog mit all unseren Fräsmaschinen, Scannern, 3D-Drucksystemen und der großen Auswahl unserer digitalen Verbrauchsmaterialien persönlich zu.



picodent® Dental-Produktions- und Vertriebs-GmbH
 Tel.: +49 2267 6580-0, www.picodent-digital.de

TK-Snap Digital – Jetzt auch für CAD/CAM

Das neue Jahr startet die Si-tec GmbH mit dem lang ersehnten Produktrelease des TK-Snap Digital. ZTM Michael Hölzel erklärt nachfolgend, wie mögliche Probleme und Misserfolge in der patientengerechten Doppelkronen-Versorgung vermeidbar sind.

In der analogen, manuellen Verarbeitung seit vielen Jahren genutzt und bewährt, hat die Si-tec GmbH nun das TK-Snap System in den digitalen Workflow übertragen. Einzig das CoCr-Sekundärteil ist als neue Systemkomponente erforderlich, um die Vorzüge auch mit der CAD/CAM-Technologie nutzen zu können. Als Startprodukt zur Unternehmensgründung der Si-tec GmbH im Jahr 1990 stellte Dr. med. dent. B. Krahl das in Kooperation mit der Universität Marburg entwickelte TK-Snap System vor, das seither auch als unabdingbarer Bestandteil der Marburger-Doppelkrone gilt.

Der Vorteil eines Doppelkronen-gestützten Zahnersatzes liegt unter anderem in der physiologisch gebotenen axialen Pfeilerbelastung. Ist jedoch die Haftung zwischen Primär- und Sekundärteleskop zu stark eingestellt, kann die Zahnprothese nur mit erhöhtem Kraftaufwand aus dem Mundraum entfernt werden. Dies kann zu einer Überlastung des natürlichen Parodonts oder der künstlichen Zahnimplantate führen. Einer strammen Doppelkronenpassung wird im Praxisalltag oft

durch nachträgliches Gummieren der Sekundärteleskope mit dem Handstück begegnet, doch dies kann in der Regel nicht exakt parallelwandig durchgeführt werden und ist daher oftmals nicht zielführend. Einmal verloren gegangene Friktion lässt sich nicht mehr rückgängig machen. Dadurch ist der mittel- und langfristige Halt der Prothese im Mund des Patienten gefährdet. Die Einstellung der geeigneten Haltekraft und der langfristige Nutzen ist erfahrungsgemäß besonders bei CoCr-Legierungen problematisch, die jedoch aus Kostengründen einen hohen Anteil der Patientenversorgungen ausmachen. Im Lauf der Nutzungsdauer kann auch durch einen veränderten Pfeilerstatus die einmal abgestimmte Haltekraft für die gesamte Konstruktion dysfunktional werden. Um diese Probleme auch prophylaktisch lösen zu können, sind die innovativen Si-tec Halteelemente ein sinnvolles und preiswertes Add-on. Die Doppelkronen werden laborseitig in leichtgängiger, friktionsloser Passung gefertigt. Der Halt der Prothese wird darauf-

hin durch den Einsatz des TK-Snap Funktionselements sicher und dauerhaft gewährleistet. Die Abzugskräfte bei Entfernen der Prothese sind bei dem TK-Snap System auf parodontal unbedenkliche 4 N eingestellt. Zudem erhält

der Patient aufgrund des wahrnehmbaren Klicks beim Einsetzen der Zahnprothese das sichere Gefühl: passt, klickt, sitzt.

Für die Fertigung im CAD/CAM-gestützten Fräsprozess wird lediglich ein 1 mm-Torusfräser benötigt. Die Frässtrategie ist einfach und ohne Sonderwerkzeuge umzusetzen. Die für das CAD notwendige STL-Datei stellt die Si-tec GmbH dem Anwender kostenlos zur Verfügung, ebenso die von Si-tec geprüften CAM-Einstellungsparameter. Mit einer Testfräsung und Passungskontrolle des Sekundärteils kann eine Feinanpassung der Maschineneinstellung leicht vorgenommen werden. Zudem sind Elemente aus der analogen Fertigung kompatibel zum TK-Snap Digital Sekundärteil, wodurch die Lagerhaltung in Praxis und Labor vereinfacht wird.



Mit dem TK-Snap wird der Vorteil einer Doppelkronenversorgung praxisgerecht und anwenderfreundlich in den Labor- und Praxisalltag integriert. (© densera.de)

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



IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

Ohne Rückschläge punkten

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

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

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

www.lvg.de



Start-up-Mentalität in der Health-Care-Branche

Pünktlich zum Start der IDS öffnete der One-Stop-Shop mit praxiserprobten Materialien und Werkzeugen für die Dentalbranche seine Tore. Eine Erweiterung des Shops durch Produkte der beiden weiteren Geschäftsfelder – Optik und Akustik – erfolgt in Zukunft. Mit MINDFAB kommt ein erfahrener Player auf den europäischen Health-Care-Markt: Das Vorgängerunternehmen CADtools sowie die Schwester CADdent sind als Dentalexperthen bereits seit vielen Jahren in der Branche bekannt und geschätzt.

Aufbauend auf diese umfassende Expertise, entwickelte MINDFAB im ersten Schritt einen Produktkatalog für den Dentalbereich und übernimmt zusätzlich das CADtools Sortiment.

Im One-Stop-Shop finden Dentallabore und Zahn-techniker eine Auswahl an hochwertigen CAD/CAM-Materialien, sorgfältig darauf abgestimmte Werkzeuge sowie Verbrauchsmaterialien für das Medical Manufacturing.

Seit fünf Jahren wird unter der Marke CADtools den europäischen Dentallaboren bereits der Zugriff auf hochwertige und praxiserprobte Materialien zu attraktiven Konditionen ermöglicht.

Fabian Rager, Prokurist und Leitung
Marketing & Vertrieb, MINDFAB GmbH



Durch kontinuierliche Weiterentwicklung sowie eigene Forschung und Entwicklung wurde das Angebot stetig ausgebaut – zur Dentaltechnik kommen noch die Bereiche Optik und Akustik.

Mit dem Markenversprechen „Simplify your Health-Care-Business and make you the better Pro“ hebt das Unternehmen den Bereich des Medical Manufacturings auf ein höheres Niveau, indem es Start-up-Mentalität mit der Branchenerfahrung über drei Generationen vereint.

MINDFAB GmbH
mindfab.com
augzburg@mindfab.com

Ästhetische Restaurationen per Knopfdruck

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentscheidgut

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

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

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

Langfristige Versorgungen sollen zum einen zuverlässig stabil sein als auch die hohen Ansprüche hinsichtlich einer natürlichen und den Patienten zufriedenstellenden Optik erfüllen. Die digitale Prothetik überzeugt hier mit erstklassigen Resultaten, da selbst kleinste Details computergestützt ausgearbeitet werden können. Für besonders ästhetische Restaurationen bietet VOCO mit Grandio disc multicolor eine Farberweiterung des nanokeramischen Hybrid-Materials Grandio disc: Die Einfärbung der Grandio disc multicolor lässt die Restau-

ration sehr lebendig wirken, was aufgrund der Materialeigenschaften mit nur drei Schichten erreicht wird. Durch die sogenannte Invisible Layer Technology wird der natürliche Farbverlauf des Zahnes von der Schneide bis zum Zahnhals imitiert. Auch die optische Anpassung an die Nachbarzähne und das gesamte ästhetische Erscheinungsbild profitieren von diesem Effekt. Grandio disc multicolor hat ebenso wie das monochromatische Material eine Stärke von 15 mm und einen Durchmesser von 98 mm. Es ist indiziert zur Herstellung von Einzelzahnrestorationen wie Kronen, Inlays, Onlays, Veneers und implantatgetragenen Kronen. Allgemein setzen die auspolymerisierten Grandio blocs-/disc-Produkte mit ihrer weit überdurchschnittlichen Materialfestigkeit neue Maßstäbe: Mit 86 Prozent Füllstoffgehalt ist das Material das höchstgefüllte seiner Klasse. Auch die biaxiale Biegefestigkeit erreicht Werte, die sonst nur Silikat-Keramiken erreichen können.



Infos zum Unternehmen



VOCO GmbH
service@voco.de
www.voco.dental

Dampfstrahler setzt neuen Maßstab in puncto Zuverlässigkeit



Infos zum Unternehmen



Renfert stellte auf der IDS 2023 mit dem POWER steamer seinen ersten Dampfstrahler vor und zeigt, wie intelligentes Engineering funktioniert. Ausgeklügelt bis ins feinste Detail wird der Dampfstrahler zum echten Performance-Meister. Mit wartungsfreiem Heizelement und intelligentem Engineering ergänzt er die Laborausstattung mit smarten Funktionen, ansprechendem Design und verlässlicher Dampfleistung. Herzstück ist der Kessel, in dem das Heizelement im Aluminiumboden vergossen ist. Dank konstantem Druck (4,5 bar) in Kombination mit der IT-Düse (Intelligent-Technologie) werden Werkstückoberflächen gründlich gesäubert. Zudem bewirkt die IT-Düse einen fokussierten Dampfstrahl; der POWER steamer hat eine vergleichbare effektive Reinigungsleistung wie Geräte mit 5 oder 6 bar Arbeitsdruck, schont aber zugleich die Werkstückoberfläche. Die leistungs-

starke Heizung sorgt für eine kurze Aufheizzeit bzw. ein schnelles, permanentes Nachheizen während das intelligente Engineering den Dauerbetrieb gewährleistet – selbst bei hoher Frequentierung bewahrt das Gerät die volle Power. Eine extragroße Revisions-

öffnung im Druckbehälter sorgt für komfortables Spülen und Entkalken. Hier treffen verlässliche Ingenieursleistung und ausgeklügelter Anwendungskomfort auf zahntechnische Expertise.

Renfert GmbH
Tel.: +49 7731 8208-0
www.renfert.com

DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

ABFORMUNG UND FUNKTIONSAUFZEICHNUNG IM DIGITALEN WORKFLOW

12./13. MAI 2023
DORTMUND



FREITAG, 12. MAI 2023 – WORKSHOPS

ABLAUF

14.00 – 15.30 Uhr **1. Staffel** (Workshops 1–6)
15.30 – 16.30 Uhr **Pause/Besuch der Industrieausstellung**
16.30 – 18.00 Uhr **2. Staffel** (Wiederholung der Workshops 1–6)

Bitte beachten Sie, dass Sie in jeder Staffel nur an einem Workshop teilnehmen können (also an insgesamt zwei), und notieren Sie die Nummer der von Ihnen gewählten Workshops auf dem Anmeldeformular.

WS 1  **ZT Carsten Fischer/Frankfurt am Main**
„The new Power Generation“ oder Zirkonoxid trifft Implantatprothetik: Wege durch den Material-Dschungel

WS 2  **Silvio Dornieden/Rosbach**
ZTM Jochen Peters/Kleinmeinsdorf
Digitale Okklusion 4.0

WS 3  **Brigitte Knobloch/Düsseldorf**
Jaqueline Weidlich/Recklinghausen
Digital im Team

WS 4  **ZTM Oliver Mütze/Bensheim**
Der intraorale Scan als Basis einer vorhersagbaren zahntechnischen Versorgung

WS 5  **Gerhard Wächter/Hanau**
Johannes Nebe/Hanau
CAD/CAM-Teleskoptechnik – Die unberührte Präzision der nontaktilen Teleskoptechnik

WS 6  **Jimmy Quattrer/Augsburg**
Automatisiertes Polieren – ein Mehrwert für Sie!

SAMSTAG, 13. MAI 2023 – HAUPTVORTRÄGE

Wissenschaftliche Leitung/Moderation
ZTM Jürgen Sieger/Herdecke
Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk/Witten

09.00 – 09.15 Uhr **ZTM Jürgen Sieger/Herdecke**
Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk/Witten
Begrüßung

09.15 – 09.45 Uhr **Dr. Volkmar Göbel/Gössenheim**
Digitalisierung und digitale Transformation – Umsetzung in der aufsuchenden zahnärztlichen Therapie pflegebedürftiger Patienten

09.45 – 10.15 Uhr **ZT Maximiliano González-Zimmermann/Hannover**
3D-Druck ist in aller Munde. Warum eigentlich?

10.15 – 10.45 Uhr **ZT Carsten Fischer/Frankfurt am Main**
„The new Power Generation“ oder Zirkonoxid trifft Implantatprothetik: Wege durch den Material-Dschungel

10.45 – 11.30 Uhr **Pause/Besuch der Industrieausstellung**

11.30 – 12.00 Uhr **Ralph Ziereis/Engelsbrand**
Subtraktive Fertigungsverfahren im Vergleich zu additiven Fertigungsverfahren am Beispiel von Schienen, Sekundärteilen bzw. Totalprothesen

12.00 – 12.30 Uhr **Total digital – wie uns neueste Technologien bei der prophetischen Versorgung maximal unterstützen können**

12.30 – 13.15 Uhr **Dr. Oliver Hugo/Schweinfurt**
Digital – analog ... nebeneinander oder gegeneinander?

13.15 – 13.30 Uhr **Ehrung der prüfungsbesten Gesellen**

13.30 – 14.30 Uhr **Pause/Besuch der Industrieausstellung**

14.30 – 15.00 Uhr **Brigitte Knobloch/Düsseldorf**
Jaqueline Weidlich/Recklinghausen
Digital im Team

15.00 – 15.45 Uhr **Dr. Ingo Baresel/Cadolzburg**
Intraoralscanner und Funktionsaufzeichnung im digitalen Workflow

15.45 – 16.15 Uhr **Expertentalk**
Die Referenten diskutieren mit den wissenschaftlichen Leitern und die Kongressteilnehmer haben die Möglichkeit, aktiv an der Diskussion teilzunehmen.
Referenten: Dr. Ingo Baresel, ZT Maximiliano González-Zimmermann, Dr. Oliver Hugo
Moderation: ZTM Jürgen Sieger, Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk

ORGANISATORISCHES

Veranstaltungsort

Kongresszentrum Dortmund
Rheinlanddamm 200 | 44139 Dortmund
www.kongresszentrum-dortmund.de
Nutzen Sie bitte den Parkplatz A5

Veranstalter/Anmeldung

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com
www.ddt-info.de

Wissenschaftliche Leitung

Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH
Handwerkerstraße 11 | 58135 Hagen
Tel.: +49 2331 6246812 | www.d-f-h.com



Zimmerbuchungen

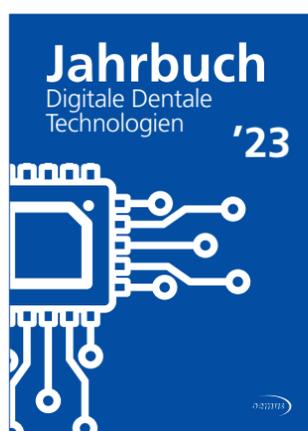
PRIMECON
Asp.: Katrin Wolters
Tel.: +49 211 49767-20 | Fax: +49 211 49767-29
wolters@primecon.eu | www.primcon.eu

Kongressgebühren

FREITAG, 12. MAI 2023	
Workshopgebühr	39,- €*
Die Workshopgebühr wird bei der Teilnahme am Samstag (Hauptvorträge) angerechnet.	

SAMSTAG, 13. MAI 2023	
Kongressgebühr	290,- €*
Teampreis ZA + ZT	460,- €*
Bei der Teilnahme an den Workshops am Freitag reduziert sich die Kongressgebühr für den Samstag um 39,- € netto.	
Die Workshop-/Kongressgebühr beinhaltet unter anderem Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung.	
* Alle Preise zzgl. Mehrwertsteuer	

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien



Jeder Teilnehmer an den Hauptvorträgen (Samstag) erhält das Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2023 kostenfrei.

DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN 2023

Anmeldeformular per Fax an
+49 341 48474-290
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

Für die **Digitale Dentale Technologien** am 12. und 13. Mai 2023 in Dortmund melde ich folgende Personen verbindlich an (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen):

ONLINE-ANMELDUNG UNTER: WWW.DDT-INFO.DE

<input type="checkbox"/> Freitag <input type="checkbox"/> Samstag	Workshops 1. Staffel: 2. Staffel:
Kongressteilnahme Bitte Nr. angeben	
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit	
<input type="checkbox"/> Freitag <input type="checkbox"/> Samstag	Workshops 1. Staffel: 2. Staffel:
Kongressteilnahme Bitte Nr. angeben	
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit	
Stempel	
Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen erkenne ich an (abrufbar unter www.oemus.com/agb-veranstaltungen).	
Datum, Unterschrift	
E-Mail (Bitte angeben! Sie erhalten Rechnung und Zertifikat per E-Mail.)	

Spannende Veranstaltungsreihe für alle Zahntechnik-Begeisterten

Das Potsdamer Unternehmen Dental Balance geht mit einer unterhaltsamen und informativen Veranstaltung auf eine kleine Tournee quer durch Deutschland. Speziell für Zahntechniker konzipiert, wird ein abwechslungsreiches Nachmittagsprogramm voller interessanter Themen, praxisnaher Demonstrationen und anregender Diskussionen geboten. Der Fortbildungsnachmittag beginnt mit einem Ausflug in die Welt der Vollkeramik. Unter dem Vortragstitel Zirkonoxid ≠ Zirkonoxid stellen die beiden Experten Giuliano Moustakis (Falkensee/Berlin) und Mathias Fernandez Y Lombardi (Kuraray Noritake) ihr Rezept für eine hochwertige Ästhetik vor, bei der auch den wirtschaftlichen Erfordernissen des Laboralltags Rechnung getragen wird. Die beiden Referenten zeigen, wie sich monolithische Restaurationen aus Zirkonoxid mit Esthetic Colorant einfach, schnell und effizient individualisieren lassen. Außerdem erklären sie, wie der Umgang mit einem modernen Zirkonoxid wie KATANA™ Zirconia Multi-Layered optimiert werden kann, um mit minimalem Aufwand maximale Ästhetik zu erzielen. Doch das ist noch lange nicht alles. Die Teilnehmenden dürfen sich auch auf eine interaktive Präsentation der neuesten Technologien und Materialien im Bereich der vollkeramischen Restaurationen freuen. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, sich bei Hands-on-Anwendungen selbst von den theoretisch vermittelten Inhalten zu überzeugen und eigene Erfahrungen zu sammeln.



Die drei Experten Giuliano Moustakis, Mathias Fernandez Y Lombardi und Matthias Mohr (v.l.n.r.) führen durch die Dental Balance Tournee.

Im zweiten Teil des Programms rückt Matthias Mohr (NYTE3D) die Welt des 3D-Drucks in den Fokus. Der Experte für additive Fertigungstechnologien geht auf zahlreiche Facetten des dentalen 3D-Drucks ein und wird spannende Tipps und Tricks für den Laboralltag geben. Die Teilnehmenden dürfen sich auf eine Live-Demo und eine anschauliche Erläuterung der Stumpfmodellherstellung freuen. Darüber hinaus wird der Einsatz von intraoralen Scannern und CAD/CAM-Systemen im Labor praxisnah demonstriert und erläutert. Hierbei haben die Teilnehmer die Möglichkeit, selbst tätig zu werden und sich unter Anleitung der Experten an der Model-

lierung und Herstellung von vollkeramischen Restaurationen zu versuchen.

3 Termine! 3 Städte! 3 Experten!

Die Veranstaltungsreihe ist didaktisch sehr gut durchdacht und bietet den Teilnehmenden eine Vielzahl von Möglichkeiten, ihre Fähigkeiten und Kenntnisse zu erweitern. Die Tournee führt durch drei deutsche Städte: Hannover, Naunhof (Leipzig) und Hattersheim (Frankfurt am Main). Die Teilnehmenden können sich auf eine intensive Nachmittagsveranstaltung freuen, die viele wertvolle Impulse für ihre tägliche Arbeit bietet.

Insgesamt bietet die Veranstaltungsreihe von Dental Balance eine hervorragende Gelegenheit für Zahntechniker, ihre Fähigkeiten und Kenntnisse zu erweitern und sich mit anderen Fachleuten auszutauschen. Mit einer Vielzahl von praktischen Anwendungen, interessanten Vorträgen und anregenden Diskussionen wird die Veranstaltung sicherlich einen bleibenden Eindruck hinterlassen. Wir empfehlen allen Zahntechnik-Begeisterten, sich diese Gelegenheit nicht

10. Mai 2023, Hannover
28. Juni 2023, Naunhof (Leipzig)
27. September 2023,
 Hattersheim (Frankfurt am Main)

Immer von 15.00 bis 20.30 Uhr

entgehen zu lassen und sich für die Veranstaltung von Dental Balance anzumelden.

Dental Balance GmbH
 info@dental-balance.eu
 www.dental-balance.eu

Software für Navigierte Implantologie

Patientenbindung, beschleunigte Implantatplanung und Dokumentation

exocad, ein Unternehmen von Align Technology, Inc. und einer der führenden Anbieter von dentaler CAD/CAM-Software, gibt den globalen Release von exoplan 3.1 Rijeka bekannt – der neuesten Version seiner leistungsstarken Software für Implantatplanung und Bohrschablonendesign. Teil des neuen Produktes ist ein innovatives Feature, das Anwendern die Planung von Implantaten und das Design

von Bohrschablonen für Ober- und Unterkiefer gleichzeitig ermöglicht.

„Bei der Entwicklung von exoplan 3.1 Rijeka hatten wir Labore, Praxen und Patienten im Blick“, sagte Tillmann Steinbrecher, CEO von exocad. „Wir haben eine Reihe modernster Features eingebaut, die den Implantatplanungsprozess beschleunigen und zusätzlich Chirurgen und Patienten die vorhersehbaren

und höchästhetischen Ergebnisse liefern, die sie erwarten.“

Mithilfe der Software können Zahnärzte das Patientenvertrauen stärken, indem sie eine schnelle Vorausplanung der Behandlung durchführen und so ein besseres Verständnis und eine höhere Akzeptanz seitens der Patienten schaffen; während sich die verfeinerte Planung und Implantatauswahl dann später durchführen lässt. Anwender können die Implantatplanung und das Bohrschablonendesign für beide Kiefer gleichzeitig vornehmen. Im Anschluss kann die Okklusion leicht mit der Rückwärtsplanung beurteilt werden und es wird Zeit beim Design eingespart. Ein chirurgisches Proto-

koll mit vollständiger Bohrerabfolge lässt sich als Schritt-für-Schritt-Plan ausdrucken und gibt Zahnärzten einen klaren Überblick über den Eingriff. Der neue Release kombiniert zudem die Platzierungen von Implantaten, Hülsen, prothetischen Komponenten und Verankerungsstiften in einem Schritt und stellt so die Auswahl kompatibler Elemente aus der umfangreichen täglich aktualisierten exocad Bibliotheksammlung sicher.

Ebenfalls wird der Dokumentationsprozess vereinfacht: Mithilfe des neuen In-kognito-Modus lassen sich Patienteninformationen unkenntlich machen, wenn dies er-

forderlich ist. Anhand leistungsstarker Werkzeuge zur Verwaltung und Anpassung von Screenshots ist es einfacher, Fälle zusammen mit Implantatplanungs- und chirurgischen Berichten an einer Stelle zu speichern.

Weitere Top Features:

- schnellere Zahnaufstellung mit Instant Anatomic Morphing
- verbesserte Bearbeitung von Scandaten
- Anpassung der CT-Ausrichtung mit mehreren Ansichten

Die Software ist nahtlos an die dentale CAD-Software DentalCAD 3.1 Rijeka angebunden und erleichtert so die Planung und Produktion von implantatgetragenen temporären und finalen Restaurationen. Die offene Architektur der Software erlaubt es Anwendern außerdem, mit dem 3D-Scanner, 3D-Drucker oder der Fräsmaschine ihrer Wahl zu arbeiten. exoplan 3.1 Rijeka ist ab sofort in der D-A-CH-Region, weiteren europäischen Ländern, in den Vereinigten Staaten und anderen ausgewählten Märkten verfügbar und essenzieller Bestandteil der einzigartigen und proprietären Align Digital Plattform™.

Zusätzliche Informationen finden Sie unter [exocad.com/exoplan-rijeka](https://www.exocad.com/exoplan-rijeka)

exocad GmbH
 info@exocad.com
 www.exocad.com

Infos zum Unternehmen



exoplan 3.1 Rijeka wurde entwickelt mit Laboren, Praxen und Patienten im Blick. (© Dr. Batyr Kuliev)

JETZT MIT
ADD-ON
FÜR KFO-SOCKEL
UND ONE-CLICK-
FUNKTION!



SHERAeasy-model

Easy. Aber sicher. Der neue Modelbuilder.

Verlege die Gipsküche ins Grüne und designe schnell und kinderleicht präzise 3D-Modelle mit SHERAeasy-model. Für Neulinge, für Profis, für die entspannte Work-Life Balance. Mehr Infos über den Gamechanger für die moderne Zahntechnik gibt es auf www.shera.de.



SHERA. The model.

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG

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

Trendanlage Gold?



„Menschen investieren nicht in Gold, um reich zu werden, sondern um nicht arm zu werden“, erklärt Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. Mit einem entsprechenden Anlagehorizont und etwas Glück lassen sich zwar Kursgewinne realisieren, der Großteil der Anleger setzt die Priorität beim Golderwerb jedoch auf die Vermögensabsicherung. Begründen lässt sich die Stabilität von Gold in seiner seit Jahrtausenden bewährten Funktion als weltweit sicheres Tausch- und Zahlungsmittel und mit seiner begrenzten Menge. Denn im Gegensatz zu den nationalen Währungen lässt es sich nicht unbestimmt vermehren.

Sicher anlegen

Experten raten dazu, zehn bis zwanzig Prozent des eigenen Vermögens in Edelmetalle zu investieren. Sehr sicherheitsliebende Menschen kaufen oftmals nur Gold, da die Kurse

von anderen Edelmetallen stärkeren Schwankungen unterliegen und Anlagegold, im Gegensatz zu Münzen und Barren aus Weißedelmetallen, von der Mehrwertsteuer befreit ist. „Um die Edelmetallanlage zu diversifizieren, wird dennoch empfohlen, siebzig Prozent in Gold, zwanzig Prozent in Silber sowie jeweils fünf Prozent in Platin und Palladium anzulegen. Diese Kombination bietet durch den hohen Goldanteil ausreichend Sicherheit, aber mit den anderen Edelmetallen auch gute Wachstumschancen“, erklärt Dominik Lochmann. Beim späteren Verkauf von Edelmetallen aus dem Privatbesitz fallen keine Spekulationssteuern an, sofern die Edelmetalle für mindestens ein Jahr gehalten wurden.

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

Die minilu WaWi für das Dentallabor

Bei der Unmenge an Materialien, die im Labor zum Einsatz kommt, ist es nicht leicht, den Überblick zu behalten. Deshalb biete ich mein eigenes, kostenloses Warenwirtschaftssystem an.

Die minilu WaWi erleichtert die Materialverwaltung, verschafft einen Überblick über die Haltbarkeitsdaten und ist dabei behilflich, rechtzeitig das Richtige nachzubestellen. Das spart im Laboralltag jede Menge Zeit und Nerven. Durch die Datext Codes auf meinen Lieferscheinen und die Chargenetiketten-Druckfunktion in der WaWi ist auch die MDR-konforme Chargenverfolgung kein Problem.

Wer weniger abgelaufene Materialien hat, schont wertvolle Ressourcen. Die optimierte Lagerverwaltung und der gebündelte Versand sorgen für weniger CO₂-Ausstoß, sodass die WaWi auch zu mehr Nachhaltigkeit im Dentallabor beiträgt. Gegenüber anderen Systemen ist die minilu WaWi im Vorteil. Auch wenn bereits ein Verwaltungssystem den Warenbestand prüft, muss die Materialbestellung häufig noch in einem weiteren Schritt erfolgen. Dieser Aufwand ist bei mir nicht nötig – die minilu WaWi ist voll in meinen Shop integriert. Es braucht keine Software im Labor installiert zu werden, sondern es kann direkt aus dem vollen Sortiment geordert werden. Zusätzlich besteht die Option der auto-

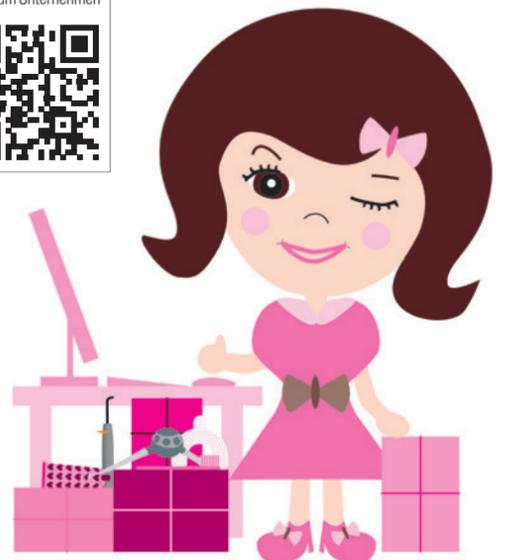
matischen Nachbestellung, die für noch leichteres Arbeiten sorgt.

Der Log-in erfolgt einfach über das Benutzerkonto im minilu Shop. Es gibt sogar eine praktische kostenlose App, die im App Store oder Play Store heruntergeladen werden kann. Die Anmeldung funktioniert ganz einfach über den folgenden Link: www.minilu.de/wawi/

minilu GmbH
www.minilu.de



Infos zum Unternehmen



ANZEIGE

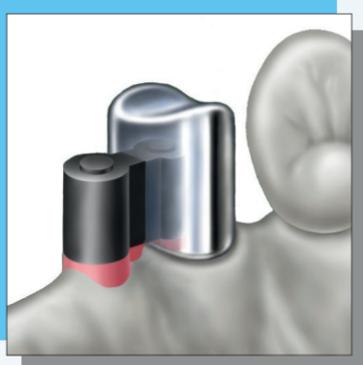


...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

TK1 – einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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



platzieren

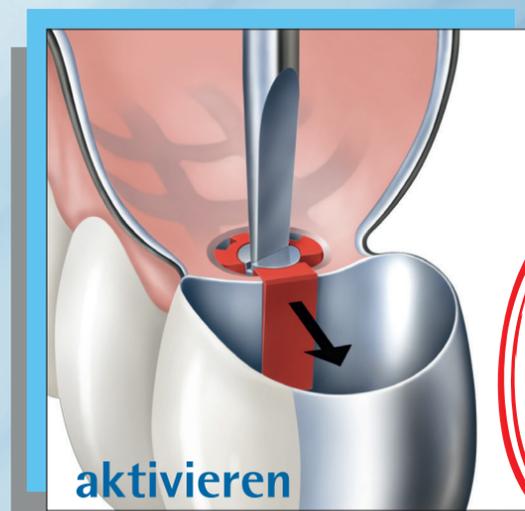
- individuell ein- und nachstellbare Friktion
- einfache, minutenschnelle Einarbeitung
- keine Reklamation aufgrund verlorengangener Friktion
- auch als aktivierbares Kunststoffgeschiebe einsetzbar



modellieren



Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



aktivieren

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

Jetzt CAD/CAM Anwendungs-video ansehen:



VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

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

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

Stempel

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

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

Neue Fräsmaschine zum Austrennen von Tiefziehschienen

Mit der Enthüllung der E3 zur IDS in Köln hat die vhf camufacture AG ihre EASE CLASS komplettiert: Die E3 ist eine sehr kompakte Fräsmaschine, die speziell für das Austrennen verschiedenster Formen von Tiefziehschienen wie Alignern, Aufbisschienen, Knirscherschienen und weiteren Varianten bis hin zum Sportmundschutz entwickelt wurde. Sie ist die erste vhf-Maschine für diesen bislang noch sehr stark von Handarbeit geprägten Bereich. Die Entwicklung der E3 stand unter dem Motto EASE – daher gestaltet sich der Umgang mit der Maschine sehr schnell und einfach.

Die von vhf eigens für diesen Zweck entwickelte Software TRIMCAM erkennt die sogenannte Trimline, an welcher die Schiene später ausgefräst wird, automatisch aus den vorliegenden Planungsdaten. Die Fixierung des Werkstücks in der E3 ist in einer Sekunde erledigt: ganz ohne Werkzeug wird die Schiene einfach in die Halterung eingeklippt. Anschließend wird beispielsweise ein Aligner in weniger als 60 Sekunden ausgefräst, sodass ganze Serien in kürzester Zeit erstellt werden können. Dabei profitiert der Anwender von der hohen Qualität der CNC-Fertigung. Es fällt praktisch keine Nacharbeit an.

EASE bedeutet bei vhf aber noch mehr: Dank ihrer vollständigen Druckluftfreiheit, ihres kompakten Gehäuses, das nur unwesentlich mehr Stellfläche als ein A3-Blatt benötigt, und ihres geringen Gewichts von nur 25 kg kann die E3 praktisch überall aufgestellt und betrieben werden. Was die Qualität ihrer Konstruktion anbelangt, ist sie aber alles andere als ein Leichtgewicht. Basierend auf jahrzehntelanger Erfahrung im Maschinenbau ist die E3 ausschließlich aus hochwertigen Industriekomponenten aufgebaut, sodass die Anwender nicht nur von erstklassigen Resultaten, sondern auch von einer besonderen Langlebigkeit und Wartungsfreundlichkeit profitieren. Und auch die Details sind durchdacht: Eine praktische Auffangschublade für Späne macht den Anschluss eines externen Saugers überflüssig. Lucas Kehl, Head of Product bei der vhf camufacture AG, erläutert die Motivation, bei vhf erstmals eine spezielle Fräsmaschine für kieferorthopädische Arbeiten zu entwickeln: „Speziell das Austrennen tiefgezogener Schienen ist weiterhin stark von Handarbeit geprägt. Dennoch erwarten Kieferorthopäden, aber auch zunehmend Zahnärzte gerade hierbei eine gleichbleibend hohe Qualität. Daher war es von Beginn an unser Anliegen, hier Prozesssicherheit zu ermöglichen und gleichzeitig den Ressourceneinsatz im Praxisumfeld zu optimieren. Natürlich spielt auch die Kostenbetrachtung eine nicht unerhebliche Rolle, wächst die Zahl der Patienten, die beispielsweise auf eine Behandlung mittels Aligner zurückgreift, stetig an. Und anders als bei Aufbiss- und Knirscherschienen handelt es sich bei Alignern um ganze Serien.“



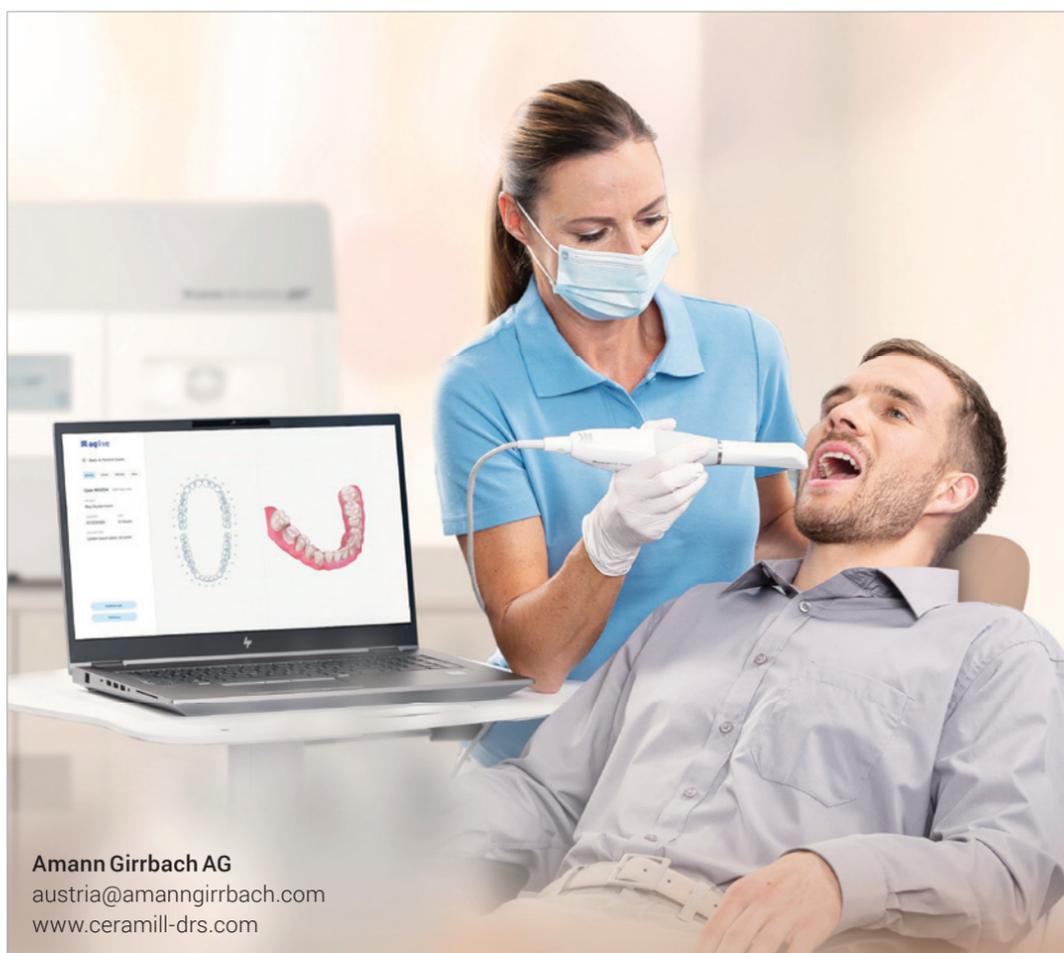
Die vhf E3 ist die Fräsmaschine für das passgenaue Austrennen verschiedener Arten von Tiefziehschienen.

Am 14. März 2023 feierte die E3 auf der IDS in Köln ihre Weltpremiere. Aber nicht nur das: In Köln waren erstmals alle drei Maschinen der neuen EASE CLASS zusammen zu sehen: die fünfschichtige Rondenfräsmaschine E5, die vierachsige Blockfräsmaschine E4 und die E3 als Spezialmaschine für das Austrennen von Tiefziehschienen. Dieses starke Trio deckt somit so gut wie alle Materialien und Indikationen ab, die in Labor und Praxis anfallen können. Weitere Informationen zur neuen E3 finden sich auf der eigens eingerichteten Microsite unter ease.vhf.com/e

vhf camufacture AG
info@vhf.de, www.vhf.com

Sichere Möglichkeiten für Same-Day Dentistry

Das modulare System Ceramill Direct Restoration Solution (DRS) von Amann Girrbach erleichtert die Zusammenarbeit von Labor und Praxis erheblich. Im Bereich der Same-Day Dentistry sowie auch in Sachen Chairside eröffnet das System ein breites Spektrum an Möglichkeiten für die Anwender. Dank Ceramill DRS werden Arbeitsabläufe sicherer sowie kosten- und zeiteffizienter – bei ausgezeichneter Qualität der finalen Restaurationen. Mit dem modular aufgebauten System Ceramill DRS schafft Amann Girrbach flexible Möglichkeiten für digitale Workflows der Dentalprothetik. Drei unterschiedliche Kits stehen den Anwendern zur Verfügung, die auf die jeweiligen Bedürfnisse zugeschnitten sind und jederzeit untereinander kombiniert oder erweitert werden können. Das System bietet dank validierter, integrierter Abläufe Prozesssicherheit für die Praxis und das Labor. Vor allem im Bereich der Same-Day Dentistry oder auch der Single-Visit Dentistry sind mit dem Ceramill DRS-System vielfältige Möglichkeiten gegeben: Innerhalb eines Tages kann das Labor hochwertigen Zahnersatz produzieren. In der Zahnarztpraxis können einfache Restaurationen in sehr guter Qualität sogar chairside in einer Sitzung gefertigt werden.



Amann Girrbach AG
austria@amanngirrbach.com
www.ceramill-drs.com

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

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

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

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

www.zt-aktuell.de



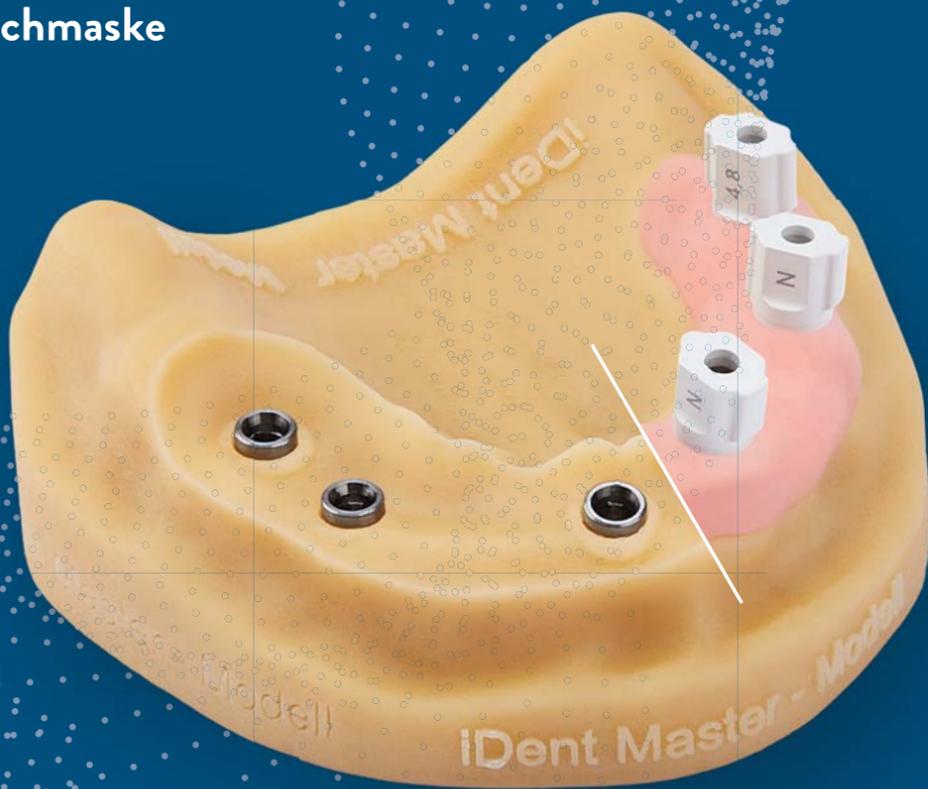
NEU

SICHER - PRÄZISE - DIMENSIONSTABIL

NT-iDENT IMPLANT MASTER MODELL

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- hohe Präzision im dentalen 3D-Druck ohne langwierige Nachbearbeitung speziell geeignet für Digitale Workflows
- hochwertige Implantatmodelle zur Verwendung mit NT DIM-ANALOGEN® u. a.
- mit abnehmbarer flexibler Zahnfleischmaske



TREFFEN SIE UNS AUF
DER DDT DORTMUND!

12. – 13.05.2023

ZT0423_NTPrint_Media_DE_V001