



ANZEIGE




DENTISTRY UNIFIED

Ceramill Map FX: Einfach alles.
**Effiziente Scanfunktion
mit höchster Präzision**

Erfahren Sie mehr über den Ceramill Map FX
oder vereinbaren Sie jetzt Ihren individuellen
Beratungstermin! bit.ly/3R4rAgn





Sandra Binstener ist Deutsche Meisterin im Zahntechniker-Handwerk

Die Zahntechnikerin aus der QC Dental GmbH in Waldkraiburg, Handwerkskammer für München und Oberbayern, konnte im entscheidenden bundesweiten Wettbewerb am 7. November 2023 die Konkurrenz aus den anderen Bundesländern hinter sich lassen. Celine Dagott aus der Dental-Labor Jasper GmbH in Marienberg, Handwerkskammer Chemnitz, belegte am Ende den 2. Platz. Den 3. Platz erzielte Jan Herrmann aus der Rübeling+Klar Dental Labor GmbH in Berlin, Handwerkskammer Berlin.



hätten. Heute gibt es keine Verlierer. Wer bei der Deutschen Meisterschaft im Zahntechniker-Handwerk an den Start gehen darf, hat also bereits Großes geleistet. Daher möchte ich allen Teilnehmern gleichermaßen meinen Glückwunsch für ihre starke Leistung aussprechen.“ Auf Einladung der MDZI nahm die Berliner Senatorin für Wirtschaft, Energie und Betriebe, Franziska Giffey, an der Siegerehrung teil. In diesem Rahmen würdigte sie die außerordentlichen Leistungen der Teilnehmenden.

Gastgebende Innung war in diesem Jahr die Mitteldeutsche Zahntechniker-Innung (MDZI). Der Wettbewerb wurde im Bildungs- und Technologiezentrum Berlin ausgetragen.

Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) ermittelte den zahntechnischen Bundessieger bereits zum dritten Mal mittels Durchführung einer Arbeitsprobe. Im Rahmen der Siegerehrung im Anschluss an den Wettbewerb betonte VDZI-Präsident Dominik Kruchen: „Die Deutsche Meisterschaft im Zahntechniker-Handwerk ist aus Sicht des VDZI eine hervorragende Möglichkeit für unseren Berufsnachwuchs, die Leistungsfähigkeit unter Beweis zu stellen. Der Bundeswettbewerb dokumentiert damit zugleich die Bedeutung des Zahntechniker-Handwerks für die qualitativ hochwertige Versorgung unserer Bevölkerung mit Zahnersatz.“ Heinrich Wenzel, im VDZI-Vorstand zuständig für den Bundeswettbewerb, betonte: „Sie haben nicht nur die Hürden der anspruchsvollen Ausbildung gemeistert, sondern sich darüber hinaus gemeinsam mit den Landessiegern aus den anderen Bundesländern dem Bundeswettbewerb gestellt. Wir hatten hier heute 14 großartige Kandidaten, die allesamt den Bundessieg verdient

Der zuvor als „Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks (PLW – Profis leisten was)“ bekannte Wettbewerb wird seit Januar 2023 als „Deutsche Meisterschaft im Handwerk – German Craft Skills“ bezeichnet. Die Bundessieger im Rahmen der Deutschen Meisterschaft im Handwerk werden hierbei unterschiedlich ermittelt. Vielfach werden die Gesellenstücke der Landessieger nach speziellen Kriterien bewertet. Daneben führen insbesondere größere Fachverbände des Handwerks in eigener Verantwortung sogenannte „dezentrale Wettbewerbe“ durch, üblicherweise in größeren Bildungszentren, so auch der VDZI in diesem Jahr für das Zahntechniker-Handwerk. Die Festveranstaltung zum Abschluss des Leistungswettbewerbs findet am 9. Dezember 2023 in Berlin statt. In deren Rahmen werden alle Gewinner aus dem Handwerk vom ZDH geehrt.

Quelle: VDZI

Erneute Forderungen an Minister Lauterbach

Anlässlich des Treffens der Gesundheitshandwerke mit Prof. Dr. Karl Lauterbach haben Dominik Kruchen, Präsident des VDZI, Vizepräsident Klaus Bartsch sowie die Kölner Innungskollegen German Bär und Stephan Hillen den Minister erneut auf die fatale Lohn- und Preissituation im Zahntechniker-Handwerk angesprochen und Lösungsvorschläge präsentiert. Sie machten deutlich, dass auch im dritten Krisenjahr mit hohem Inflationsdruck die gesetzliche Begrenzung der zahntechnischen Preisentwicklung eine der tatsächlich nachweisbaren Kostenentwicklung im Zahntechniker-Handwerk angemessene Preisanpassung nachhaltig verhinderte. Prof. Dr. Lauterbach erläuterte die langfristigen finanziellen Herausforderungen in der GKV. Der Gesundheitsminister zeigte für die Forderungen der Zahntechnik viel Verständnis, jedoch verwies er da-

ANZEIGE



Der erste Stumpfgips mit 0% Expansion

www.dentona.de

rauf, dass er im Moment unter Berücksichtigung der Beitragssatzstabilität im Sozialversicherungssystem keinen Spielraum für gesetzliche Änderungen sehe. Die Zahntechniker-Innungen und der VDZI werden in der Frage der gesetzlichen Bindung an den Paragraphen 71 des Sozialgesetzbuches V nicht lockerlassen.

Quelle: VDZI

Kurz notiert

Abrechnungsgeschehen 2022

Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) hat ihren Geschäftsbericht für den Zeitraum von Juli 2022 bis Juni 2023 vorgelegt. Im Bereich Zahnersatz sind im Jahr 2022 die gegenüber dem Jahr 2019 bereits um 8,5 Prozent abgesunkenen Fallzahlen des Jahres 2021 noch einmal um 2,4 Prozent zurückgegangen. Bei der Entwicklung der Ausgaben im Bereich Zahnersatz ist im Jahr 2022 im Zuge der rückläufigen Fallzahlen auch eine Abnahme beim GKV-Zuschuss um 0,9 Prozent zu verzeichnen.

Quelle: KZBV-Geschäftsbericht 2022/23

ANZEIGE



**WIR ROCKEN
DIE FEIERTAGE**

Als Dankeschön für Ihre Treue und die gute Zusammenarbeit erhalten Sie bis zum 23.12.2023
20% Rabatt auf unsere Friktionselemente
ab einem Warenwert von 300€.

Liebe Kunden, liebe Partner,

Kritik, Lob und ihre Herausforderungen inspirieren unser Team zur Weiterentwicklung unserer Produkte.
Genießen Sie die weihnachtlichen Leckereien und die Zeit miteinander und lassen an Silvester ein paar Korke knallen.

Mehr erfahren: www.si-tec.de

☎ 02330 80694-0
🌐 www.si-tec.de

☎ 02330 80694-20
✉ info@si-tec.de




imes-icore gewinnt Digital X Award

Das deutsche Unternehmen imes-icore hat den begehrten Digital X Award in der Kategorie „Connected Business“ für ihr Digitalisierungsprojekt gewonnen. Dieser renommierte Preis, der in Zusammenarbeit mit der Deutschen Telekom und dem Bundesverband mittelständische Wirtschaft e.V. (BVMW) verliehen wird, würdigt herausragende Leistungen im deutschen Mittelstand, die digitale Lösungen innovativ umsetzen.

imes-icore hat sich durch sein wegweisendes digitales Ökosystem mit der Abkürzung DSM (Dental Smart Market) als Vorreiter in der Digitalisierung des dentalen Sektors profiliert. Der DSM ist eine einzigartige Plattform, die sämtliche relevanten CAD/CAM-Technologien, Produkte und Dienstleistungen für den Dentalbereich digital abbildet, vereinfacht und beschleunigt. Hier werden nicht nur Maschinensysteme, Vertriebs- und Serviceprozesse digital aufgezeigt, sondern auch Echt-



V.l.n.r.: Moderatorin Nazan Eckes, Hagen Rickmann (Geschäftsführer, Geschäftskunden Telekom Deutschland GmbH) sowie Christoph Stark (CEO imes-icore GmbH) und Christian Müller (COO imes-icore GmbH).

zeitdaten transparent zur Verfügung gestellt. Dank der innovativen Konnektivität kann der Status der Maschine in Echtzeit vom Handy, Laptop oder Rechner überwacht werden und gewährt so den Zugriff auf wichtige Informa-

tionen wie Maschinendaten, Wartungsintervalle und Dokumente.

Das Besondere am DSM ist seine Fähigkeit, Zahntechniker und -ärzte, Händler, Servicepartner und Patienten mit der imes-icore-

Gruppe und untereinander zu vernetzen. Dies ermöglicht es dem Unternehmen, die Maschinennutzung seiner Kunden besser zu verstehen und einen gezielteren Produktvertrieb sowie Service anzubieten. Durch den DSM lassen sich anstehende Service-Dienstleistungen erkennen sowie der Material- und Werkzeugverbrauch verfolgen, was den Bestell- und Lieferprozess erheblich automatisiert und beschleunigt.

Die Auszeichnung mit dem Digital X Award unterstreicht imes-icore's Engagement für Innovation und Digitalisierung im Dentalbereich. Mit dem Award setzt das Unternehmen seinen Weg als führender Hersteller in der digitalen Transformation der Dentalbranche fort und unterstreicht seinen Beitrag zur Förderung von Innovation und Effizienz im Mittelstand.

Weitere Informationen unter www.imes-icore.com

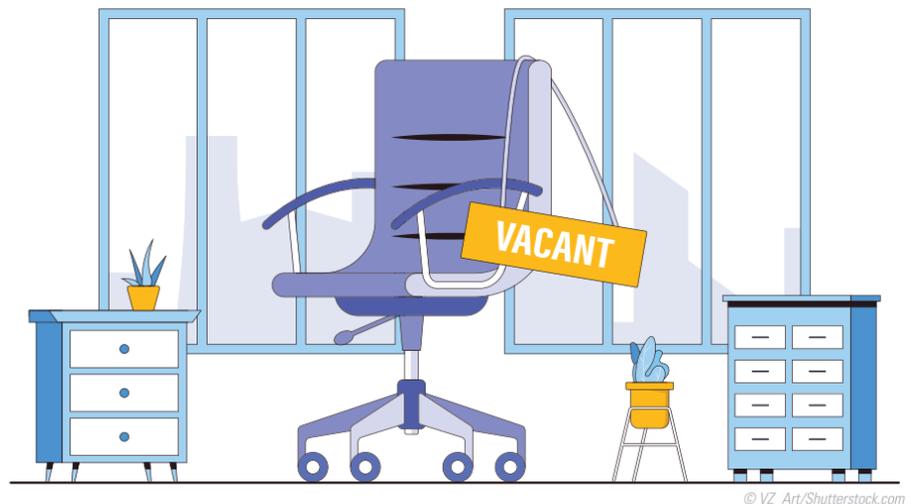
Quelle: imes-icore

Statistik schlägt Alarm: Engpass bei Zahntechnikern

Die Statistik der Bundesagentur für Arbeit bewertet einmal jährlich die Fachkräftesituation am Arbeitsmarkt. Anhand von sechs statistischen Indikatoren wird dabei für alle Berufsgattungen (Deutschland) bzw. Berufsgruppen (Länder) der Klassifikation der Berufe ein Punktwert ermittelt. Ist dieser größer gleich 2,0, handelt es sich um einen Engpassberuf. Für das Berichtsjahr 2022 erreicht das Berufs-

bild der Zahntechniker einen Gesamtwert von 2,5 Punkten und liegt damit deutlich im vorderen Engpass-Feld, unter anderem zusammen mit Tiermedizinischen Fachangestellten und Medizinischen Fachangestellten.

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, statistik.arbeitsagentur.de



© VZ_Art/Shutterstock.com



Gerhard Stachulla
12.11.1952 – 8.11.2023

Nachruf: ZTM Gerhard Stachulla verstorben

Der Verlust von ZTM Gerhard Stachulla ist ein schmerzliches Ereignis, das eine Lücke in der Dentalbranche und im Leben derer hinterlässt, die ihn persönlich kennen und schätzen. Mit diesem Nachruf wollen wir Gerhard in allerbesten Erinnerung behalten, ihm die letzte Ehre erweisen und Gerhards Familie unsere ehrliche Anteilnahme und unser tiefes Mitgefühl aussprechen. Gerhard machte zunächst eine Ausbildung zum Zahntechniker und anschließend Abitur. Mit der Meisterprüfung 1982 begann seine Selbstständigkeit und die Tätigkeit als Zahntechniker im In- und Ausland. Ab 1995 verfasste Gerhard nationale und internationale Fachartikel und hielt Fachvorträge. Seine Schwerpunkte lagen im Bereich der Implantatprothetik. Er war der Spezialist für 3D-Planungssysteme, CAD/CAM-Techniken und er arbeitete in verschiedenen Entwicklungsgruppen im Bereich der „guided implantology“ mit. Außerdem war er als Referent und Leiter des Qualitätszirkels der DGI in Augsburg aktiv und Mitglied bei DGI, DGÄZ, ProLab, PEERS, FDZt und dem Kemptener Arbeitskreis. Gerhard war ein engagierter und talentierter Fachmann, der für seinen innovativen und unermüdlichen Einsatz besonders im Bereich der 3D-Planungssysteme und CAD/CAM-Techniken bekannt war. Damit hat er sich den

Respekt und die Anerkennung der Kollegen sowohl in der Zahntechnik wie auch in der Zahnmedizin erworben. Unabhängig von seiner professionellen Qualifikation war Gerhard ein liebevoller und empathischer Mensch, der immer bereit war, seine Zeit und sein Wissen mit anderen zu teilen. Seine positive Energie hat alle um ihn herum inspiriert und ihn zum Vorbild für uns alle gemacht.

Gerhard hinterlässt eine große Lücke in den Herzen seiner Liebsten, Freunde und Kollegen. Seine Warmherzigkeit, seine Intelligenz und seine Lebensfreude werden wir alle schmerzlich vermissen.

Viele von uns verband mit Gerhard nicht nur ein berufliches Verhältnis, sondern eine jahrzehntelange Freundschaft. Das Finden der richtigen Worte fällt uns daher persönlich schwer. Johann Wolfgang von Goethe sagte: „Der Tod ist gewissermaßen eine Unmöglichkeit, die plötzlich zur Wirklichkeit wird.“

In Erinnerung an Gerhard: „Dein Lachen und deine Sicht auf die Dinge des Lebens werden uns für immer begleiten!“

Dein Freund Berthold
Dr. Berthold Reusch



new
way
milling
technology



memosplint[®] Version S

The first thermoelastic blank for Dental

Optimiert für Schienen und Interimsprothesen!

Das neue **memosplint[®] Version S** ist durch die erhöhte Steifigkeit universell geeignet für die Herstellung von flexiblen und bruchsicheren Schienen jeder Art sowie gefrästen (Klammer-)Interimsversorgungen. Das klare thermoelastische Material gewährt eine hohe Ästhetik durch beinahe unsichtbare Befestigungsstrukturen. Der Patient ist begeistert von dem spannungsfreien und unbemerkten Tragen der Versorgung.



Spannungsfreie Schienen
und Interimsversorgungen!

Hier jetzt mehr erfahren:
www.dentona.de



ZT Matthias Mützelburg



ZT Lisa Wendler



ZTM Silke Jagusch



ZTM Theresa Mützelburg



Heavy Metal – Teleskop-Passung in Perfektion

Teil 3

Ein Beitrag von ZT Matthias Mützelburg, ZT Lisa Wendler, ZTM Silke Jagusch und ZTM Theresa Mützelburg

E-Paper Teil 2



Die dreiteilige Artikelreihe rund um eine äußerst komplexe zahntechnische Restauration neigt sich dem Ende. Doch für den Patienten ist das Ende ein neuer Anfang. Während sich die ersten beiden Teile primär der Vorbereitung der Restauration widmeten, veranschaulicht der letzte Teil der Serie die Herstellung der Sekundärkonstruktion.



ZT Matthias Mützelburg



ZT Lisa Wendler



ZTM Silke Jagusch



ZTM Theresa Mützelburg

Nachfräsen der Teleskope

Auch bei digital hergestellten Teleskopen entfällt das Nachfräsen nicht, es beschränkt sich jedoch auf ein Minimum. Das passiert im Labor des Zahntechnikerteams mit einem Telemaster, genauer gesagt mit dem Fräsgerät AF 350. Die Handhabung des Telemasters erfordert viel Übung und Verständnis im Umgang, aber nun sind die Ergebnisse nahezu perfekt: In diesem konkreten Fall wurde mit lediglich 1° nachgefräst. Dabei wird ausschließlich mit einem Rand gearbeitet, da eine gewünschte Schlusspassung vorhanden sein sollte – schließlich gibt es ohne Rand auch keinen sichtbaren Schluss. Die Frage nach der Ästhetik spielt in diesem Zusammenhang keine Rolle, da sich der Rand im Idealfall unter dem Sulkus befindet. Daher sollte der Rand im Unterkiefer palatinal und lingual eine höhere Stufe aufweisen, damit man auch hier beurteilen kann, ob die Konstruktion unten sitzt.

Ästhetikeinprobe auf gefrästen Schienen

Eine Aufstellung und darauffolgende Einprobe der Ästhetik ist nicht bei jeder Arbeit notwendig. Im vorliegenden Fall hatte sich das Team explizit dafür entschieden. Somit wurde eine Schiene über Stümpfe konstruiert und aus einem Blank gefräst. Passend geschliffene Facetten zeigten nicht nur dem Patienten, sondern auch dem Behandler sowie dem Zahntechnikerteam, wie das fertige Ergebnis aussehen könnte. Doch nicht nur die Ästhetik konnte so beurteilt werden, sondern auch die Platzverhältnisse: Minimale Veränderungen konnten so ohne einen großen Aufwand vorgenommen werden und jeder wusste somit, wo die Reise hingehen würde. Da sowohl das Zahntechnikerteam als auch der Patient sowie dessen Behandler mit der aufgestellten Situation zufrieden waren, konnte schließlich der definitive Zahnersatz hergestellt werden.

Gefräste Sekundärkonstruktion

Die gesamte Sekundärkonstruktion wurde in der Matik, der Allrounder-Fräsmaschine von Amann Girrbach, gefräst. Hier kommt des Öfteren die Frage auf: Warum kein Modellguss? Hierzu gibt das Zahntechnikerteam gern den folgenden Hinweis: Ein Modellguss ist laut Kassen-Definition ein Zahnersatz mit Metall und einer Sattelaufgabe. Welche Kriterien müssen also eingehalten werden? Das Metall muss sichtbar sein und ein Sattel sollte zum Einsatz kommen. Im vorliegenden Fall hat man das Metall deutlich gesehen und auch ein Sattel war da. Die Restauration ist Modellguss-ähnlich und somit abrechenbar. Der Vorteil ist, dass nicht geklebt, nicht gelasert und nicht gelötet wird – quasi alles „aus einem Guss“. Die gesamte Konstruktion wurde aus einer Ronde von Scheffner gefräst, welche wirklich gut mit dem Sintron harmonisiert. Im Oberkiefer arbeitet das Team stets gaumenfrei, mit einem kleinen Modellgussanteil für den Sattel. Das freut besonders den Patienten, da er kein Transversalband im Mund hat. Generell findet diese Art der



„Waschzettel“ (verwendete Materialien)

- Verblendschalen (bredent)
- Prothesenkunststoff (Candulor 34)
- Verblendmaterial (Ceramage UP)

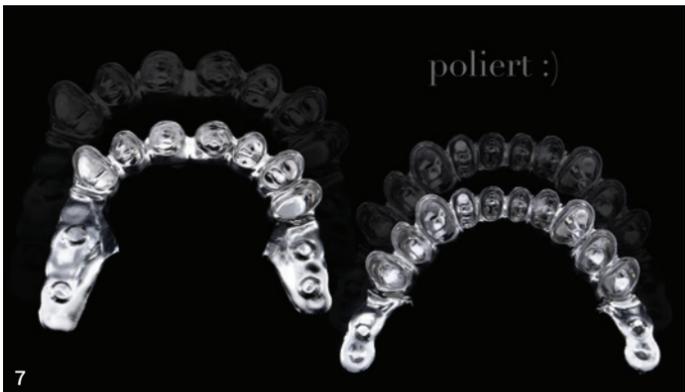


Abb. 1: Nachfräsen der Teleskope mithilfe des Telemasters im Fräsgerät von Amann Girrbach. Abb. 2: Fertig gefräste Teleskope auf dem Meistermodell. Abb. 3: Ästhetikeinprobe Unterkiefer. Abb. 4a und b: Ästhetikeinprobe Oberkiefer. Abb. 5: Einprobe im Mund des Patienten. Abb. 6: Ceramill Matik mit gefräster Sekundärkonstruktion. Abb. 7: Sekundärkonstruktion poliert. Abb. 8: Fertige Arbeit im Artikulator. Abb. 9a: Fertige Arbeit Oberkiefer. Abb. 9b: Fertige Arbeit Unterkiefer.

(Bilder: © Silke Jagusch)

Modellierung kaum noch im Dentallabor statt, da keine großen Verbindungskräfte wirken, wenn aus den Vollen gefräst wird. Dafür erhält die Sekundärkonstruktion ein stärker ausmodelliertes Verbindungsband, um die Kräfte abzufangen.

Feintuning

Wenn es um das Polieren der Innenwände der Außenteleskope geht, scheiden sich die Geister. Das Team um Matthias Mützelburg sieht im Polieren mehr, nämlich das Einstellen der Passung. Daher kommen die Teleskope nicht „fertig“ aus der Maschine, da das Feintuning und die damit einhergehende Adaption, wo der Halt durch Speichel erzeugt wird, händisch geschehen soll. Daher ist im Labor nicht mehr von einer Friktion die Rede. Um ein ästhetisches Ergebnis zu erzielen, wird die Abdeckung der Ränder durch Gingiva angestrebt. Sollte dies einmal nicht funktionieren, wird ein rosa Saum gestaltet, der hervorragend zu säubern ist und einen optischen Abschluss erzeugt.

Die Fertigstellung

Aufgrund der sehr hohen Frequenz im Labor stellt das Zahntechnikerteam oft Verblendschalen her – so auch in diesem Fall: Die Lösung ist ästhetisch ansprechend und geht schnell. Zudem schafft Oberflächenstruktur die besondere Individualität und Natürlichkeit.

Finale Befestigung

Der letzte Termin ist der der Eingliederung. Das Team um Matthias Mützelburg kann es allen Kollegen nur empfehlen, bei so einem Termin dabei zu sein, denn hier hat man den größten Lerneffekt, seine eigene Arbeit im Mund zu sehen. Ein kleines Fotoshooting rundete alles ab und zeigte, dass sich der „Aufwand“ gelohnt hat. Das Team hat zusammen mit dem Behandler dem Patienten das zurückgegeben, was wirklich zählt: Lebensqualität. Und so konnten alle zum Schluss ihr schönstes Lächeln zeigen. Ein großer Dank geht an dieser Stelle auch an die Zahnarztpraxis Dr. Seifert. Das schafft Teamarbeit.



ZT Matthias Mützelburg
m.muettelburg@gmx.de

Von Ihrem Wissen kann man sich eine Scheibe abschneiden?



Werden Sie Dentalautor!



Jetzt Kontakt aufnehmen!





Digitale Zahntechnik – gestern, heute, morgen!

Ein Beitrag von Anja Schmitt

Als Zahntechnikermeister führen Niels Hedtke und Tim Dittmar seit 2014 nicht nur zusammen ein digital aufgestelltes Dentallabor, 2019 haben sie auch ein Schulungszentrum für digitale Zahntechnik gegründet, das ebenfalls die Initialen ihrer beider Nachnamen trägt – die HD ACADEMY. Ein Interview über die Gegenwart und Zukunft digitaler Technologien.



Die beiden Zahntechnikermeister Niels Hedtke (links) und Tim Dittmar (in ihrem Dentallabor HD Zahntechnik) wissen: Die Zukunft kann man selbst gestalten!

Was hat Sie dazu bewogen, zusätzlich zu Ihrem eigenen Dentallabor ein Schulungszentrum für digitale Zahntechnik aufzubauen?

Tim Dittmar: Wir haben unsere Meisterschule zu einer Zeit absolviert, in der die digitale Zahntechnik gerade ihren Anfang nahm, und wurden neugierig. Für uns war klar, dass wir mit unserer Selbstständigkeit im eigenen Dentallabor analoge Prozesse genauer unter die Lupe nehmen und herausfinden wollen, ob es sich lohnt, diese auf den digitalen Weg zu bringen. Wir fingen an, uns in der Software exocad auszutoben, und erkannten: Da ist so viel Potenzial, Workflows effizienter aufzubauen und unseren Beruf „weiterzudenken“.

„Wenn man die Digitalisierung, künstliche Intelligenz und alles, was dazwischen liegt, mehr als Chance und weniger als Bedrohung begreift, kann man Strukturen im Dentallabor wirtschaftlicher gestalten und eine Menge dazulernen.“ ZTM Tim Dittmar

zere Arbeitszeiten durch effektivere Workflows sind tatsächlich in ihrer Wirksamkeit nicht zu unterschätzen. Davon abgesehen lassen sich weitere Vorteile einfach zusammenfassen: präzisere Ergebnisse, erleichterte Kommunikation zwischen verschiedenen Parteien, transparente und einheitliche Workflows für die Mitarbeiter, Reproduzierbarkeit, Attraktivität als Arbeitgeber und ganz viel Entwicklungsmöglichkeiten.

Zum Stichwort „Attraktivität als Arbeitgeber“: Auf der diesjährigen ADT fand Ihr Vortrag zum digitalen Modellguss großen Anklang. Können Sie noch einmal schildern, worin in dieser Verfahrensweise der Vorteil liegt und was das mit dem Fachkräftemangel zu tun hat?

Niels Hedtke: Beim digitalen Modellguss treffen wir auf alle erwähnten Vorteile. Schon beim Designen können wir Störstellen entfernen und Gingiva und Zähne in einem Schritt produzieren. Mit ein bisschen Übung kann das zur Königsdisziplin in Sachen Präzision werden. Seit diesem Jahr bieten wir eine Schulung gemeinsam mit unserem Industriepartner CADdent in Augsburg an. Das Unternehmen ist Pionier im Lasermelting-Verfahren. Das Konzept: Wir erläutern den Teilnehmenden das Design in der exocad sowie CADdent das Ausgabeverfahren. Der perfekte und – wie wir finden – optimale Weg von CAD zu CAM.

Wir sehen dieses Verfahren deshalb als einen wichtigen Baustein im Thema „Fachkräftemangel“, weil wir damit die nachkommende Generation – die Digital Natives – ansprechen. Diese Gruppe setzt digitalisierte Verfahrensweisen auf dem Berufsmarkt voraus. Andere Berufskollegen – sozusagen die alten Hasen – stehen den neuen Produktionsweisen immer noch skeptisch gegenüber.

Tim Dittmar: Obwohl sie sich in der HD ACADEMY schon des Öfteren dafür geöffnet und schnell gemerkt haben: Das lohnt sich wirklich! Wenn wir selbst die mit kritischer Stimme von unseren digitalen Einsatzmöglichkeiten überzeugen, können wir sicher sein, dass unsere Prozesse optimal laufen. Gleichzeitig sorgen wir dafür, auch für Alteingesessene als Arbeitgeber attraktiv zu bleiben und uns deren jahrelangen Erfahrungsschatz für unser Unternehmen zu sichern und zu erweitern. Wissen sehen wir als erfolgreiche Währung im dental daily business.

Herr Dittmar, Ihr Steckenpferd ist nicht der digitale Modellguss, sondern das All-in-One-Verfahren? Was hat es damit genau auf sich?

Tim Dittmar: Einfach ausgedrückt: Ein einziger digitaler Scan seitens des Behandlers bildet die Grundlage einer ganzen Arbeit im Dentallabor. Durch das „All-in-One“-Prinzip wird auf manuelles Aufstellen verzichtet, alle zahntechnischen Komponenten werden in exocad designt und

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

ESG

Aber sollten Dentallabore das Handwerk gänzlich abschaffen, weil der digitale Weg der einzig wahre ist?

Niels Hedtke: Auf keinen Fall! Auch wenn die digitale Technologie die Zahntechnik zweifellos durch zahlreiche Vorteile revolutioniert hat, bedeutet ihr Aufstieg nicht, dass der handwerkliche Ursprung irrelevant wird. Vor allem bei komplexen Fällen ist nach wie vor ästhetisches Empfinden und Fingerspitzengefühl gefragt, um individuellen Patientenbedürfnissen und Kundenanforderungen zu genügen. Wir sehen die Zahntechnik auch weiterhin als hohe Kunst an, der ein fundiertes Verständnis für das traditionelle Handwerk zugrunde liegt.

Welche Vorteile sehen Sie neben wirtschaftlichen Aspekten darin, den digitalen Weg einzuschlagen?

Niels Hedtke: Wirtschaftliche Aspekte wie zum Beispiel weniger Materialverbrauch und kür-



Abb. 2 und 3: Der digitale Modellguss von CAD zu CAM: in exocad designt, im Lasermelting-Verfahren hergestellt. **Abb. 4 und 5:** Herstellung eines Provisoriums: Als Datengrundlage für ein ästhetisches Design in exocad dient der Gesichtsscan. **Abb. 6–8:** Wie beim Lego puzzeln: Einzelne zahntechnische Komponenten greifen perfekt ineinander. **Abb. 9:** In der HD ACADEMY lernen die Teilnehmenden am eigenen Arbeitsplatz, dass zahntechnisches Design im Berufsalltag ganz neue Türen öffnen kann.

(Bilder: © HD ACADEMY)

nach der Produktion legoartig ineinandergesteckt. Die Sammelabformung der Primärteile fällt weg, ebenso die Bissnahme und die Gesamtanprobe. Für den Patienten entstehen keine Zwischentermine. Alle drei Parteien – Dentallabor, Behandler und Patient – würden von dieser Verfahrensweise profitieren.

Sie sprechen im Konjunktiv. Praktizieren Sie dieses Verfahren nicht bereits in Ihrem Dentallabor?

Tim Dittmar: Doch, aber leider zu selten! Um die Konstruktion in exocad designen zu können, sind beim digitalen Intraoralscan einige Dinge zu beachten. Nicht jeder Behandler hat die Voraussetzungen dafür. Aber das ist das Schöne am digitalen Wandel: Es ist immer Luft nach oben!

Welche Verfahrensweisen könnten Sie sich noch als Thema der zahntechnischen Zukunft vorstellen?

„Auch wenn die digitale Technologie die Zahntechnik zweifellos durch zahlreiche Vorteile revolutioniert hat, bedeutet ihr Aufstieg nicht, dass der handwerkliche Ursprung irrelevant wird.“

ZTM Niels Hedtke

Tim Dittmar: Im Prinzip alles! Wenn ich daran denke, in wie vielen Bereichen die KI jetzt schon genutzt wird, hoffe ich, sie hält auch in die Zahntechnik weiterhin Einzug. Ich sehe keine Gefahr, dass sie die menschliche Arbeitskraft in unserem Beruf abschafft, sondern bin eher neugierig, wo man noch auf sie treffen wird. Im Prinzip macht die exocad schon jetzt Vorschläge für beispielsweise das Design von Kronen. Wir merken, dass das von Version zu Version besser wird. Das spart Zeit. Als Selbstständiger zweier Unternehmen ist das natürlich immer ein Argument.

Zeit ist Geld, aber zeitsparende Innovationen kosten Geld. Mit der Anschaffung von Fräsmaschinen, Scannern etc. entstehen hohe Kosten, und das Fachpersonal, das mit diesen modernen Verfahrensweisen umgehen kann, muss auch entsprechend entlohnt werden. Wie schaffen Sie es, beides unter einen Hut zu bringen?

Niels Hedtke: Ich denke, weil wir früh damit angefangen haben und schon immer bereit waren, risikoreiche Entscheidungen zu treffen. Ganz am Anfang waren da nur wir beide mit unserer Auszubildenden und einer Fräsmaschine. Ich bin sicher, HD Zahntechnik war deshalb für potenzielle Kunden attraktiv, weil wir in Innovationen investiert haben. Durch die effektive Produktionsweise war die Arbeit schnell zu bewältigen und wir konnten neue Mitarbeiter einstellen. Mittlerweile haben wir in unserem Dentallabor zwölf Festangestellte, darunter eine Auszubildende, eine Meisterschülerin und seit diesem Jahr drei neue Mitarbeiter. Zwar wächst ein Unternehmen nicht alleine durch digitale Möglichkeiten, aber wir sind dadurch attraktiver Arbeitgeber und Repräsentant für qualitativ hochwertige Patientenversorgung.

Was raten Sie Dentallaboren heute, um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben?

Tim Dittmar: Dranbleiben, sich weiterbilden, und zwar in jeder Hinsicht. Wenn man die Digitalisierung, künstliche Intelligenz und alles, was dazwischen liegt, mehr als Chance und weniger als Bedrohung begreift, kann man Strukturen im Dentallabor wirtschaftlicher gestalten und eine Menge dazulernen.

Niels Hedtke: Bildlich gesprochen würden wir also allen in unserer Berufsgruppe empfehlen: Spielt mit im Orchester der Zukunftsmusik!

ÜBER DIE HD ACADEMY

Das Schulungszentrum für digitale Zahntechnik unterstützt Zahntechniker, sich in den Bereichen Digitalisierung und CAD/CAM zu qualifizieren. **Kursbuchungen sind unter Tel.: +49 6002 992876-92 oder per Mail an anja.schmitt@hdacademy.de möglich. Alle Infos unter hdacademy.de**



KONTAKT
HD Zahntechnik & HD ACADEMY
hdacademy.de
hd-zahntechnik.com



Infos zum Autor

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

KOLUMNE

Digitaler Vertrieb
für Dentallabore



DER INFORMIERTE PATIENT NEUE ZIELGRUPPE FÜR DENTALLABORE?

Produkte und Leistungen eines gewerblichen Dentallabors sind zugeschnitten auf die Bedarfe von Zahnärzten. Eine gute vertriebliche Arbeit des Labors beinhaltet daher immer einen umfassenden Einblick in deren Wünsche und Bedürfnisse, die im Tagesgeschäft nach bestem Wissen umgesetzt werden. Zufriedenheit garantiert, enge Zusammenarbeit gesichert – das Konzept einer fundierten Betreuung von zahnärztlichen Bestandskunden funktioniert heute und auch in Zukunft. Und der Patient? Für den wird eine zahntechnisch saubere Arbeit nach den Vorgaben der Praxis mit fachlichem Know-how mit oder ohne digitale Unterstützung hergestellt. Alles top, oder? Nicht ganz, denn unter anderem Gewohnheiten von Zahnärzten oder zu wenig „Aufklärungsarbeit“ eines Dentallabors können zu einer „Das haben wir schon immer so gemacht“-Haltung führen, die zwar ein tadelloses Ergebnis produziert, aber möglicherweise am Patientenwunsch vorbeigeht. Solange der Patient mit der Vorgehensweise einverstanden ist, bleibt alles beim Alten. Dem entgegen steht der informierte Patient, der mit einer einfachen Websuche z. B. alle möglichen Informationen zur Senkung von Behandlungskosten oder Spartipps rund um Zahnersatz bekommt und damit seinen Behandler konfrontiert. Müssen sich Dentallabore (zukünftig) darauf einstellen, Patienten ebenfalls über zahntechnische Möglichkeiten und deren Preisunterschiede zu informieren? Ja, das sollten sie.

Zahntechnische (Preis-)Vergleiche für Patienten

Dabei geht es weniger um die weitverbreitete Darstellung von Portfolioteilungen, sondern vielmehr

um Orientierung im Dschungel der mannigfaltigen zahntechnischen Möglichkeiten und deren Auswirkungen auf das Portemonnaie von Patienten. Jeder Fachmann kennt die Vergleiche zwischen Regelversorgung und gleichartiger Versorgung z. B. bei Kronen und Brücken, die bei gleichem Festzuschuss und ähnlichen Eigenanteilen mitunter ästhetisch schönere Lösungen für Patienten bereithalten. Auch der Vergleich von zahntechnischen Lösungen bei gleicher Ausgangssituation gibt Orientierung. Was ist ästhetisch möglich, welche Materialalternativen gibt es, welche Größenordnungen sind bei Preisauf- und -abschlägen im Vergleich zur Regelversorgung drin?

Digitale Patientenansprache

Das Angebot eines Dentallabors, üblicherweise auf der eigenen, gut gepflegten Website, bestenfalls als interaktiver Blogbeitrag in der Rubrik „Patienten“, soll informieren. Das Teilen dieser Informationen in den sozialen Medien spricht naturgemäß nicht nur Zahnärzte, sondern auch Patienten an. Ein Beispiel hier, eine Patientenarbeit da, verbunden mit dem Angebot eines unverbindlichen Informationsgesprächs, machen Facebook & Co. zu nützlichen Tools. Wie gesagt: Es geht um Information, nicht um Beratung. Und es geht um eine zusätzliche Serviceleistung des Dentallabors, nicht um die ausschließliche Konzentration auf die Zielgruppe Patienten.

Zahnärzteansprache vor Patientenansprache

Die vertriebliche Arbeit an und mit der Zielgruppe Zahnärzte ist nach wie vor elementarer Bestandteil unternehmerischer Laboraufgaben. Die gesamte Bandbreite vertrieblicher Maßnahmen auf allen Vertriebskanälen sollte sich zuallererst an Behandler richten. Die Ansprache von Patienten ist additiv zu verstehen, gewinnt aber immer mehr an Bedeutung. Nur bitte nicht mit einer einfachen Aufstellung von Produkten, sondern mit echten Mehrwertinformationen für Ratsuchende.

Initiative proDente im 25. Jubiläumsjahr auf Rekordkurs

Mit den monatlichen Pressethemen sowie der Medienarbeit im Online- und Social-Media-Bereich erzielte die Initiative proDente in den ersten neun Monaten des Jahres über 430 Millionen Kontakte. Eine entsprechend positive Bilanz zogen der Vorstand, die Mitgliederversammlung und die Geschäftsführung im Rahmen der Jahreshauptversammlung von proDente in Berlin. Gleichzeitig wurde der Vorstand bestätigt: Neben der Vorsitzenden Dr. Romy Ermler (BZÄK) sprach sich die Mitgliederversammlung erneut für Dr. Markus Heibach (VDDI) und Klaus Bartsch (VDZI) als gleichberechtigte Stellvertreter aus.

„Das Jubiläumsjahr von proDente wird das Beste in der Geschichte“, konstatierte Geschäftsführer Dirk Kropp. „Mehrere Themen, die proDente aufbereitet hat, wurden von großen Onlineportalen mit hoher Reichweite veröffentlicht. Dazu griff die dpa in diesem Jahr wieder verstärkt unsere Themen auf. Auch die

Medienarbeit zum Tag der Zahngesundheit erzielte eine hohe Resonanz“, betonte Dirk Kropp. Das Ergebnis ist kein Zufall, denn die Maßnahmen sind gezielt darauf ausgerichtet, den Redaktionen und der Bevölkerung die seriösen Informationen fundiert aufzubereiten: „proDente möchte, dass Patienten gut informiert sind.

Initiative
proDente

Die Qualität der Informationen, die wir zum einen den Journalisten mit den Pressethemen und zum anderen der interessierten Bevölkerung mit unserem Medienangebot auf www.prodente.de zur Verfügung stellen, ist

uns sehr wichtig“, so die proDente-Vorsitzende Dr. Romy Ermler, BZÄK-Vizepräsidentin. Diesen Punkt bestätigte auch VDDI-Geschäftsführer Dr. Markus Heibach: „proDente bildet seit 25 Jahren unter dem Motto ‚Lust auf schöne Zähne‘ einen maßgeblichen Teil der Öffentlichkeitsarbeit der deutschen Dentalbranche sowie seiner Trägerverbände und den von ihnen repräsentierten Berufsgruppen. Die Publikumsmedien sind für das Thema Mund- und Zahngesundheit wichtige Partner, da sie viele Menschen mit ihren konkreten Informationsbedürfnissen erreichen.“ VDZI-Vizepräsident Klaus Bartsch ergänzte: „Das bisherige Jahresergebnis bestätigt eindrucksvoll, dass proDente wichtigster Ansprechpartner in allen Medien rund um Zahnmedizin und Zahntechnik ist.“

Quelle: VDZI

ZDH-Konjunkturbericht 2/2023: Unsicherheit dämpft Stimmung

Das aktuelle Geschäftsumfeld blieb aus Sicht der Handwerksbetriebe auch im 3. Quartal 2023 insgesamt stabil. Die Nachfrage nach handwerklichen Erzeugnissen und Dienstleistungen wurde dabei von den rückläufigen Energiekosten und einer leichten Belebung des privaten Konsums stabilisiert. Zudem wirkten nach wie vor die in den Vorjahren aufgebauten hohen Auftragsbestände stützend.

Wie in den Vorbefragungen meldeten 48 Prozent der Handwerksbetriebe eine gute Geschäftslage, mit 14 Prozent ein Prozentpunkt weniger als im Herbst 2022 eine schlechte. Die Geschäftserwartungen sind wie vor einem Jahr getrübt, fallen aber insgesamt weniger pessimistisch aus (Geschäftserwartungsindikator: plus 15 Zähler auf 14 Punkte). Der Geschäftsklimaindikator für das Handwerk, der Lage und Erwartungen bündelt, stieg im Vorjahresvergleich um 10 Zähler auf 107 Punkte – deutlich unter seinem Allzeithoch von 145 Punkten aus dem Herbst 2017.

Die Entwicklung ihrer Umsätze bewerteten die Handwerksbetriebe per saldo als leicht rückläufig. Bremsend wirkten hier weiterhin die realen Einkommensverluste der Verbraucher seit dem Beginn des Ukraine-Kriegs im letzten Jahr. Durch das insgesamt schwache gesamtwirtschaftliche Umfeld fehlen aber auch Nachfrageimpulse aus anderen Wirtschaftsbereichen. Nicht zuletzt dämpfte das deutlich höhere Zinsniveau vor allem im Wohnungsbau die Bautätigkeit.

Fortgesetzt haben sich die Beschäftigungsverluste im Handwerk, die sich allerdings weiterhin auf niedrigem Niveau bewegen und vor allem auf das Fehlen von Fachkräften zur Nach- und Neubesetzung von Stellen zurückzuführen ist. Entlassungen in größerem Umfang sind nach wie vor kein Thema im Handwerk.

Die Auslastung der betrieblichen Kapazitäten im Handwerk entsprach im Herbst 2023 mit 82 Prozent der des Vorjahreszeitraums. Allerdings schrumpften zugleich die Auftrags-



polster erneut: 23 Prozent der Betriebe berichteten von steigenden, 32 Prozent von sinkenden Auftragspolstern. Knapp unter dem Vorjahresniveau lagen mit 9,9 Wochen die Auftragsreichweiten im Gesamthandwerk (III/2022: 10,2 Wochen). Als konjunkturelle Unsicherheitsfaktoren wirken weiterhin die Energieversorgungssicherheit, die hartnäckige Inflation und das gestiegene Zinsniveau. Eine deutliche Konjunkturbelebung im Handwerk ist vorerst nicht zu erwarten. Prognose 2023: Bis zum Jahresende 2023 werden sich die Umsätze der Handwerksbetriebe weniger dynamisch als im 1. Halbjahr (plus 7,8 Prozent nominales Umsatzwachstum) entwickeln. Über alle Handwerksbranchen hinweg ist mit einem nominalen Umsatzplus von etwa 6 Prozent für das Jahr 2023 zu rechnen. Die Umsatzentwicklung wird aber auch

2023 stark von der Entwicklung der Preise bestimmt sein, so dass die reale Umsatzentwicklung im Gesamthandwerk erneut leicht rückläufig ausfallen wird. Die Zahl der Beschäftigten wird, vor allem aufgrund der demografischen Entwicklung, voraussichtlich ebenso sinken. Im 1. Halbjahr 2023 lagen die Beschäftigungsverluste bei etwa 1 Prozent. Bis zum Jahresende ist für das Gesamthandwerk ein weiterer Beschäftigungsrückgang zu erwarten. Im Jahresdurchschnitt 2023 wird die Zahl der Beschäftigten insgesamt moderat abnehmen und zwischen 1 und 1,5 Prozent unter dem Vorjahresniveau liegen. 2023 wäre demnach das vierte Jahr in Folge mit einem Beschäftigungsrückgang im Handwerk.

Quelle: ZDH

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

Vertiefung bohren



01

Eindreihen des Friktionsteils



02

Einkleben der Micro-Friktionsaufnahme aus Titan



03

Individuelle Einstellung



04

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-Friktionsaufnahmeplatten (Titan)
- + Werkzeug (ohne Attachmentkleber)

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

Stempel

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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880



Infos zum Autor

Labor-Nachfolger gesucht?! Familie, Verkauf und andere agile Lösungen

Ein Beitrag von Timm Urschinger

Die Nachfolge im Dentalbereich ist nicht einfach. Medizinische Reglementierungen und unternehmerische Herausforderungen machen Zahntechnikern mit Herz und Seele das Leben schwer. Nicht selten haben Söhne, Töchter oder Enkelkinder kein Interesse daran, in die unternehmerischen Fußstapfen zu treten.



„Was wir brauchen, sind neue gedankliche Ansätze rund um die agile Nachfolge – nach New Work sozusagen eine New Company Succession!“

Die meisten Zahntechniker verschreiben sich voll und ganz dem Geschäft und der Dentalbranche, oft dreht sich auch das komplette Familienleben danach. Manche Gründer fragen sich inzwischen: „Muss ich mir das weiterhin antun?“ Bei der nachrückenden Generation klingt es eher so: „Soll ich mir das je antun?“ Zumal sich die Zeiten und Ansprüche gewandelt haben. Die steigende Müdigkeit bzw. sinkende Begeisterung dafür, sich selbstständig zu machen, hat sicher mit der Vielzahl an Problemen und Krisen zu tun, der sich Laborinhaber in den letzten Jahren gegenübersehen und die sie auch heute noch bewältigen müssen. Wir alle stehen jedoch als Gesellschaft vor der Frage: Wenn keiner mehr die Nachfolge übernehmen will, wer soll unsere Betriebe, unsere Labore weiterführen?

Anders als bisher: Tragfähige Konzepte für die Zukunft schaffen

Um sich nach Jahren des Kampfes den einen oder anderen Lebenstraum zu erfüllen, braucht es vor allem eines: (Frei-)Zeit ohne Verpflichtungen gegenüber dem eigenen Betrieb und den Kunden. Manchmal kommt der Zeitpunkt deshalb früher als gedacht oder geplant: Nachfolger gesucht – schließlich hat man ja nicht all die Jahre umsonst gekämpft! Woher aber die neue Unternehmer-Generation nehmen, wenn

immer weniger das Risiko eingehen möchten? Wie die Existenz des Labors sichern, wenn immer mehr den Aufwand scheuen? Es hilft nichts, über die Bequemlichkeit und mangelnde Leistungsbereitschaft der jungen Leute zu klagen. Vielmehr müssen wir uns überlegen: Wie können sich die Rahmenbedingungen ändern, damit Menschen wieder Lust darauf haben, selbstständig und unternehmerisch tätig zu werden? Ob Verkauf, Fusion oder Neustart: Bei der agilen Nachfolge gibt es kein besser oder schlechter, sondern nur ein anders als bisher, wie das Beispiel von Tim Wetjen zeigt. Als Brandmanager (und nicht wie drei Generationen vor ihm als Fahrlehrer) führt er zusammen mit seinem Vater die ACADEMY Fahrschulen in Hamburg und Schleswig-Holstein. Lange Zeit hatte er – wie viele Unternehmerrinder – nicht vor, in das Familienbusiness einzusteigen, trotzdem oder gerade deswegen sagt er inzwischen: „Es fühlte sich irgendwann richtig an, dass ich Teil des Unternehmens werde. [...] Mich treibt immer schon die Frage um: Wie schaffen es Unternehmen, sich neu zu erfinden?“

Warum also nicht auch eine Nachfolgeregelung innerhalb der Familie finden, in der ein Labor von einem Betriebswirt weitergeführt wird? Schließlich gibt es doch genügend Zahntechniker, die gerne angestellt tätig sind. Neben dieser, wenn auch nicht klassischen Übergabe an die nächste Generation gibt es unzählige weitere Modelle, ein Unternehmen erfolgreich in die Zukunft zu führen. Management-Buy-Out (MBO) oder Employee-Buy-Out (EBO) bietet eine verteilte Eigentümerschaft. Für viele ein positiver Aspekt, schließlich ermöglicht dieses „nicht-alleine-an-der-Spitze stehen“, sich mit jemandem auszutauschen, der das oft drückende Gefühl der Verantwortung für Betrieb und Beschäftigte kennt, die Sorgen, wenn finanzielle Probleme zu lösen, Kunden und Patienten oder Mitarbeiter schwer zu finden sind.

Damit Geist und Idee weiterleben können

Nicht immer gelingt eine Nachfolge so, wie es sich der Gründer vorstellt. Tatsache ist, wird die Übernahme falsch oder zu spät angegangen, ist das Thema gar tabu, kann das schnell zur existenziellen Krise führen. Für manche ist allein der Gedanke, dass das eigene Dentallabor – ob heute oder irgendwann in der Zukunft – verkauft (also in fremde Hände gegeben) wird, unvorstellbar. Sie wollen ihr Lebenswerk am liebsten für die

Ewigkeit sichern. Manchmal steht dem sogar eine Weitergabe innerhalb der Familie, vor allem im Erbfall verbunden mit der Gefahr einer Zerschlagung, im Weg. Steht tatsächlich der Verkauf im Raum, gibt es eine wichtige Frage: „Kann all die Leidenschaft und das Herzblut überhaupt gerecht vergütet werden?“ Kein Wunder, dass es vielen Laborinhabern – auch, wenn sie die Entscheidung selbst getroffen haben – doch sehr schwerfällt, letztendlich wirklich loszulassen. Hinzu kommt für Nachfolger die Herausforderung, dass das Lebenswerk oft viel zu abhängig von einer Person ist.

Unabhängig von Gründern und/oder Inhabern

Schon heute gibt es Labore, die mit zwei oder drei Gründern oder Nachfolgern starten und dem Ganzen von Anfang an eine andere strategische, wirtschaftliche und vor allem menschliche Ausrichtung geben. Weg vom Gedanken, dass ein Einzelner den Betrieb als Eigentum besitzt, hin zur Idee, an einem erfolgreichen Business lieber die Menschen zu beteiligen, die genau diesen Erfolg tagtäglich verursachen. Das Thema Selbstorganisation und der Wunsch nach Freiheit/Eigenverantwortung vieler Menschen spielen dabei eine entscheidende Rolle.

Fazit

Will die Dentalbranche dem schon heute vorherrschenden Anspruch der Menschen nach mehr Unabhängigkeit gerecht werden, dann sollte sie sich im ersten Schritt vom Eigentümer und/oder Gründer unabhängiger machen. Was wir brauchen, sind neue gedankliche Ansätze rund um die agile Nachfolge – nach New Work sozusagen eine New Company Succession! Mit einer dezentralen Struktur ergibt sich auch eine verteilte Führung und Entscheidungskompetenz. Labore sind so letztlich viel zukunftssicherer aufgestellt. Und Nachfolger zu suchen, erübrigt sich dann oft, weil diese aus den eigenen Reihen kommen – unabhängig von Namen oder Herkunft.

„Ob Verkauf, Fusion oder Neustart: Bei der agilen Nachfolge gibt es kein besser oder schlechter, sondern nur ein anders als bisher.“

¹ <https://www.arbeitsagentur.de/faktor-a/arbeitsweltgestalten/das-erfolgsrezept-familie?>

LIVEsciences AG
Timm Urschinger
www.livesciences.com

ANZEIGE

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

LOGO-DENT Tel. 07663 3094



**Geschenke sind da!
Schnappen Sie sich ihr
Weihnachtspaket in
unserem Webshop.**

**gültig bis 19.12.2023 / solange der
Vorrat reicht / nur für Endverbraucher
in Deutschland & Österreich.**

Baumann Dental

**Baumann Dental GmbH
Remchingen-Deutschland
Fon: +49 / 7232 / 732180**



„Ästhetik muss Harmonie ausstrahlen“

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

Mit gerade einmal 22 Jahren sicherte sich Patricia Strimb aus Augsburg im Oktober den ersten Platz beim internationalen Panthera Master Cup – eine weitere von bereits einigen Auszeichnungen, die die seit Februar 2023 ausgelernte Zahntechnikerin ihrem außerordentlichen handwerklichen Können zu verdanken hat. Wir sprachen mit ihr über Motivation, Support und besondere Herausforderungen – sowohl im Laboralltag als auch bei Wettbewerben.

Warum hast du dich für das Zahntechniker-Handwerk entschieden?

Ich war schon immer auf der Suche nach einem kreativen und abwechslungsreichen Job, der auch handwerkliche Fähigkeiten erfordert, aber bis vor etwa vier Jahren kannte ich den Beruf des Zahntechnikers noch gar nicht. Erst dank Lukas Wichnalek (Zahntechniker) und Norbert Wichnalek (mein Chef und Kollege) erfuhr ich von diesem Beruf und fand ihn bereits während meines ersten Praktikums faszinierend. Es schien genau der Beruf zu sein, nach dem ich gesucht hatte. Mit der Zeit tauchte ich immer tiefer in die Welt der

Zahntechnik ein und werde nach wie vor ständig von deren Vielseitigkeit überrascht.

Ich hatte das Glück bei Highfield.Design – Zahn-technik Wichnalek, einem weltweit vernetzten Labor, zu lernen, in dem ich jetzt auch weiterhin tätig bin. Somit konnte ich viele talentierte Menschen, national und international, aus der Branche kennenlernen, die die Leidenschaft für diesen Beruf mit mir teilen. Jeden Tag bin ich erstaunt darüber, wie viel Neues ich lernen kann, welche Techniken es gibt, um Zahnersatz herzustellen, und wie schnell sich die Digitalisierung, so wie in anderen Branchen auch, in der Zahntechnik stets weiterentwickelt.

Du konntest dir bereits einige Nominierungen und Preise sichern, u. a. bist du als Azubi im 3. Lehrjahr als Siegerin des Kuraray Noritake-Awards 2022/23 hervorgegangen. Jetzt konntest du unter mehreren 100 Teilnehmenden den prestigeträchtigen Panthera Master Cup für dich entscheiden – herzlichen Glückwunsch!

Danke! Ich bin stolz darauf, all diese Erfolge während meiner Ausbildung beziehungsweise kurz danach erreicht zu haben. Ich hatte das große Glück, auf die volle Unterstützung von meinem Chef, Norbert Wichnalek, und meiner Kollegen aus dem Dentallabor Highfield.Design zählen zu können. Meine Motivation und meine Fähigkeiten wurden in diesem Labor erkannt und ernst genommen, sodass ich jederzeit Unterstützung bekam. Leider ist solch ein Support anderswo keineswegs selbstverständlich, und ich hoffe, dass sich das in Zukunft ändern wird. Mein Labor hat viel Zeit und Mühe investiert, um mich an diesen Punkt zu bringen.

Apropos Support aus den eigenen Reihen: Welche konkrete Unterstützung hast du erhalten?

Meine Kollegen haben sich sowohl während meiner Ausbildung als auch jetzt stets Zeit genommen, um mir neue Fähigkeiten beizubringen und alles ausführlich zu erklären. Norbert Wichnalek hat sich engagiert darum gekümmert, uns durch verschiedene Kurse und Fortbildungen weiterzuentwickeln. Die Unterstützung, die ich von verschiedenen Seiten erhalten habe, ist von unschätzbarem Wert. Dieses Vertrauen von Arbeitskollegen und Vorgesetzten ist entscheidend, um das volle Potenzial entfalten zu können.

Woher stammte deine Motivation, an den Wettbewerben teilzunehmen?

Meine Motivation stammt allein aus meiner Leidenschaft und meinem Interesse für diesen Beruf. Er bietet alles, was ich mir gewünscht habe, und noch mehr. Selbst an stressigen Tagen kann ich meine Motivation schnell wiederfinden, weil ich einfach liebe, was ich tue.

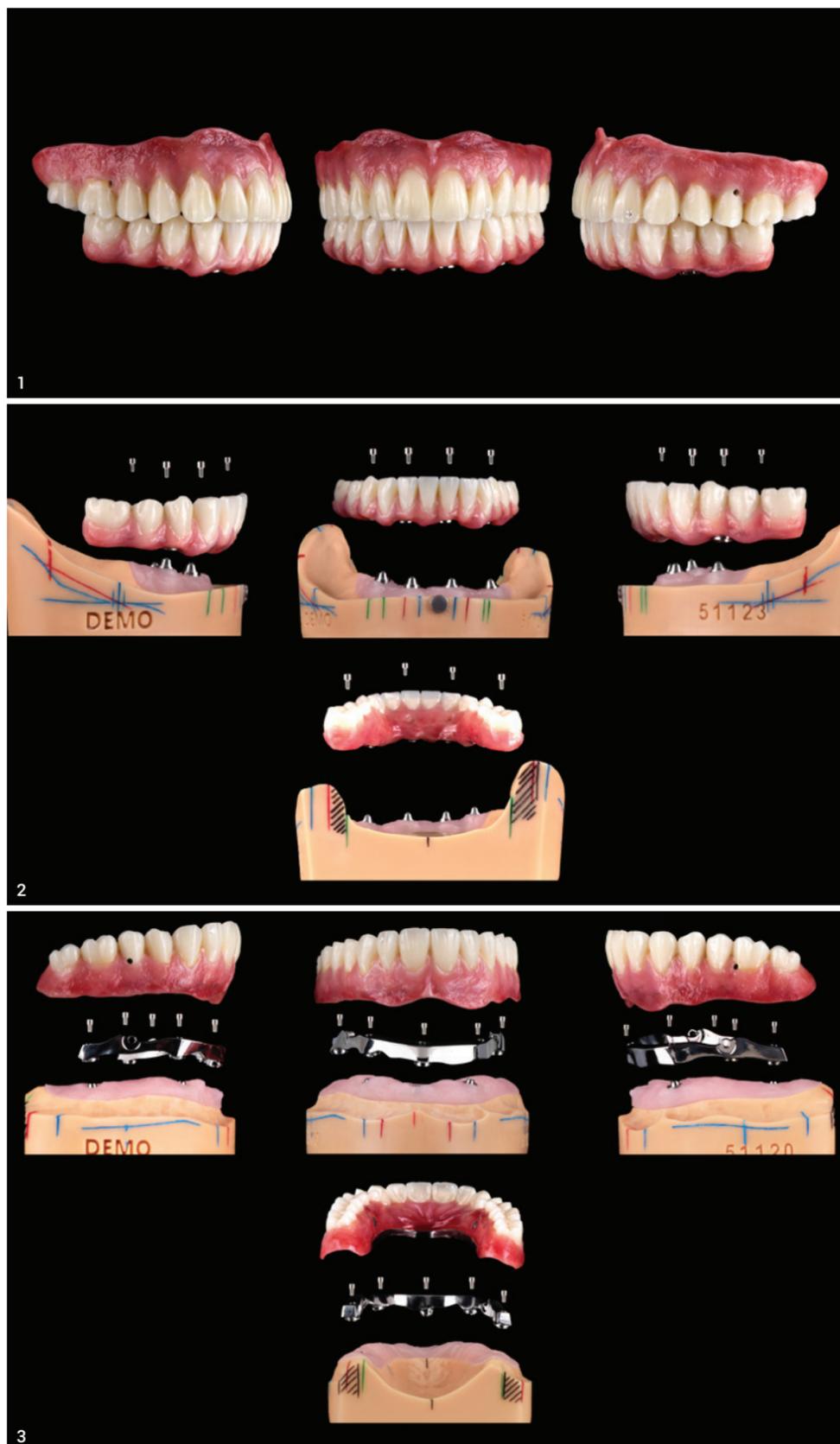
Was war das Besondere beim Panthera Dental Master Cup?

Den Panthera Master Cup selbst habe ich erst zu Beginn dieses Jahres kennengelernt, als ich als Teil meines Preises vom Kuraray-Noritake-Wettbewerb die IDS besuchte. Am Stand von Panthera Dental fand ich den Wettbewerb interessant und herausfordernd. Also entschied ich mich, sozusagen in letzter Minute, die Chance wahrzunehmen, und habe meine Bewerbung gerade noch am Stichtag abgegeben. Aus etwa 400 Bewerbungen war meine dann unter den zehn Teilnehmern, die in die nächste Runde durften.

Ab da wurde es ernst – und ich wusste, dass ich mein Bestes geben würde, unabhängig von den Schwierigkeiten. Schon zu Beginn meiner Ausbildung bei Highfield.Design hörte ich immer wieder, dass es in der Zahntechnik keine „schwierigen Arbeiten“ gibt, nur besondere Herausforderungen. Somit war ich auch für diese neue Aufgabe mental gut gewappnet. Der Wettbewerb hat sich als lohnend erwiesen, und ich bin stolz darauf, ihn dank meiner Eigendisziplin, einer hohen Motivation sowie guter Projektplanung gewonnen zu haben! Bei unserer täglichen Laborarbeit

Abb. 1 bis 3: Die Wettbewerbsarbeit von Patricia Strimb im Rahmen des Panthera Master Cup vier Monate nach Abschluss ihrer Ausbildung. Abb. 4: Digitale Umsetzung mit Konfektionszähnen.

Bilder: © Patricia Strimb



gehört die Fotodokumentation automatisch dazu – auch das hat mir sehr weitergeholfen, da neben der Wettbewerbsarbeit auch eine Fotodokumentation abgegeben werden musste.

Die größte Herausforderung bestand für mich darin, gleich nach Erhalt der Wettbewerbsaufgaben einen detaillierten Arbeitsplan zu erstellen. Das ist vergleichbar mit einem Drehbuch in der Filmbranche, bei dem alles detailliert beschrieben ist, was und wie es zu machen ist. Also nicht einfach loslegen und mal sehen, was rauskommt (lacht).

Entsprechend der Wettbewerbsaufgabenstellung galt es, die Funktion korrekt umzusetzen, aber dabei auch die Ästhetik nicht aus den Augen zu verlieren. Während sich die Funktion teilweise nachmessen lässt, ist die Ästhetik im Gegenzug eher subjektiv. Ästhetik muss Harmonie ausstrahlen. In unserer zahntechnischen Arbeit ist die Harmonie zwischen Funktion und Ästhetik entscheidend, und das ist eine der Grundphilosophien in unserem Labor. Unser Labormotto lautet: Die Natur funktioniert als Ganzes und weiß nichts von unseren willkürlichen, wissenschaftlichen Einteilungen in unterschiedliche Fachdisziplinen.

Im Rahmen deiner vorherigen Teilnahme beim VITA EXCELLENCE AWARD hast du deine Mutter totalprothetisch neu versorgt. Wie bist du dabei vorgegangen?

Die besondere Herausforderung bestand darin, analoge und digitale Zahntechnik zu kombinieren. Dabei habe ich eine digital angefertigte Basis mit analogen Kunststoffzähnen verwendet. Es erforderte Zeit und einiges Experimentieren, um herauszufinden, wie man beide Technologien effektiv kombinieren kann, um ein sinnvolles und reproduzierbares Ergebnis zu erzielen. Mit dem Resultat ist meine Mama mehr als zufrieden!

Wie meisterst du den hektischen Laboralltag?

Stressige Situationen treten in der Arbeitswelt immer wieder auf. Ich finde es wichtig, dass man diesen Stress weder an anderen auslöst noch ihn in sich selbst hineinfrisst. Es ist entscheidend, Stressmomente als vorübergehend anzusehen, die kommen und gehen. Daher versuche ich, in solchen Momenten einen klaren Kopf zu behalten und die Aufgaben nacheinander anzugehen. Hektik führt selten zu guten Ergebnissen und birgt das Risiko von Fehlern. Es ist auch hilfreich, ein starkes Team zu haben, das sich gegenseitig unterstützt und den Geist des „wir sind zusammen darin“ pflegt. Das bedeutet jedoch nicht, dass man sich ausschließlich auf andere verlassen sollte. Jeder muss selbst reflektieren und überlegen, wie er seine eigenen Reaktionen und Herangehensweisen verbessern kann.

Das Thema Fachkräftemangel ist in aller Munde, auch das Zahntechniker-Handwerk ist betroffen. Welche Maßnahmen könnten deiner Meinung nach Verbesserungen bringen?

Optimierungsmöglichkeiten wären meines Erachtens, so viel wie möglich digital zu arbeiten – unabhängig von Talent oder Tagesverfassung eines Zahntechnikers – und bestimmte Bereiche zu automatisieren sowie eventuell bestimmte Arbeitsbereiche komplett outzusourcen. Ein

„Meine Motivation stammt allein aus meiner Leidenschaft und meinem Interesse für diesen Beruf. Er bietet alles, was ich mir gewünscht habe, und noch mehr. Selbst an stressigen Tagen kann ich meine Motivation schnell wiederfinden, weil ich einfach liebe, was ich tue.“

großer Schritt in diese Richtung ist auch das monolithische Arbeiten. Verblendungen gibts in unserem Labor nur noch in sichtbaren Bereichen, wo wir Non-Funktionsfenster von max. 0,3mm für die individuelle manuelle Oberflächenveredelung zur Verfügung haben. Wir nennen das in unserem Labor seit Jahren Surface-Ennobling. Alles andere ist immer monolithisch und somit reproduzierbar. Die Industrie bietet uns immer mehr naturidentische Materialien, die in puncto Farbe und mechanischen Eigenschaften der Natur immer näher kommen. Getreu dem Motto: Die Farbe ist schon im Block.

Digitalisierte Arbeitsabläufe, künstliche Intelligenz, veränderte Auftragslage für Labore: Wie wird sich die Arbeit des Zahntechnikers verändern und wie gehst du persönlich damit um?

Ich hoffe, dass die KI neben der schon fortschreitenden Digitalisierung bald auch in unserer Branche Einzug findet. Da KI selbstlernend ist, muss man nur genügend Daten zu Verfügung stellen, um daraus sinnvoll, effektiv und produktiv etwas entstehen zu lassen. In unserem Arbeitsalltag wäre unsere Vision von KI wie folgt: Eingescannte Arbeiten werden sofort von der KI analysiert und es entsteht gleichzeitig ein fertiger prothetischer Konstruktionsvorschlag, den wir als Fachleute annehmen oder nur minimalst verändern müssten. Alles andere wäre dann eine Sache der Logistik



und Automatisierung, diese Konstruktionsdaten in Zahnersatz umzusetzen. Den letzten Schliff, die eventuelle Oberflächenveredelung, wäre dann so etwas wie die persönliche Unterschrift des Zahntechnikers. Das wären nur so ein paar Ideen und Visionen, wie es sich positiv entwickeln könnte. Somit hätten wir mehr Zeit für persönliche Beratungen und den sozialen Umgang mit den Patienten, denn schließlich versorgen wir Menschen. Viele Handwerksberufe haben sich durch Digitalisierung und KI teilweise komplett verändert und weiterentwickelt oder es sind neue Berufsbilder entstanden. Das Schlechteste wäre, an dem traditionellen Zahntechniker-Handwerk, wie es einmal war, stur festzuhalten, denn wie schon ein Zitat von Charles Darwin besagt: „Es ist nicht die stärkste Spezies, die überlebt, auch nicht die intelligenteste, es ist diejenige, die sich am ehesten dem Wandel anpassen kann.“ In diesem Sinne: Begrüßen wir den Wandel!

Vielen Dank für das Gespräch!



Patricia Strimb
Highfield.Design –
Zahntechnik Wichnalek
www.highfield.design



Funktionsdiagnostik 2.0 und mehr

Mit einem breit gefächerten Vortragsprogramm, Workshops und Seminaren lockte die 56. Jahrestagung der DGFDt unter dem Thema „Zukunft der Okklusionsschienen“ auch in diesem Jahr wieder mehr als 220 Teilnehmer in die Taunusregion.

Abb. 1: Diskussionsrunde im Podium.
Abb. 2: Blick in den ausgebuchten Workshop von zebri Medical.
Abb. 3: (v.l.n.r.) Dr. med. dent. Christian Mentler, Dr. med. dent. Daniel Hellmann, Prof. Dr. Ingrid Peroz, Dr. Steffani Görl, Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers, Univ.-Prof. Dr. Peter Ottl, Dr. Bruno Imhoff, Prof. Dr. Alfons Hugger und Dr. Daniel Weber.



Hier gibt's mehr

Bilder.



Am 17. und 18. November 2023 fand im Maritim Hotel in Bad Homburg die 56. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Funktionsdiagnostik und -therapie e.V. (DGFDt) statt. In diesem Jahr setzte die Fachgesellschaft ihren erfolgreichen Kurs fort und bot ein vielschichtiges Programm, das dem Bedürfnis niedergelassener wie auch universitärer Teilnehmer nach kollegialem Austausch vor Ort absolut Rechnung trug. Mit dem Leitthema „Zukunft der Okklusionsschienen“ griff die Fachgesellschaft in diesem Jahr einen Themenkomplex auf, der für die klinisch-praktische Tätigkeit von großer Bedeutung ist, und beleuchtete diesen gleich aus mehreren Blickwinkeln. Prof. Dr. Ingrid Peroz

und Dr. Bruno Imhoff stellten in ihrem Hauptvortrag ausführlich die S2k-Leitlinie zur Okklusionsschiene vor, während Priv.-Doz. Dr. Daniel Hellmann Mythen und Wahrheiten der Thematik auf den Grund ging. Dr. Diether Reusch widmete sich in seinem Vortrag zudem ausführlich der präprothetischen Therapie. Weiterhin wurden spezifische Aspekte der Hauptvorträge in den am Samstagnachmittag angebotenen Seminaren intensiv mit den Teilnehmern erörtert. Hier wurden unter anderem noch einmal die Möglichkeiten der Schienentherapie vorgestellt und die Umsetzung in eine prothetische Rehabilitation aufgezeigt. Ergänzend dazu gab es ein Einsteigerseminar zur Funktionsdiagnostik und -therapie mit Dr. Daniel Weber.

Durch die Kooperation mit der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie (ADT) wurde das Tagungsprogramm zusätzlich um einige interessante Vorträge auf dem Gebiet der Zahntechnik erweitert und bot so auch einen Blick über den Tellerrand. Überhaupt wurde auf die Vielfalt in der Programmgestaltung unter der Leitung von Dr. Steffani Görl und Prof. Dr. Alfons Hugger, Präsident der DGFDt, großer Wert gelegt. Neben den Hauptvorträgen gab es hier eine Fülle an interessanten Kurzvorträgen, die ein breites Themenspektrum von Physiotherapie über Kaufunktion und orale Physiologie bis hin zur funktionellen und restaurativen Rehabilitation abdeckten. Große Beachtung fand auch die diesjährige Posterpräsentation, bei der die Autoren ihre Arbeit zunächst dem Auditorium vorstellten und im Anschluss für weitere Nachfragen zur Verfügung standen. Bei der traditionellen und beliebten Abendveranstaltung „Rock the Joints“ konnten die Teilnehmer am Freitagabend zudem wieder in entspannter Atmosphäre den Kongresstag ausklingen lassen. Alles in allem setzte die 56. Jahrestagung der DGFDt mit ihrem thematisch breit gefächerten und vielschichtigen Programm auch in diesem Jahr wieder wichtige Impulse und zeigte, dass Präsenzfortbildung für einen intensiven kollegialen Austausch unabdingbar ist. Auch die gut besuchte zweitägige Industrieausstellung gab reichlich Gelegenheit, bestehende Kontakte zu pflegen und sich über neueste Produkte und Innovationen für die tägliche Arbeit zu informieren.



Save the Date: Der Termin für das kommende Jahr steht bereits fest – die 57. Jahrestagung der DGFDt findet am **22. und 23. November 2024** in der Rheingoldhalle Mainz statt.

OEMUS MEDIA AG
event@oemus-media.de
www.oemus.com
www.dgfdt-tagung.de



IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT



Vorsprung durch Unabhängigkeit



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

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

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

www.lvg.de



Kurstermine

Smilefy für Zahntechniker

Referent: Dr. Peter Blattner, M.Sc.

FUNDAMENTAL® GbR

info@fundamental.de

15./16.12.2023 → Remscheid

Digitale Totalprothetik: CAD/CAM mit 3Shape und exocad Dental-Designer

Referenten: ZTM Axel Appel,

ZT Tim Hark, VOCO und

Deaf Dental Workshop

www.deaf-dental-workshop.de

19.–21.01.2024 → Cuxhaven

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



Modellgusstechnik – Grundkurs

Referentin: ZTM Kathleen Geida-

Kopsch, BEGO GmbH & Co. KG

academy@bego.com

www.bego.com

19.–21.02.2024 → Bremen

Laborabrechnung für die verschiedenen CAD/CAM- Verfahren

Referent: ZTM Stefan Sander

Handwerkskammer Dresden

www.njumii.de

07.03.2024 → Dresden

Digitale Dentale Technolo- gien – für Zahntechniker und Zahnärzte

OEMUS MEDIA AG

event@oemus-media.de

www.ddt-info.de

12./13.04.2024 → Dortmund

Keramikkurs „Picasso-Prinzip“

Referent: ZTM Jan-Holger Bellmann

Schütz Dental GmbH

www.schuetz-dental.de

26./27.04.2024 → Rastede



Workshop mit ZT Giuliano Moustakis in Warnemünde

Dental Balance lädt zu einem ganz besonderen Workshop-Erlebnis in der Yachthafen-Residenz Hohe Düne in Warnemünde ein: ZT Giuliano Moustakis führt am Donnerstag, dem 11. Januar 2024, Vollkeramik-Enthusiasten auf eine faszinierende Reise durch die Welt der Vollkeramiken.

Geprägt durch den Einfluss japanischer Meister hat sich Giuliano Moustakis in den vergangenen Jahren seinen eigenen Weg im Bereich der Vollkeramik erschlossen. Seine Reise führte ihn durch die Tiefen traditioneller japanischer Zahntechnik, in der jedes Detail, jede Linie und jeder Schatten eine Bedeutung haben. Dabei hat er vollkeramische Techniken aus Fernost adaptiert und sich immer wieder von der Philosophie und dem Streben nach Perfektion inspirieren lassen. Im Workshop teilt er sein Verständnis für die Verbindung von Werkstoff, Technologie, Kunst und Handwerk. Mit einem aufmerksamen Blick über den Tellerrand öffnet Giuliano Moustakis die Tür zu seiner Welt der Vollkeramik, in der Tradition und Innovation Hand in Hand gehen.

Japan trifft Warnemünde

Unter dem Titel „Von Aoshima bis zu Zero Bake – eine Reise mit der Noritake-Keramik“ erwarten die Teilnehmenden am 11. Januar 2024 fundiertes Fachwissen und spannende Demonstrationen zu monolithischen Restaurationen und Minimal-Layering. Aufgrund der begrenzten Teilnehmerzahl ist eine intensive Lernerfahrung garantiert. Es gibt die Möglichkeit, einige der gezeigten Techniken vor Ort auszuprobieren. Giuliano Moustakis kombiniert im Workshop seine Leidenschaft für Japan mit seiner Expertise in

Vollkeramik. Inmitten des schönen Ambientes der Yachthafen-Residenz mit großartigem Blick auf die Ostsee werden die Teilnehmenden nicht nur fachlich verwöhnt; japanische Häppchen, erfrischende Getränke und exklusive Noritake-Präsente runden das Erlebnis ab.

Perfekter Auftakt zum 12. Dental-Gipfel

Der Workshop ist eine ideale Einstimmung auf den am nächsten Tag beginnenden 12. Dental-Gipfel (12./13. Januar 2024, Hotel Yachthafen-Residenz Hohe Düne). Aber auch unabhängig von einer Kongressteilnahme steht das Workshop-Erlebnis allen Keramik-Begeisterten offen. Nutzen Sie diese Gelegenheit! Mit der Unterstützung von Kuraray Noritake und der Organisationskraft von Dental Balance steht einem unvergesslichen Workshop-Erlebnis nichts im Wege.



11. Januar 2024
16.00 – 19.00 Uhr
Warnemünde

Dental Balance GmbH
www.dental-balance.eu

Natürliche Gingiva gestalten durch Charakterisierung



Mehr Informationen dazu auf der
SSOP-Webseite www.ssop.swiss

Die Charakterisierung ist für eine Prothese, die den Anspruch verfolgt, so natürlich wie möglich zu wirken, unabdingbar. In hektischen Zeiten und mit zunehmender Digitalisierung ist die Charakterisierung von Prothesen ein gefragtes Können im zahn-technischen Bereich. Die SSOP (Swiss School of Prosthetics) unterstützt Labore dabei, dieses Wissen und Können aufzufrischen und zu vertiefen.

Dazu lanciert sie mit dem eintägigen Workshop „Natürliche Gingiva gestalten durch Charakterisierung“ ein neues Format in ihrem Fortbildungsportfolio. Das Augenmerk liegt dabei auf einer praktischen Demonstration und Übung zum Thema Charakterisierung. Es wird eine farblich individuelle Gestaltung der Prothese Schritt für Schritt erarbeitet. Durch die Analyse der verschiedenen Gingivaschichten und ihrer spezifischen Farbsystematik kann so ein Schema auf die Prothese übertragen werden. Das Ergebnis ist eine Prothese, die dem natürlichen Zahnfleisch sehr nahekommt.

Auch bei dieser Veranstaltung der SSOP steht der individuelle Lernerfolg im Mittelpunkt. Dies erreicht die SSOP durch das didaktisch erarbeitete Programm, seine professionell ausgebildeten Teacher sowie das hauseigene, begleitende Lehrmaterial. Die Produkte, die in diesem Workshop verwendet werden, kommen natürlich wie üblich aus dem Hause CANDULOR. Die SSOP bietet Fortbildungen auch als Inhouse-Angebot an, sodass auch ganze Laborteams auf einmal geschult werden können.

CANDULOR AG • www.candulor.com

EXPERTISE

Der Zahntechnik-Kongress

Unter dem Motto „360° – Implantatprothetik heute“ findet am 3. und 4. Mai 2024 im Rahmen der Zahntechnik plus der Jahreskongress der Fachgesellschaft für Zahntechnik e.V. (FZT), der Zahntechnik-Kongress Expertise, im Congress Center Leipzig statt. Als elementarer Bestandteil der Messe fokussiert sich das Kongressprogramm diesmal auf Themen rund um die aktuelle Implantatprothetik. Besonderes Augenmerk richtet die Fachgesellschaft dabei auf die patientenindividuelle Versorgung und die sich rasant entwickelnden Möglichkeiten der computergestützten Implantologie.

Digitale Hilfsmittel in der klinischen und prothetischen Planung bereichern die Zahnmedizin und Zahntechnik ungemein. Die navigierte Implantologie entwickelt sich zunehmend zu einem Behandlungskonzept, bei dem Diagnose, prothetisch orientierte Planung und schablonengeführte Implantatchirurgie in vielen Fällen wirkungsvoll ineinandergreifen. Zahntechniker nutzen längst moderne CAD/CAM-Technologien – additiv wie subtraktiv. Dadurch erweitert sich das Spektrum an metallfreien hochästhetischen Werkstoffen – und in Folge entstehen Restaurationen in konstant hoher Qualität und Präzision. Trotz aller Euphorie für das „digitale Wunderland“ sind gute ästhetische Resultate in Zusammenhang mit Implantatbehandlungen immer eine Herausforderung. Mehr als jeder andere Berufsstand der Branche haben Zahntechniker die prothetischen Problemstellungen verinnerlicht und können mit ihrem Fachwissen effizient zu deren Lösung beitragen. Dieses Fachwissen muss erhalten bleiben.

Expertise ist der Kongress, der zahntechnisches Fachwissen bewahrt, transportiert und die zahntechnische Zukunft aktiv mitgestaltet. Gemeinsam mit seinen Partnern – der Leipziger Messe und dem VDZI – freut sich die Fachgesellschaft für Zahntechnik auf den Jahreskongress und den Branchentreff „Zahntechnik plus“.

Alle Infos zum Programm und die Anmeldung unter dem nebenstehenden QR-Code.



Quelle: FZT e.V.



360° Implantatprothetik heute

03. + 04. Mai 2024
Congress Center Leipzig

Netzwerktreffen zu KI und Employer Branding

Ende Oktober traf sich die Gruppe Zahntechnik 2025 zu ihrem Herbst-Treffen in der Lutherstadt Wittenberg. Zehn Labore, jedes ein Experte in seiner Region, teilten ihre innovativen Ansätze und entwickelten Zukunftskonzepte – von KI-basierten Lösungen für Logistik und Verwaltung bis hin zum cloudbasierten Arbeiten.

Inspirierendes Ambiente

Creativ Dental in Wittenberg erwies sich als perfekter Gastgeber für dieses „herbstliche“ Miteinander. Gestartet wurde das Netzwerktreffen mit kulturellen Highlights sowie kulinarischen Genüssen aus der Region und dem intensiven Austausch – freundschaftlich und inspirierend. Die Gruppe Zahntechnik 2025 zeichnet sich nicht nur durch Expertise und Innovation aus, sondern vor allem durch die offenen und ehrlichen Gespräche auf allen Ebenen des Unternehmertums. Hier entstehen nicht nur innovative Ideen, sondern auch wertvolle Freundschaften, die mit Begeisterung gepflegt und gelebt werden.

„Wie geht es Euch trotz Rezession?“

Mit dieser Frage begrüßte Hans-Gerd Hebinck, Initiator des Netzwerks und begleitender Unternehmensberater, die 25 Teilnehmenden am Samstagmorgen. Anhand der Reaktionen zeigte sich, dass die Nachfrage nach Zahnersatz in den letzten Monaten in den Laboren stabil geblieben ist. Mit diesen guten Nachrichten leitete der Diplom-Betriebswirt den Samstagvormittag ein und gab einen Überblick über die wirtschaftliche Situation in Deutschland. Reflektiert wurden weiterhin die Ergebnisse aus einer kleineren Arbeitsgruppe, die sich aus der Gruppe Zahntechnik 2025 gebildet hat und die Kalkulation für Investitionen in die Digitale Zahntechnik beleuchtete – alles Ergebnisse, die Laborinhaber in ihre eigene Kalkulation miteinbeziehen können.

Weiter ging es mit dem aktuellen Thema „Fachkräftemangel“. Dazu gab es von zwei Dental-spezialisten Impulsvorträge mit Lösungen für die Mitarbeitersuche: Die Zahnärzte Dr. John F. Jennessen und Tim Graf entwickelten das bundesweite Jobportal MedMagnet für Zahnmedizin, das jetzt auch um die Zahntechnik erweitert wird. Mitentwickler Dr. John Jennessen zeigte in einer Online-Präsentation anschaulich die einfache Bedienung und wie sich zukünftig auch Dentallabore mit eigenem „Arbeitgeberprofil“, z. B. mit Videos und eingebundenen Widgets, präsentieren können. Besonders hervorzuheben ist die nutzerzentrierte und damit benutzerfreundliche Gestaltung des Bewerbungsprozesses.

Marketing in all seinen Facetten

Marketing-Expertin Claudia Gabbert schloss an die Online-Präsentation an und zeigte mit Recruiting-Videos und digitalen Arbeitgebermappen, wie sich Laborinhaber als attraktive Arbeitgeber vorstellen – ein Mitarbeiter-Marketing-Tool als Erfolgskonzept für Dentallabore, um Mitarbeiter zu finden und zu begeistern.

Der große Themenkomplex „KI in der Zahntechnik“ wurde sowohl technologisch sowie rechtlich als auch aus Marketing-Sicht in der Gruppe diskutiert. Die vorgestellten Impulse waren Grundlage für die nachmittägliche „Zukunftswerkstatt“. Das Ergebnis zeigte sich in definierten Projekten, die 2024 von Interessierten aus der Gruppe bearbeitet werden. Immer mit der Zielsetzung „Wie kann ich mein Labor und meine Kunden erfolgreicher machen?“

Quelle: Gruppe Zahntechnik 2025



Gefahrenpotenzial wachsende Außenstände



Immer mehr gehen Zahnärzte dazu über, Zahlungen erst dann vorzunehmen, wenn sie selbst die Gelder von der KZV und Patienten erhalten haben. Die Folge: wachsende Außenstände bei Dentallaboren. Wenn die Kapitaldecke schrumpft, fehlen finanzielle Mittel, um Umsatzeinbußen abzufangen, Liquiditätsempässe zu überbrücken und notwendige Investitionen zu tätigen. Schlimmstenfalls können Rechnungswerte gar nicht beigebracht werden und die Existenz des Labors steht auf dem Spiel. Doch die finanzielle Abwärtsspirale kann abgefangen werden: Mit einer Forderungs-

finanzierung durch einen finanzstarken Partner wie der LVG in Stuttgart, die sich auf Factoring für Dentallabore spezialisiert hat. Das alteingesessene Stuttgarter Unternehmen bietet mit einer Forderungsfinanzierung einen direkten Weg zu kontinuierlicher Liquidität – und zuverlässig Schutz vor Forderungsausfällen.

Testen Sie die finanziellen Vorteile für Ihr Labor: Mit einem unverbindlichen Factoring auf Probe. Mehr dazu unter www.lvg.de

L.V.G. Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH
www.lvg.de

Wertvoll und persönlich: Fotogeschenke mal anders

Wer auf der Suche nach einer außergewöhnlichen Aufmerksamkeit mit persönlichem Bezug ist, für den bieten sich Edelmetalle mit Fotogravuren an. Sei es ein Bild von Freunden, der Familie oder dem Haustier: Kostbare Erinnerungen in wertvollem Material zu verewigen, macht das Geschenk zu einem ganz besonderen Hingucker. Es lassen sich beispielsweise runde 1-Unzen-Medaillen und quadratische 1-Unzen-Barren, aber auch andere klassische Barren aus Gold, Silber oder Buntmetall in diversen Gewichtsklassen mit einem Foto versehen. Wer dem Ge-

schenk noch eine persönliche Botschaft verleihen will, kann gegen einen Aufpreis eine Textgravur auf der Rückseite hinzufügen lassen. Für die Inschrift kommt eine sogenannte Ritzgravurmaschine zum Einsatz. Diese trägt das Material nicht ab, sondern verdrängt es lediglich, sodass kein Materialverlust entsteht.

Weitere Informationen unter www.edelmetall-handel.de/silbermedaille-1oz-ihre-wunsch-fotogravur-gravuroption-rueckseite.html oder über gravur@edelmetall-handel.de



imes-icore setzt erneut höchste Maßstäbe

Drei Jahre nach der sehr erfolgreichen Einführung wird das Erfolgsmodell von imes-icore um drei weitere Top-Features ausgebaut. Die neue CORiTEC 150i PRO und dry „Best in Class“ bieten nun auch die Möglichkeit der Metallbearbeitung von CoCr-Ronden zur Herstellung von Kronen und Brücken, was die Attraktivität des gesamten Maschinensystems für jedes Dentallabor außerordentlich steigert. Ein weiteres Add-on bei einer Neubestellung der CORiTEC 150i ist die optional verfügbare und kostenfreie Integration der neuen iCAM HD-Software für ein Jahr. Eine jährliche Verlängerung kann gegen eine geringe Update-/Support-Gebühr ermöglicht werden. Der Anwender erhält durch die integrierten, perfekt abgestimmten CAM-Templates schnelle und präzise Fräsergebnisse. Dieses neue Gesamtpaket reduziert die Einstiegskosten fundamental.



Sämtliche Updates sowie der gesamte Support sind bei einer Bestellung für das erste Jahr vollends abgedeckt.

Das dritte Feature besticht durch seine moderne HD-Kamera im Arbeitsinnenraum der CORiTEC 150i PRO mit „Team-Viewer“-Kontrolle des Fräsvorganges. Um den Verbrauchern bei aufkommenden Fragen oder Herausforderungen helfen zu können, bietet dieses Tool einen schnellen Einblick.

Die Dentalkunden können ab sofort all diese nützlichen Upgrades kostenfrei bei einer Maschinen-Neubestellung erwerben – und dies bis einschließlich Ende 2023!

Wichtig sind nochmals die Faktoren, die die CORiTEC 150i bisher so erfolgreich machen: Sie ist das flexibelste Frässystem auf engstem Raum. Egal, ob im Labor gefräst oder geschliffen wird: Die CORiTEC 150i PRO und dry sind der Inbegriff für grenzenlose Freiheit: Geradezu ein perfektes Verhältnis aus Leistung, Schnelligkeit und Präzision dank der Hochfrequenzspindel mit 860 Watt und 100.000 U/min und dem manuellen Schnellspannsystem, was für gleichbleibende Präzision sorgt und somit aufwendige Kalibrierungen hinfällig macht. Ronden, Blöcke oder Premills werden durch die bewährte 5-Achs-Simultan-Technologie und die stabile Alu-Monoblock-Basis der Maschine sehr präzise und in hoher Qualität bearbeitet. Die Verarbeitung von nahezu allen relevanten Dentalmaterialien lässt keine Wünsche offen: PMMA, Wachs, Composite, Glaskeramik, Zirkonoxid, Titan, CoCr, u. v. m. Mit der imes-icore CORiTEC 150i PRO und dry haben die qualitätsbewussten Dentalkunden die Gewissheit, bald die vielseitigste und beste Entry-Level-Fräsmaschine im Labor zu besitzen: „Best in Class“ eben!

imes-icore® GmbH
www.imes-icore.com

Von Homeoffice bis Viertagewoche: Die dentona Vision für die Arbeitswelt von morgen

Teil 3

Die dentona AG hat sich nicht nur durch ihre hochwertigen zahntechnischen Produkte einen Namen gemacht, sondern auch durch das feine Gespür für sich wandelnde Bedürfnisse. Die Begeisterung der Mitarbeiter für neue Arbeitsmodelle hat das Unternehmen dazu inspiriert, noch einen Schritt weiterzugehen. Mit der Einführung der Viertagewoche zusätzlich zur Gleitzeit und dem Homeoffice-Tag zeigt dentona, dass es stets bestrebt ist, die Arbeitsbedingungen zu optimieren und gleichzeitig die Produktivität zu steigern. Diese Vision für die Zukunft beweist, dass dentona nicht nur in der zahntechnischen Branche, sondern auch in der modernen Arbeitswelt Pionierarbeit leistet. Hinter jedem Produkt und jeder Inno-

vation stehen Menschen, die mit ihrem Engagement und ihrer Sorgfalt den Erfolg von dentona prägen. Und so läutet das Unternehmen unter dem Motto „New Way Dental Technology“ erneut eine neue Ära ein.



Carsten Wilkesmann, CEO dentona AG: „Ich erwarte mit Einführung der neuen Arbeitszeitmodelle eine stärkere Fokussierung in der verbleibenden Arbeitszeit, die zu mehr Effektivität führt. Natürlich wünsche ich mir, dass dentona in den kommenden Jahren weiterwächst. Da der Faktor Mensch dabei eine große Rolle spielt, versuche ich, den besonders zu berücksichtigen.“

dentona AG • www.dentona.de

initialTM LiSi Familie

Mit unseren Lithium-Disilikat-Lösungen können Sie mit minimalem Aufwand höchste Qualität erzielen.

Pressen oder schleifen



High Density Micronization

Eine einzigartige Technologie von GC, die für unübertroffene physikalische Eigenschaften und besonders natürliche, naturgetreue Ästhetik sorgt.



Malen oder Micro-Layering

Unabhängig davon, welche Technik Sie bevorzugen: Mit Initial IQ Lustre Pastes ONE, Initial IQ ONE SQIN oder Initial LiSi erhalten Sie herausragende Ergebnisse.



Initial LiSi Block, ohne Charakterisierung (poliert) – J. Tapia Guadix, Spanien



Initial LiSi Block und Initial IQ Lustre Pastes ONE – C. von Bukowski, Deutschland



Initial LiSi Press und Initial IQ ONE SQIN – J. Komoda, Polen



Initial LiSi Press & Initial LiSi – M. Brusch, Deutschland



Initial LiSi Press



Initial LiSi Block



Neue 3D-Druck-Materialien für die Herstellung flexibler Schienen

Mit Primeprint Splint SF, Primeprint Splint ST und der Materialeinheit Typ S stellt Dentsply Sirona eine neue Schienenlösung unter Verwendung des 3D-Drucks mit Primeprint Solution vor. Zahnärzte und Zahntechniker erhalten jetzt eine große Materialauswahl für die Behandlung mit Nightguards, Schienen und Repositioner. Sie lassen sich schnell und einfach sowie passgenau und mit hoher Biokompatibilität direkt in der Praxis und im Labor herstellen. Diese werden immer häufiger nachgefragt, etwa von Patienten mit Bruxismus.¹

Die Herstellung dieser Schienen mit Primeprint Solution bietet für die Anwender zahlreiche Vorteile zusätzlich zum hohen Automatisierungsgrad des 3D-Drucksystems von Dentsply Sirona. Die innovative Primeprint Materialeinheit Typ S und anwendungsspezifisch entwickelte Druckprozesse sorgen dafür, dass ein Großteil der sonst nötigen manuellen Arbeiten reduziert werden, etwa das aufwendige Polieren. Die Ergebnisse sind bereits nach dem Nachbereitungsprozess hochglänzend und lassen sich leicht von den Stützstrukturen lösen.

Primeprint Splint ST und Primeprint Splint SF Materialien zeichnen sich insbesondere dadurch aus, dass dünnere Wandstärken gedruckt werden können – beginnend bei 0,8 Millimetern. Sie weisen unterschiedliche Härte- und Flexibilitätsgrade auf und können somit entsprechend der Indikation und Patientenbedürfnisse ausgewählt werden. Um optimalen Patientenkomfort zu erzielen, sind die Schienen frei von MMA, THF-MA



Service genutzt, steht das Schienendesign innerhalb von sechs Stunden als Ready-to-Print-Datei zur Verfügung. Dies ermöglicht eine sofortige Herstellung und der Arbeitsablauf kann an das Praxisteam delegiert werden.

- 1 Dental Night Guard Market Report | Global Forecast To 2028 (industrygrowthinsights.com)
- 2 Methylmethacrylat (MMA), Tetrahydrofurfurylmethacrylat (THF-MA) Thermoplastische Polyolefine (TPO)

ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

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

und TPO² sowie geschmacks- und geruchsneutral.

Vereinfachter Workflow mit Primeprint Solution

Die Anwendung der neuen Materialien im 3D-Drucksystem Prime-

print ist in verschiedenen Workflows möglich. Zahnärzte können das Design über die inLab-Software selbst gestalten, über DS Core Create bestellen oder bei ihrem Zahntechniker beauftragen. Wird der DS Core Create Design-



Dentsply Sirona
Deutschland GmbH
www.dentsplysirona.com

GRADIA™ PLUS von GC: Produkterweiterung & neue Farben



GC GRADIA™ PLUS ist ein modulares Composite-Verblendsystem für indirekte Restaurationen. Das lighthärtende Nanohybrid-Composite verfügt über eine Vielzahl verbesserter physikalischer Eigenschaften und bietet eine breite Palette an Anwendungsmöglichkeiten, übertrifftene Haltbarkeit, natürliche Opaleszenz und eine hervorragende, naturgetreue Ästhetik. Die Farbpalette wurde um zusätzliche Heavy Body- und Light Body-Farbtöne erweitert. Mit acht weiteren Dentin-Farben deckt das Heavy Body-Sortiment nun die gesamte Farbpalette aller 16 V-Farben ab, wodurch der Anwender alle gewünschten Farbtöne erzielen kann. Acht neue Dentin- und zwei neue Schmelzfarben in der Light Body-Konsistenz wurden zudem speziell für die Injektionstechnik entwickelt. Mit den Light Body-Pasten lassen sich bei geringem Aufwand vorhersagbare und ästhetische Ergebnisse erreichen.

Weitere Produktinformationen unter:
www.gc.dental/europe/de-DE/products/gradiplus

GC Germany GmbH
europe.gc.dental/de-DE



Zwei Dekaden Kunststoffe: Dreve feiert 20 Jahre 3D-Druck

Zum Jahresende gibt es bei Dreve was zu feiern: Seit 20 Jahren entwickeln und produzieren die Materialspezialisten aus Unna Harze für die digitale Fertigung von Medizin- und Laborprodukten. Alles begann mit FotoTec® SL.A, einem flüssigen Kunststoff zur additiven Fertigung von Otoplastiken. Im Jahr 2011 kam mit FotoDent® LED.A model das erste Material für den Druck dentaler Arbeitsmodelle hinzu.

Seither wurde das Portfolio stetig erweitert und diversifiziert. Die Produktpalette nimmt inzwischen einen großen Anteil am Gesamtsortiment ein. Damit auch weiterhin innovative Lösungen auf den Markt gebracht werden können, liegt ein Forschungsfokus des Traditionsunternehmens im 3D-Druck-Segment. Den vorläufigen Höhepunkt dieses Entwicklungsschwerpunkts konnte das Fachpublikum auf der diesjährigen IDS erstmals bestaunen: der komplette digitale Workflow „qualified by Dreve“. Denn inzwischen beschränkt sich das Angebot nicht mehr auf die breite Materialvielfalt der FotoDent®-



Produktwelt. Im Komplettsystem des Dreve 3D-Druck-Produktportfolios greifen alle Prozessbestandteile nahtlos ineinander und sind perfekt aufeinander abgestimmt sowie eingestellt. Von den Geräten (Drucker, Reinigungs- und Nachhärteeinheit) über die Software bis zum Support durch die Dreve 3D-Druck-Experten ist eine konsistent hohe Qualität gewährleistet. So entsteht die validierte Prozesskette mit höherer Flexibilität, effizienteren Arbeitsabläufen und Druckergebnissen in Industriequalität.

Grund zum Feiern haben auch die Kunden: Passend zur Anzahl der Jahre des Bestehens läuft zum Jahresende die Aktion „20 Jahre 3D-Druck“ bei Dreve. Bis zum 9. Dezember 2023 gibt es 20 % Rabatt auf das gesamte digitale Sortiment. Dreve möchte sich so bei allen Zahntechnikern und Zahnärzten bedanken, die den konventionellen und digitalen Produkten ihr Vertrauen schenken.

Dreve Dentamid GmbH • www.dentamid.dreve.de

Kronenhalter gratis zu jeder Bestellung

BRIEGELDENTAL, Anbieter von kleinen und besonderen Verbrauchsmaterialien für die Zahn-



technik, möchte seinen treuen Kunden Danke sagen: Als kleine Jahresendspurt-Aktion können Käufer zu ihrer Online-Bestellung gratis den neuen Kronenhalter

KANGAL dazubestellen: Dazu einfach den unternehmenseigenen Webshop www.briegeldental.de öffnen, wie gewohnt shoppen und die Flachzange aus Kunststoff gratis in den Warenkorb legen. Mit KANGAL können Zahntechniker ihre Kronen festhalten, ohne schwarze Rückstände zu riskieren. Das Besondere daran ist, dass die Backen aus Kunststoff sind, das heißt, kein Metall auf Zirkon oder Presskeramik. Somit können die Kronen festgehalten werden, ohne dass die Gefahr besteht, dass am Rand etwas abplatzt. Mit einer Arterienklemme haben Techniker sonst oft das Gefühl, dass am Rand jederzeit etwas wegbrechen kann.

Das Unternehmen aus Sauerlach wünscht seinen Kunden eine besinnliche Weihnachtszeit und ein erfolgreiches neues Jahr 2024.

BRIEGELDENTAL
www.briegeldental.de

Watch & Learn: Zirkon-Tutorial von Sagemax

Sagemax Community auf YouTube



Entdecke das brandneue und faszinierende Tutorial von Sagemax! Zahntechniker Michael Müller präsentiert die Geheimnisse der Materialzusammensetzung von Zirkon, gibt einen exklusiven Einblick in den Herstellungsprozess der hochmodernen Scheiben und erklärt die genauen Eigenschaften des NexxZr T Multi Zirkon von Sagemax. Eine spannende Entdeckungsreise über Zirkon! Bleib auf dem neuesten Stand und erweitere dein Wissen!

Sei dabei und verpasse keine wertvollen Inhalte mehr! Scanne den oben stehenden QR-Code, abonniere @sagemax.official und werde Teil der Sagemax Community!

Sagemax
www.sagemax.com

Infos zum Unternehmen



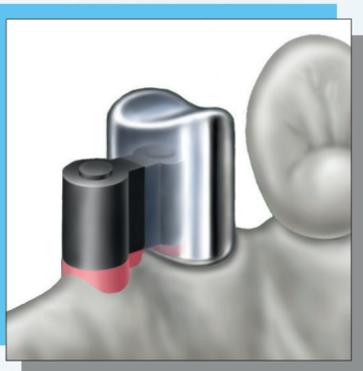
ANZEIGE



...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen kein Bohren, kein Kleben, einfach nur schrauben - 100.000fach verarbeitet



platzieren

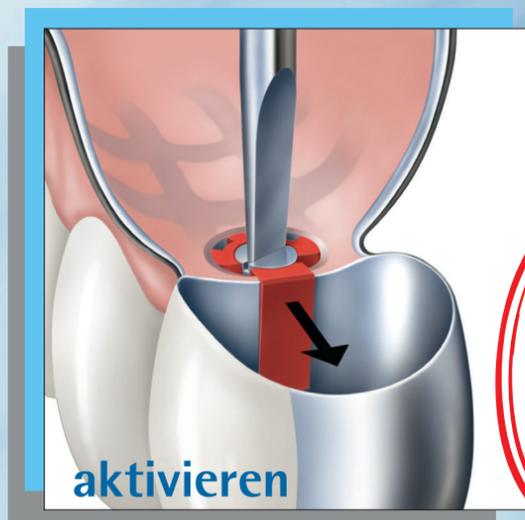
- individuell ein- und nachstellbare Friktion
- einfache, minutenschnelle Einarbeitung
- keine Reklamation aufgrund verlorengangener Friktion
- auch als aktivierbares Kunststoffgeschiebe einsetzbar



modellieren



Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



aktivieren

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

Jetzt CAD/CAM Anwendungs-video ansehen:



VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

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

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

Stempel

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

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

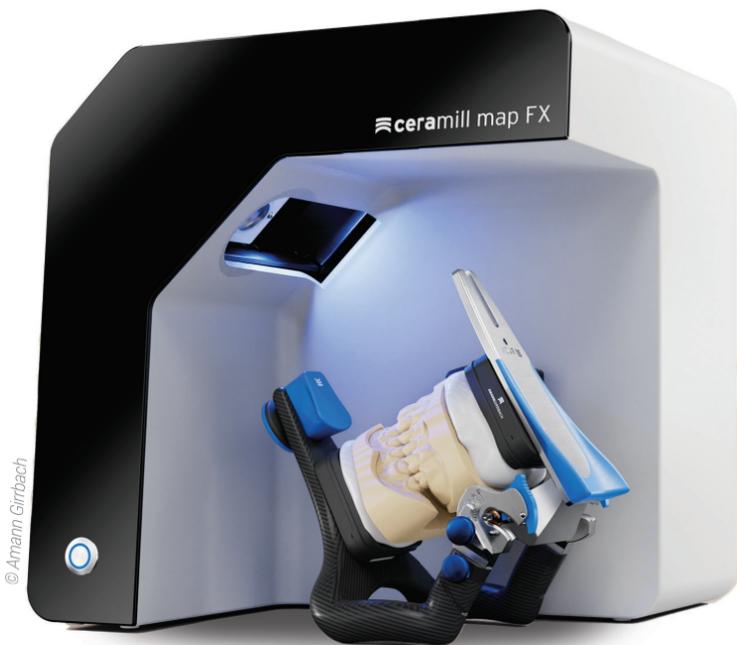
Modularer 3D-Desktopscanner für jeden Bedarf

Die wegweisende Technologie des modular aufgebauten Laborscanners Ceramill Map FX bietet die perfekte Ergänzung zum CAD/CAM-System im Labor. Der kompakte Scanner von Amann Girrbach arbeitet mit hoher Präzision und Wiederholgenauigkeit bei gleichzeitig kurzen Scanzeiten. Um sichere und effiziente Abläufe zu gewähren, gliedert sich Ceramill Map FX vollumfänglich in den digitalen Workflow ein. Über zwei umfangreiche Upgradeoptionen lässt sich der Scanner ideal für die jeweiligen Bedürfnisse der Anwender erweitern.

Mit der Basisversion des Ceramill Map FX erhält der Anwender den idealen Scanner für den Einstieg in die Digitalisierung zu einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis. Durch den modularen Aufbau ist das System absolut zukunftssicher und kann jederzeit erweitert

und aufgerüstet werden. Neben prothetischen und kieferorthopädischen Basis-Indikationen sind in den Erweiterungen auch fortgeschrittene Scanoptionen enthalten. Alle Varianten bieten eine hohe Präzision bei kurzen Scanzeiten. Mit dem optionalen HD-Scan wird beispielsweise eine Genauigkeit von bis zu 4µm erreicht, und Scanoptionen wie Abdruckscannen oder „MultiDie“ bieten maximalen Komfort. Über eine offene Schnittstelle können alle gängigen CAD/CAM-Systeme angebunden werden.

Amann Girrbach AG
www.amangirrbach.com



© Amann Girrbach

Lärmreduzierte, energiesparende Luftpistole mit Knickventil



Zu den größten Umweltproblemen, mit denen Zahn-techniker in ihrem Arbeitsalltag konfrontiert werden, gehören Druckluftlärm sowie Staub. Speziell für diese Probleme wurde die Blaspistole Airsilent FLEX entwickelt. Mithilfe der Industrie-Fandüsen-Technik wird die Luftströmung leise und stark gebündelt, um Objekte gezielt abzublasen und keinen unnötigen Staub aufzuwirbeln. Das präzisiert den Einsatz der Luftmenge und reduziert damit auch die Gefahr einer Streuung. Zudem reduziert sich der Lärmpegel sowie der Luftverbrauch um bis zu 50 Prozent, womit die

Blaspistole sehr sparsam ist. Die Luftpistole kann durch das Knicken der Spitze einfach und sicher bedient werden, sodass die Luftmenge je nach Bedarf auch dynamisch reguliert werden kann. Die Airsilent FLEX ist aufgrund der maschinell bearbeiteten Konstruktion sehr robust sowie spritzwasserresistent und stoßfest. Die Luftpistole verfügt über die Anschlussmöglichkeit von 4 mm- sowie 6 mm-Schläuchen und ist damit nahezu in jedem Labor einsetzbar.

RIETH. Dentalprodukte • www.rieth.dental

Si-tec TK-Soft mini macht müde Teleskope munter

Alternativ zu den bewährten Reparatur-Systemen Quick-tec und Quick-tec plus können wir nun dem Zahn-techniker auch die Verwendung des TK-Soft mini für die nachträgliche Friktionserneuerung empfehlen.

Der Vorteil: Mit dem feinjustierbaren TK-Soft mini wird die Haltekraft der reparierten Prothese individuell einstellbar. Der Friktionsbereich des TK-Soft mini kann um bis zu 0,45 mm auslenken.

Der laborseits einfache Reparaturablauf: **1)** Das friktionslose Sekundärteleskop der Prothese wird mit Knetsilikon sorgfältig gefüllt. An dem daraus entstandenen Arbeitsstumpf aus Knetsilikon wird der Platzhalter des TK-Soft mini lagerichtig fixiert. **2)** Mit einem zylindrischen Standard-Hartmetallfräser 023 wird in dem vorhandenen Sekundärteleskop der Platz für das Friktionselement geschaffen. **3)** Die exakte Aufnahme-Kavität für das TK-Soft mini wird nun mit dem Si-tec Kleber ausgeformt. Hierdurch entsteht ein stabiles Gehäuse für das Einsetzen des TK-Soft mini. Nach dem Aushärten des Komposit-Klebers wird der Platzhalter entfernt. **4)** Abschließend wird mit der Einbringhilfe das Friktionselement mit Presspassung in das ausgeformte Gehäuse eingesetzt. Nun ist die Haltekraft zum Primärteleskop mit dem Si-tec TK-Soft mini individuell einstellbar.

Für weitere Informationen besuchen Sie uns auf www.si-tec.de

Si-tec GmbH
www.si-tec.de



ANZEIGE

DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

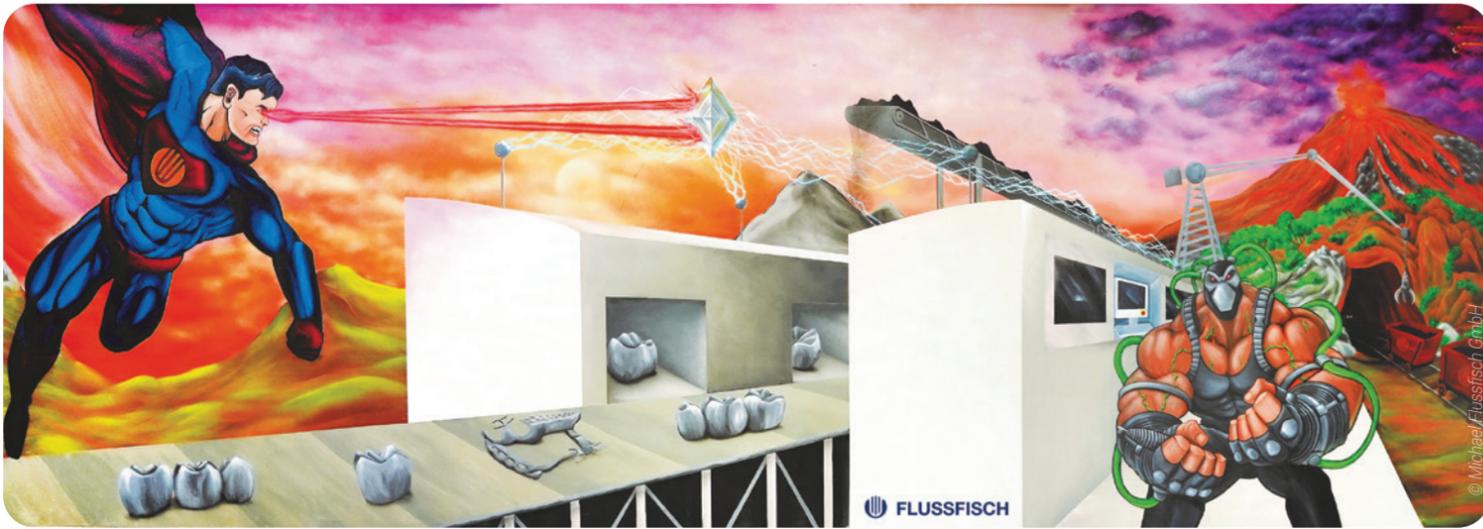
**12./ 13. APRIL 2024
KONGRESS DORTMUND**

**SAVE
THE DATE**

www.ddt-info.de

OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-308 · event@oemus-media.de

Die DENTALWERFT der Michael Flussfisch GmbH



Das Hamburger Traditionsunternehmen Flussfisch erweitert nach 15 Jahren Lasersintern (Start 2008) seine Produktion und hat dafür die neue DENTALWERFT in Hamburg-Bahrenfeld eröffnet. Hier werden Kronen, Brücken, Modellgüsse und alles, was sich lasersintern lässt, hergestellt. Die Produktion wird von den fünf „Kiezgrößen“ Berta, Tiffany, Bella, Tilda und Jette übernommen – alles Lasersintermaschinen!

Die DENTALWERFT von Flussfisch ist mit modernsten Maschinen ausgestattet und bietet eine Vielzahl von Produkten, wie Kronen, Teleskope, Klammern, Abutments und Retainer, an. Die Produktion läuft Tag und Nacht, um den Bedürfnissen der Kunden gerecht zu werden. Die Mannschaft von Flussfisch ist sturmerprobt und kennt sich auch in schwierigsten Fahrwassern aus, um die beste Qualität zu liefern.

Save the date: Mit großer Freude öffnet die Michael Flussfisch GmbH am 15. Juni 2024 ihre Türen für einen Tag und heißt alle Interessierten herzlich willkommen. Dieses besondere Ereignis bietet eine einzigartige Gelegenheit, die hochmoderne DENTALWERFT in Hamburg-Bahrenfeld, unweit des Firmensitzes von Flussfisch, live zu erleben. Besucher haben die Möglichkeit, u.a. einen exklusiven Einblick in die fortschrittlichen Lasersinterprozesse zu erhalten sowie die nordische Gastfreundschaft und das dynamische Flussfisch-Team kennenzulernen.

Michael Flussfisch GmbH
www.flussfisch-dental.de

dematec – Jahresrückblick und Ausblick auf 2024



**Maximale Sicherheit
durch zertifiziertes
Qualitätsmanagement.**

Der Dezember ist immer ein guter Zeitpunkt, um das vergangene Geschäftsjahr noch einmal Revue passieren zu lassen und diverse Highlights sowie Herausforderungen noch einmal herauszustellen. Das Jahr 2023 war bei dematec geprägt von sehr viel Arbeit, einigen Neuerungen und großen Weiterentwicklungen im technischen Bereich.

Im Rahmen eines zweitägigen Audits konnte dematec bereits im Februar das auf das Qualitätsmanagementsystem ausgestellte Zertifikat zur Norm EN ISO 13485 und das auf das Qualitätssicherungssystem ausgestellte Zertifikat zur Richtlinie 93/42/EWG Anhang II ohne Abschnitt 4 erfolgreich verteidigen. Parallel dazu wurden das Qualitätsmanagementhandbuch, die technische Dokumentation

und die klinische Bewertung des Unternehmens als Vorbereitung auf die im kommenden Jahr anstehende Zertifizierung nach Verordnung (EU) 2017/745 über Medizinprodukte oder auch Medical Device Regulation (MDR) genannt komplett nach den neuen Vorgaben überarbeitet bzw. neu erstellt und zur Prüfung bei der für die Zertifizierung von dematec zuständigen benannten Stelle eingereicht. Die Vermarktung der in 2022 neu eingeführten Technologie des Laser Melting (SLM) wurde in 2023 weiter vorangetrieben und hat sich sehr gut entwickelt. Des Weiteren wurde auch die Anfang des Jahres neu eingeführte Herstellung und der Vertrieb von Alignern (Zahnkorrekturschienen) im Laufe des Jahres intensiviert. Somit ist die dematec medical technology

GmbH mit ihrer erweiterten Produktpalette sehr breit und gut aufgestellt. dematec ist dentales Fräszentrum, Serienproduzent von Implantataufbauteilen und Zubehör (mit derzeit 19 zugelassenen Serien), Zentrum für dentale 3D-Druck, Zentrum für Laser Melting (SLM) und Produzent von

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

ESG

Alignern (Zahnkorrekturschienen) sowie Anbieter der entsprechenden Technologie.

Im kommenden Jahr ist dematec nach längerer Abstinenz wieder als Aussteller mit einem eigenen Messestand auf der infotage Fachdental Leipzig vertreten: Am 1. und 2. März 2024 steht Ihnen das Messteam für persönliche und informative Gespräche vor Ort zur Verfügung.

Bis dahin wünscht dematec allen Kunden und Geschäftspartnern einen besinnlichen Jahresausklang und dann wieder viel Erfolg im neuen Jahr.

**dematec medical
technology GmbH**
www.dematec.dental

ZT Impressum

Verlag

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

Verlagsleitung

Ingolf Döbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

Chefredaktion

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

Redaktionsleitung

Kerstin Oesterreich
Tel.: +49 341 48474-145
k.oesterreich@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

Jenny Panke (Aboverwaltung)
Tel.: +49 341 48474-200
j.panke@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: Einzelheft: 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 Einreichung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

Editorische Notiz

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

www.zt-aktuell.de



ZT als E-Paper

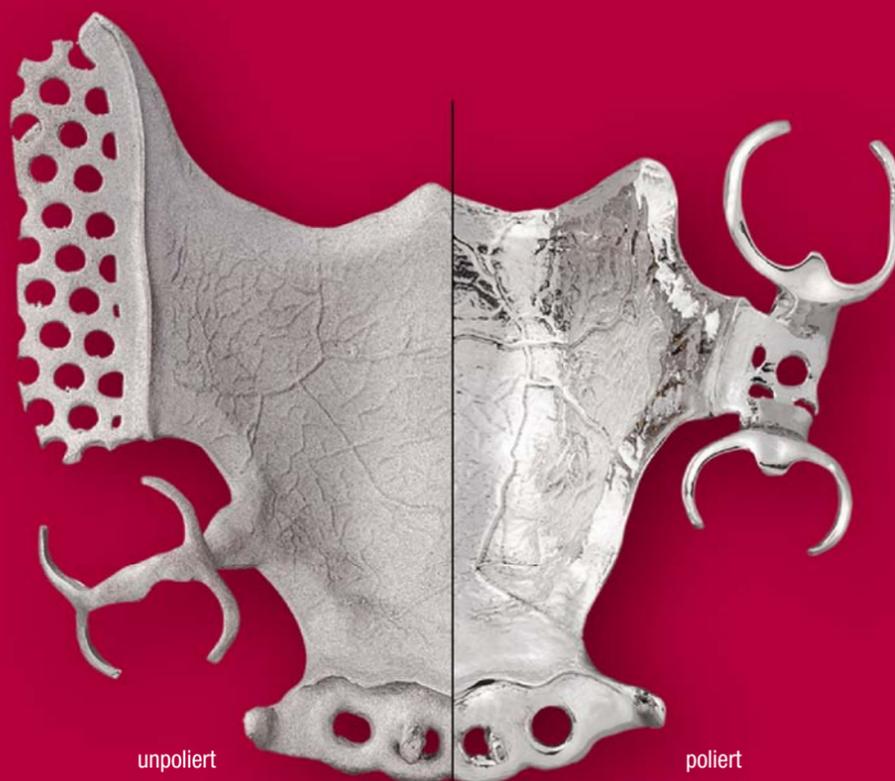
0277113

Modellgussproduktion in Perfektion!

JETZT STARTEN!

Für Neukunden:
erster Modellguss
UK od. OK **GRATIS!**

Weitere Informationen
unter: 040/86 07 66



Homogeneres
Gefüge als bei
gegossenen
Klammern!*

Über
15 Jahre
Erfahrung im
Lasersintern!

Ihre Vorteile:

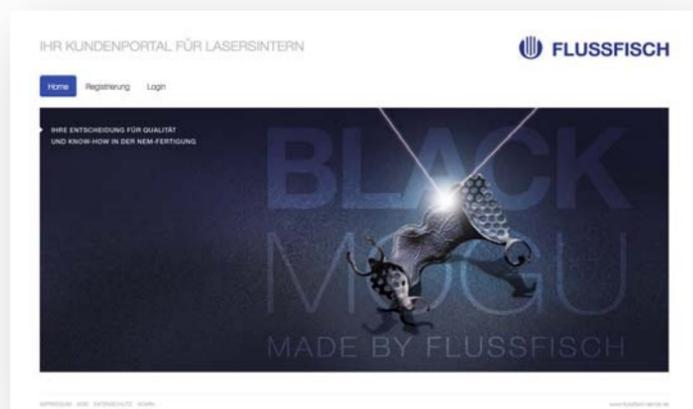
- Spannungsfreie, langzeitstabile Klammermodellgüsse
- **Hohe Gefügequalität aufgrund zertifizierter Materialien + Prozesse**
- Reparatur- und erweiterungsfähige Gerüste und aktivierbare Klammern
- Schnelle Fertigungs- und Lieferzeiten
- Bequeme Datenanlieferung über unser Kundenportal

* Studie der LMU (Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der Ludwig-Maximilians-Universität München): „In-vitro-Untersuchung der mechanischen Qualität von gegossenen und lasergesinterten Klammern für Modellguss-prothesen“, Juni 2018. M.SC. ZT Josef Schweiger und PD. Dr. Jan-Frederik Güth im Auftrag der EOS GmbH Electro Optical Systems, Krailling. „... im Langzeitverhalten (simuliert auf 60 Jahre) zeigten **lasergesinterte Klammern deutliche Vorteile gegenüber den gegossenen Klammern** und somit eine mehr als doppelt so hohe Überlebenswahrscheinlichkeit ...“

Kennenlern-Paket: 50 Einheiten inkl. Kauflächen

Nutzen Sie unsere Erfahrung von
Flussfisch im Lasersintern.

15 Jahre Fachwissen - seit 2008.



Melden Sie sich bitte direkt im Kundenportal an:
www.flussfisch-lasersintern.de



Neukunden
erhalten die
ersten 3 Einheiten
kostenlos!

FLAT 50

11,- p.E.

Gesamtpreis der FLAT 50:
50 Einheiten für

550,-*

1 x pro Labor bestellbar!