

ceramill®matron AMANGIRRBACH

DENTISTRY UNIFIED

Supercharge your inhouse workflows.
**Ceramill Matron.
Serious Fun.**

Erfahren Sie mehr über die Ceramill Matron oder vereinbaren Sie jetzt Ihren individuellen Beratungstermin! bit.ly/3R4rAgn

ANZEIGE

E-Rechnung für Labore kommt

Die Einführung einer verpflichtenden elektronischen Rechnung (E-Rechnung) ab 1. Januar 2025 betrifft auch die gewerblichen Dentallabore, da sie im B2B-Bereich arbeiten. Zurzeit ist der Zeitplan für die Einführung der verpflichtenden E-Rechnung allerdings noch ungewiss. Mit dem Ende 2023 vom Bundestag beschlossenen Wachstumschancengesetz soll die Verpflichtung zur Ausstellung von elektronischen Rechnungen in einem standardisierten Datenformat für Leistungen zwischen Unternehmen eingeführt werden. Das Gesetz befindet sich nun im Vermittlungsausschuss. Im Vergleich zum Referentenentwurf des Gesetzes wurde der Zeitplan für die Einführung der E-Rechnung um eine Staffelung nach Unterneh-

ZERO rock®
Der erste Stumpfgips mit 0% Expansion

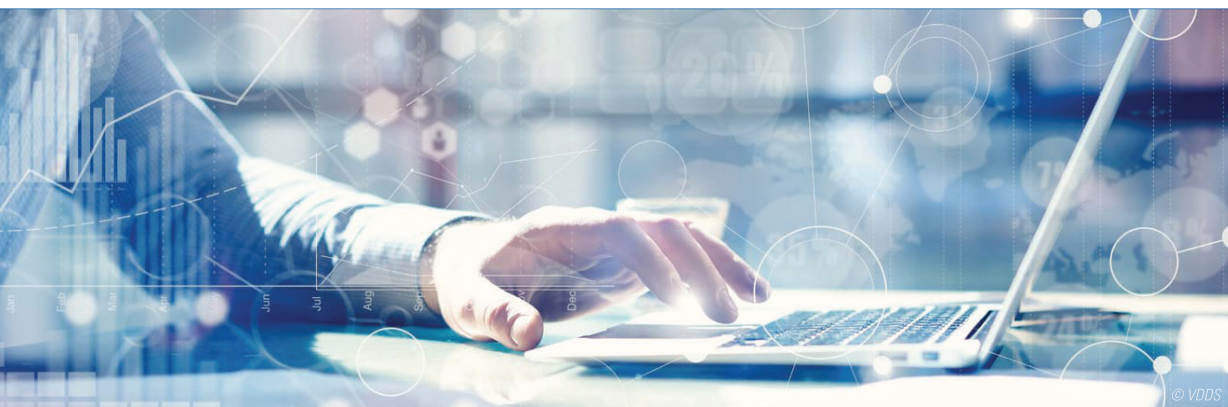
www.dentona.de

ANZEIGE

mensgröße ergänzt, zudem soll die Verpflichtung zur Ausstellung von E-Rechnungen zeitlich gestreckt werden. Darüber hinaus wurde erreicht, dass EDI-Rechnungen noch bis zum 31. Dezember 2027 unverändert weitergenutzt werden können.

Quellen: ZDH, VDZI

TI-Anbindung auch für gewerbliche Dentallabore



Mit dem Elektronischen Beantragungs- und Genehmigungsverfahren – Zahnärzte (EBZ) haben die KZBV und der GKV-Spitzenverband in enger Zusammenarbeit mit dem Verband Deutscher Dentalsoftware-Unternehmen (VDDS) den Goldstandard dafür gesetzt, wie die Digitalisierung im Gesundheitswesen mit einer sinnstiftenden Anwendung sowohl für Praxen als auch Versicherte einen signifikanten Mehrwert schaffen kann. Nun dient das EBZ als Blaupause für die nächste Anwendung – „Elektronischer Datenaustausch zwischen

Dentallabor und Zahnarztpraxis (eLABZ)“, um beim digitalen Austausch von Aufträgen und Rechnungen zwischen Zahnarztpraxen und gewerblichen Laboren auf einem erprobten Verfahren aufzusetzen. Der Gesetzgeber hat dafür die rechtliche Grundlage geschaffen. Der VDZI und der GKV-SV sollen zeitnah Festlegungen zum Inhalt und Umfang der elektronisch auszutauschenden Daten sowie zu deren Übermittlung definieren. Geregelt ist auch die Finanzierung der anstehenden Ausstattungs- und Betriebskosten. Es ist dabei unbenom-

men, dass die Anbindung an die TI für das einzelne Dentallabor freiwillig bleibt. Um aus dem gesetzlichen Anspruch auch einen Mehrwert für Dentallabore, Zahnärzteschaft und Patienten im Hinblick auf Bürokratieabbau und Arbeitserleichterung zu schaffen, steht der VDZI im Digitalisierungsprojekt mit dem VDDS und der KZBV im intensiven Austausch. Der VDDS agiert als Experte für die Definition, Entwicklung und Verbreitung digitaler Schnittstellen im Dentalbereich, die KZBV liefert den fachlichen Input. Der VDZI tritt für die Anforderungen aus Sicht der Zahntechniklabore ein. Dadurch ist sichergestellt, dass eine Anwendung in die Versorgung kommt, die direkt aus den Praxen und Laboren heraus entwickelt ist und eine Optimierung der guten Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxis und Zahntechniklabor im Sinne der Patientenversorgung bietet. Die Beteiligten freuen sich über die Herausforderungen bei der Entwicklung der neuen Anwendung und begrüßen die Integration der gewerblichen Dentallabore in die TI durch eLABZ ab voraussichtlich Ende 2024.

Kurz notiert

3oemus

www.welovewhatwedo.org

Immer weniger Amalgamfüllungen

2021 wurden in Deutschland nach Abrechnungsdaten der KZBV 1,4 Millionen, ein Jahr später, 2022, dagegen nur noch 1 Million Amalgamfüllungen neu gelegt. Ab 1.1.2025 soll der Einsatz von Dentalamalgam sowie dessen Herstellung und der Export verboten sein.

Quelle: KZBV

Quellen: VDZI, KZBV, VDDS

ANZEIGE

DER SI-TEC RIEGEL AUS TITAN für die Gusstechnik & digitale Verarbeitung



- Primärteil in jeder Legierung angussfähig
- Datensätze für digitale Verarbeitung (STL) im Selektive Laser Melting Verfahren
- einfaches Ein- und Ausgliedern ohne Hilfswerkzeug
- Befestigung des Sekundärteils durch einfaches Verkleben
- deutliche Arretierung der Riegelachse in der Eingliederungsposition

Mehr erfahren: www.si-tec.de

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



Leidenschaft für Totalprothetik – KunstZahnWerk Wettbewerb 2025



CANDULOR lanciert die 14. Auflage des renommierten internationalen KZW-Wettbewerbs. Der Dental-spezialist aus der Schweiz legt erneut den Fokus auf die Totalprothetik und zeichnet internationale Talente mit wertvollen Awards aus. Der KunstZahnWerk Award von CANDULOR wird 2025 erneut zeitgleich zur IDS in Köln verliehen, die interessierten Teilnehmenden müssen sich bis spätestens 19. Juli 2024 anmelden. Auch bei diesem KZW geht es um die Lösung eines Patienten-

falls, bei dem zahntechnische Fertigkeiten, Präzision und eine methodische Herangehensweise gefragt sind. Der Fall erfordert die Herstellung einer altersgerechten, charaktvoll-ästhetischen, schleimhautgetragenen Ober- und Unterkiefer-Totalprothese. Die besondere Herausforderung stellt eine ausgeprägte Atrophie im Unterkiefer dar. Die Arbeiten sollen nach der GERBER-Aufstellmethode (Zahn-zu-Zahn-Beziehung) gefertigt werden und sind in einem CANDULOR

Artikulator oder einem teil- bzw. volljustierbaren Artikulator abzugeben.

Dazu Oliver Benz, Head of Education bei CANDULOR: „Wie bei jedem KZW sollte das primäre Ziel die ‚Einsetzbarkeit‘ bestehend aus funktionellen, Material- und ästhetischen Gesichtspunkten sein. Die GERBER-Aufstellmethode mit ihrer Vielzahl an Lösungsansätzen bietet sich aus unserer Sicht hervorragend für diesen Fall an. Wichtig ist uns, ein ästhetisch einwandfreies Ergebnis zu erhalten.“

Besonderer Wert wird dabei auf eine ausführliche Modellanalyse sowie eine aussagekräftige Dokumentation zur Fertigung der totalprothetischen Versorgung gelegt. Dokumentationen sind ein wichtiger Teil des Wettbewerbs, denn sie werden zusätzlich prämiert. Zudem werden die besten Dokumentationen in diversen Fachzeitschriften veröffentlicht und schaffen so für die zahntechnischen Profis eine schöne Publicity.

Die Auswahl der besten Arbeiten erfolgt durch eine unabhängige Jury aus Prothetik-Experten und -Praktikern. Bewertet werden zum einen das erreichte Patientenwohl und die Entspre-

chung der Wünsche nach besserem Halt, erhöhter Kauleistung und natürlicher Ästhetik. Zum andern bewertet die Jury nach einem Kriterienkatalog insbesondere die Nachvollziehbarkeit der Modellanalyse, die Aufstellung der Zähne sowie die Charakterisierung der Prothese. Die drei besten Arbeiten werden je mit einem wertvollen Award gekürt.

Der KZW Wettbewerb 2025 im Überblick

- Anmeldeschluss: **19. Juli 2024**
- Einsendung der fertigen Arbeiten/Dokumentationen: **12. Januar 2025**
- Award-Verleihung und die Bekanntgabe der Plätze: **28. März 2025**

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

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

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

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

Alle weiteren Informationen und das Anmeldeformular sind auf der CANDULOR-Website zu finden: www.candulor.com
 Bei Fragen kann das CANDULOR-Team unter +41 44 805 90 00 kontaktiert werden.

Quelle: CANDULOR AG

Recruiting über Social Media

Viele Betriebe fragen sich: Kann man als Handwerksbetrieb junge Menschen über Social Media erreichen und ihr Interesse an einer handwerklichen Ausbildung wecken? Dies ist derzeit der Fokus bei Next Level Handwerk, einem Projekt unter der Schirmherrschaft der Aktion Modernes Handwerk e.V. (AMH), das wissenschaftlich vom Institut für Betriebsführung im Deutschen Handwerksinstitut e.V. (itb) begleitet wird.

Martha (19) und Lea (19), zwei junge Frauen aus der umworbenen Generation Z, durchforsten auf der Suche nach einer Antwort die relevanten Kanäle wie Instagram, TikTok und YouTube nach Inhalten von Handwerksbetrieben, die sie ansprechen und neugierig machen.

Unter dem Titel „Lea und Marta zeigen, wie's geht!“ präsentieren sie jetzt regelmäßig auf nextlevelhandwerk.de gelungene Posts von Handwerksbetrieben und erklären, was sie an diesen Beiträgen anspricht und warum sie ihnen positiv aufgefallen sind. „Mit der neuen Rubrik wollen wir Handwerksbetrieben Orientierung für eigene Aktivitäten auf Social-Media-Kanälen geben. Und nichts hilft da konkreter und effektiver als das unmittelbare Feedback aus der Zielgruppe“, erklärt Anja Cordes vom itb. Alle Infos zum Projekt finden interessierte Handwerker unter www.nextlevelhandwerk.de

Quelle: itb – Institut für Betriebsführung im DHI e.V.

Generationswechsel beim FZT e.V.

Am 3. und 4. Mai 2024 lädt die Fachgesellschaft für Zahntechnik e.V. (FZT) zum Expertise-Kongress im Rahmen der Zahntechnik Plus in Leipzig. Ein Kurzinterview mit Präsident Hubert Schenk zu einem Wechsel innerhalb des Vorstands.

Herr Schenk, ein Programmpunkt im Expertise-Kongressprogramm ist auch diesmal das Format „Ehre, wem Ehre gebührt“. Wer wird diesmal geehrt?

Wir ehren mit Ralf Suckert unseren langjährigen Generalsekretär, der beschlossen hat, dieses Jahr sein Amt an die nächste Generation weiterzugeben.

Was bedeutet das für die FZT?

Ganz sicher ist das Ausscheiden von „Mr. Secretary“ aus dem Vorstand ein Verlust. Selbstverständlich verstehen und respektieren wir seine Entscheidung. Wir begreifen die daraus für den Vorstand entstehende neue Situation als Verpflichtung, in seinem Sinne die Arbeit der FZT weiterzuführen. Wir sehen darin aber auch eine Chance für die nächste Generation, sich zu beweisen.

Steht schon fest, wer ihm als Generalsekretär nachfolgt?

Ralf Suckert hat uns über seine Absichten rechtzeitig informiert und uns damit die Gelegenheit gegeben, uns vorzubereiten. Es gibt Kandidaten und der Vorstand wird auch eine Empfehlung aussprechen, aber die Mitglieder wählen letztendlich die Generalsekretärin oder den Generalsekretär entsprechend der Vereinssatzung. Zudem hat Ralf Suckert angeboten, seine Nachfolgerin bzw. seinen Nachfolger

ein Jahr lang beratend zu begleiten, um einen fließenden Übergang zu ermöglichen. Darüber hinaus bleibt es ihm ein persönliches Anliegen, der FZT auch im operativen Geschäft für Sonderaufgaben zur Verfügung zu stehen und somit auch in Zukunft die Entwicklung der FZT zu begleiten. Wir freuen uns sehr über dieses Angebot.

Das klingt nach einem gut vorbereiteten Generationswechsel, den er vermutlich im Anschluss an die Ehrung in seinem Vortrag kommentieren wird ...

So ist es. Wir alle sind gespannt, wie er das Thema „Next Generation“ abhandeln wird. Wie ich ihn kenne, hat er eine facettenreiche Sicht auf die Branche, die er gerne mit uns teilt.

Quelle: FZT e.V.



*Erlebe moderne
Zahntechnik!*

 **zahntechnik**^{plus}
KONGRESS • THEMENWELTEN • AUSSTELLUNG
03.-04.05.2024

Erhalten Sie Ihr
kostenloses Muster an
unserem Stand **S15!**



**Für Schienen und Interimsversorgungen,
von denen Ihre Patienten begeistert sind.**

- Spannungsfreier Tragekomfort durch Memory-Effekt
- Sehr langlebig durch maximale Bruchsicherheit
- Dauerhafte Klarheit/Farbechtheit für beinahe unbemerktes Tragen
- MMA und BPA frei
- Erweiterbar/unterfütterbar/reparierbar mit vivatemp P/L-System





„Das bisschen Handwerk macht sich von ...“ Vollkeramik und warum erfolgreiche Zahntechnik mehr als gute Materialien braucht



Ein Beitrag von Annett Kieschnick

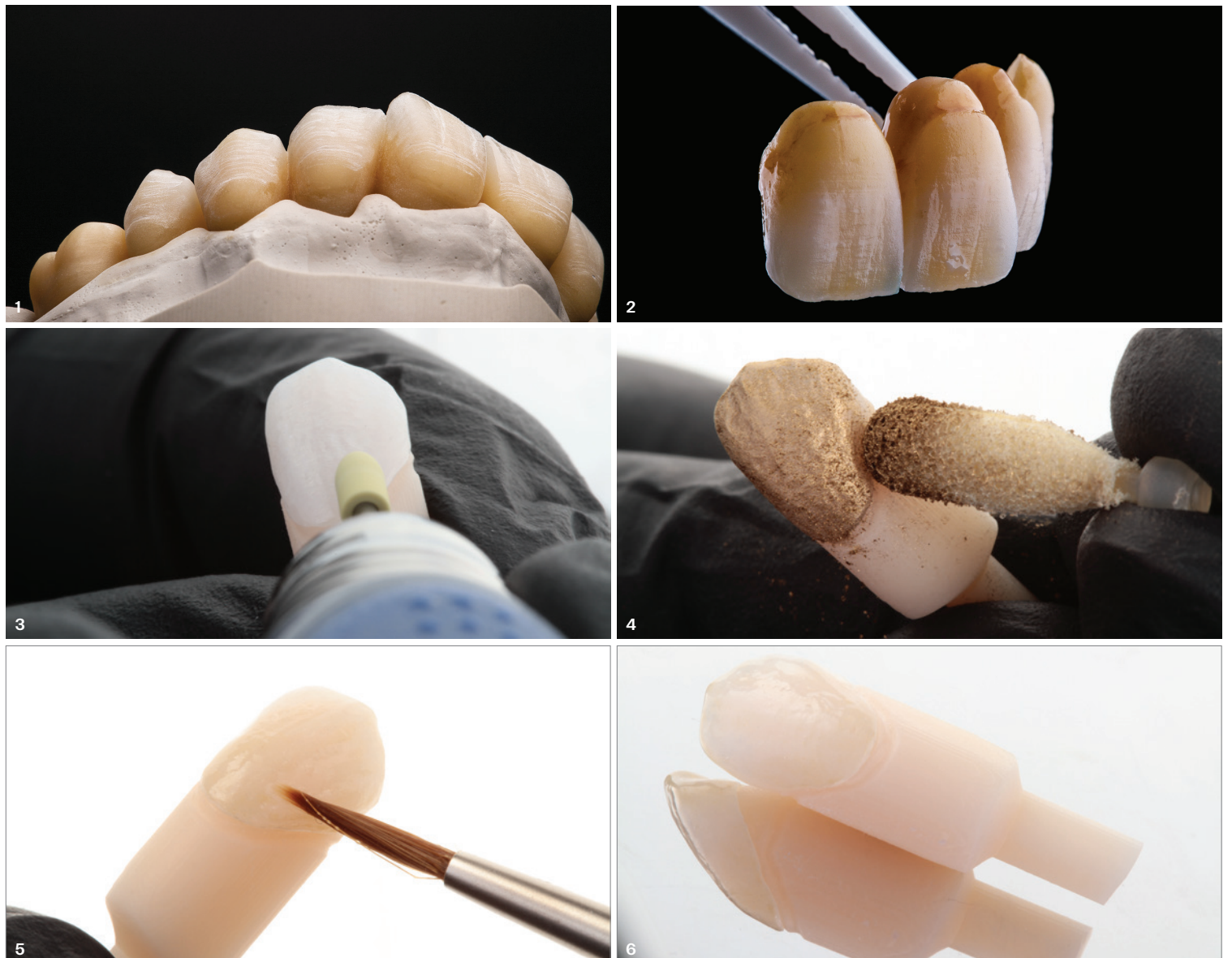
Was macht eine gelungene vollkeramische Restauration aus? Sind es wirklich nur lichteptische Eigenschaften moderner Werkstoffe? Vielmehr ist es doch ein Zusammenspiel aus vielen Faktoren wie Form, Funktion, Oberfläche, Makro- und Mikrostruktur, Lichteptik etc. Trotz der Kraft innovativer Vollkeramiken und digitaler Technologien sind es letztlich zahntechnische Fertigkeiten, die der Restauration ihren Feinschliff verleihen.

Abb. 1 und 2: Ausgewogenes Spiel aus Makro- und Mikrostruktur für eine natürlich wirkende Zirkonoxid-Restauration (hier KATANATM Zirconia STML, Kuraray Noritake). Die natürlich gestaltete Oberflächentextur unterstützt das gelungene Farbspiel der keramischen Restauration.

(© Bilder und zahntechnische Umsetzung: ZTM Giuliano Moustakis, Berlin)

Abb. 3–6: Monolithische Krone aus hochtranslucentem Zirkonoxid (KATANATM Zirconia UTML, Kuraray Noritake). Um eine natürliche Textur auf der keramischen Oberfläche zu imitieren, bietet sich der DCB-Diamantschleifer an. Wird die Spitze horizontal in leichten Wellenbewegungen über die Oberfläche gezogen, entstehen Feinheiten wie Perikymatien. Mit Goldpuder lässt sich die Oberfläche besser visualisieren. Im Ergebnis zeigen sich natürliche lichteptische Eigenschaften basierend auf einer lebendigen Mikro- und Makrostruktur.

(© Bilder und zahntechnische Arbeit: ZTM Christian Lang)



1 Willi Geller. Vorwort. Shades, eine Welt der Farben (August Bruguera 2006).

„Das bisschen Handwerk macht sich von allein“ – manchmal entsteht der Eindruck, dass dank innovativer Werkstoffe und digitaler Technologien handwerkliche Fertigkeiten plötzlich überflüssig sind. Doch jeder Zahntechniker im Dentallabor weiß: Dies ist mitnichten so. Zwar hat sich der zahntechnische Arbeitsalltag mit modernen Verfahrensweisen gewandelt, doch ohne zahntechnisch-handwerkliche Gewandtheit entsteht selbst aus dem besten Material kein ästhetisches Ergebnis. Viele handwerkliche Fertigkeiten sind nicht zu ersetzen. Hierzu gehört es, den natürlichen Zahn in allen Belangen so gut wie möglich nachzubilden.

Zwischen Handwerk, Kunst und Wissenschaft

„Es ist die hohe Qualität der Kopie, die es rechtfertigt, eine zahntechnische Restauration offiziell als Kunst

anzuerkennen.“¹ Eine starke Aussage, die bis heute kaum an Kraft verloren hat. Das Potenzial moderner keramischer Materialien ist eindrucksvoll, ebenso die Möglichkeiten digitaler Technologien. Aus Vollkeramik-Rohlingen werden Restaurationen geschliffen bzw. gefräst, die mit wunderbarer Lichteptik beeindruckend. Für die maximale Annäherung an die Natur benötigen Zahntechniker jedoch mehr als nur das Material und die CAD/CAM-Einheit. Unverzichtbar sind Beobachtungsgabe, Talent und Begabung, Erfahrung und handwerkliche Kunstfertigkeit. In kaum einem anderen Beruf scheinen Tradition und Fortschritt so nah beieinanderzuliegen wie in der Zahntechnik. Und zu dieser Konstellation gesellt sich noch die Wissenschaft (z. B. Werkstoffkunde) als Basis für langlebige prothetische Restaurationen.

Die Eleganz der Zahntechnik

Der Erfolg des zahntechnischen Handwerks basiert auf dem virtuosen Umgang mit Werk-

zeugen (digital oder analog) und Materialien (Werkstoffkunde). Während aktuell häufig Vollkeramik-Materialien im Fokus der Fachöffentlichkeit stehen, widmet sich dieser Artikel rotierenden Werkzeugen, mit denen der Restauration ihr Feinschliff verliehen wird. Denn egal, ob monolithisch gefertigt oder händisch geschichtet, eine hochästhetische vollkeramische Restauration lebt von feinsten Nuancen. „Die Kraft des handwerklichen Könnens ist unverzichtbar für ein zufriedenstellendes Ergebnis. Zahntechnische Meisterschaft und individuelle Handfertigkeit sind im Gesamtprozess durch nichts zu ersetzen“, formulierte es das Unternehmen Komet (Lemgo) im Rahmen der Kampagne „Love the Job“. Die Fräs- und Schleifwerkzeuge des Unternehmens basieren auf der Überzeugung, dass zeitgemäße Zahntechnik ein Zusammenspiel aus unterschiedlichen Faktoren ist, bei dem das handwerkliche Können den Ton angibt. Perfekt auf verschiedene Werkstoffe abgestimmt, werden die Fräser stetig weiterentwickelt. Für vollkeramische

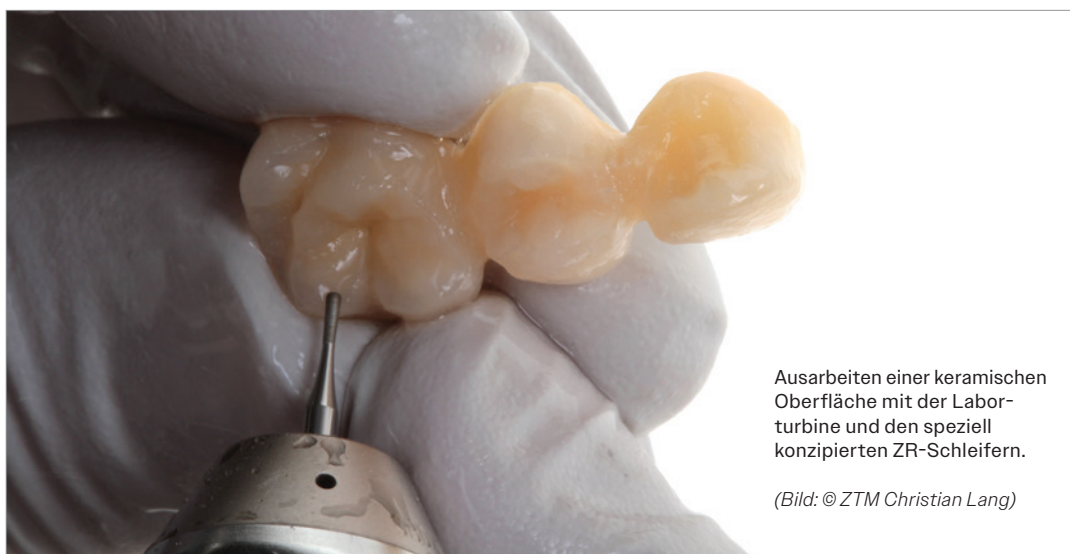
ANZEIGE

Unsere seit Jahren
dauerhaft günstigen
Reparatur-Festpreise.
Qualität made in Germany.

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

All die kleinsten, oft noch so geringfügigen anatomischen Details sind für eine maximale Annäherung an den natürlichen Zahn nachzuahmen. **Oft sind es jene, ganz minutiös erarbeiteten Nuancen der Textur, die das „My“ zur Perfektion bedeuten.** Die ZR-Schleifer aus dem zahntechnischen Werkzeugkasten bieten hierfür das Handwerkszeug.



Ausarbeiten einer keramischen Oberfläche mit der Laborturbine und den speziell konzipierten ZR-Schleifern.

(Bild: © ZTM Christian Lang)

Qualified by Dreve

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



- ▶ **Bauplatzform mit optimalen Haftungseigenschaften**
- ▶ **Angepasste Software mit präzise eingestellten Druckprofilen**
- ▶ **Umfassender Service und Support von unseren Experten**
- ▶ **DreveCONNECT**
Die 3D-Druck Community
connect.dreve.de

Ohne **zahntechnisch-handwerkliche Gewandtheit** entsteht selbst aus dem besten Material kein ästhetisches Ergebnis.

Restorationen sind es beispielsweise die beliebten DCB-Schleifer (Komet), die kontinuierlich optimiert werden. Speziell auf moderne keramische Materialien abgestimmt, machen diese Werkzeuge in der Hand des Zahntechnikers einen perfekten Job. Besonderheit ist die keramische Bindung mit hohem Anteil an gebundenen Diamantkörnern. Die DCB-Schleifer sind gesintert, mit Diamantkorn durchsetzt und besitzen eine keramische Spezialbindung. Daraus resultiert übrigens der Name – DCB für Diamond Ceramic Bonding.

Ein Hauch Finesse und die Liebe zum Detail

Ergänzend zu lichtoptischen Eigenschaften sind Form, Textur und Morphologie des natürlichen Zahnes nachzubilden; kurz, die Oberflächen-Morphologie. Hierfür bedarf es eines stimmigen Feinschliffs. Mit pfiffiger Finesse und der Liebe zum Detail wird das sanfte Spiel aus natürlicher Mikro- und Makrotextur imitiert. Die Makrotextur beschreibt das Oberflächenrelief des Zahnes, welches u. a. von konkaven und konvexen Bereichen geprägt ist. Die Mikrotextur bildet sich durch unzählige feine Charakteristika der Zahnoberfläche (z. B. Wachstumsrillen, Perikymatien, Grübchen). Diese Strukturen bestimmen auch den Glanzgrad einer Restauration und somit zu einem Teil die lichtoptischen Eigenschaften.

Viele Zahntechniker favorisieren für die morphologische Gestaltung die Laborturbine. Speziell diamantierte Schleifer ermöglichen eine filigrane, zielgerichtete Feinarbeit. Die für die Arbeit mit der

Turbine entwickelten ZR-Schleifer von Komet lassen eine effiziente und zielgerichtete Erarbeitung von Fissuren, Dreieckswülsten, Grübchen etc. zu. Vorteil der Turbine ist zudem, dass durch die ständige Wasserkühlung der Schleifstaub nicht auf der Oberfläche liegen bleibt und somit ein guter Blick auf die erarbeiteten Strukturen gewährt wird. Mit wenigen Schleifgängen entstehen ein feines Wechselspiel aus konkaven und konvexen Flächen sowie zarte Wölbungen.

Vom ersten bis zum letzten Schliff

Das „bisschen Handwerk“ macht sich eben nicht von allein. Denn auch wenn digitale Technologien eine hervorragende Basis bieten, darf eines nicht vergessen werden: Erst die handwerkliche Feinarbeit mündet in der schlichten, natürlichen Ästhetik, die vom Betrachter so wohlwollend wahrgenommen wird. Um diese zu erzielen, sind geeignete Arbeitsmittel notwendig. Hierzu gehören u. a. die richtigen, materialgerecht konzipierten rotierenden Werkzeuge – die Fräser und Schleifer auf dem zahntechnischen Arbeitsplatz.

Mehr Infos zum zahntechnischen Produktportfolio unter www.kometdental.de sowie zu den hier verwendeten Keramiken unter www.kuraraynoritake.eu/de

Annett Kieschnick
www.annettkieschnick.de

„Die digitale Transformation ist ein unumkehrbarer Weg“

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

Zahn technikermeister Jürgen Sieger, wissenschaftlicher Leiter der Veranstaltung „Digitale Dentale Technologien (DDT)“ am 12. und 13. April 2024 in Dortmund, spricht zur digitalen Transformation in Labor und Praxis, deren Chancen sowie Risiken und den Vorteilen für Labor- und Praxisteams bei einer gemeinsamen Teilnahme am Kongress.



12./13. APRIL 2024
KONGRESS DORTMUND



„Die digitale Technik versetzt uns in die Lage, kontinuierlich gute Qualität zu liefern.“

Infos zur Person



merkt, die Systeme wurden für zu ungenau gehalten oder aus anderen Gründen ignoriert. Heute ist die digitale Transformation ein unumkehrbarer Weg, den jeder geht und gehen muss, um zukunftsfähig zu sein. In unserem Labor SIEGER.DENTAL haben wir schnell erkannt, dass digitale Arbeitsprozesse neue Chancen bieten und sie in unserem Betrieb zunehmend eingesetzt. Heute haben wir sehr gute Konstruktions- und Fertigungsprozesse, die dafür sorgen, dass der prothetische Workflow in vielen Bereichen hervorragende Ergebnisse liefert. Außerdem erschließt uns die Digitaltechnik neue Materialien und Fertigungsverfahren. Und ganz wichtig: Die digitale intraorale Abformung ist endlich in nennenswertem Umfang im Einsatz. Der so optimierte digitale Workflow, kombiniert mit handwerklichen Fähigkeiten, ist die Grundlage für zeitgerechte prothetische Lösungen. Nicht, dass wir früher keine gute Prothetik gemacht haben, aber der höhere Personal- und Materialeinsatz ist für viele Patienten heute einfach nicht bezahlbar.

Wie schätzen Sie die bisherigen und zukünftigen Auswirkungen von KI je nach Aufgabenstellung und Datenlage ein?

In unserem Labor für digitale Zahntechnik haben wir in den Konstruktions- und Ferti-

Wie stehen Sie zur digitalen Transformation und inwieweit hat diese Einfluss auf den prothetischen Workflow?

Die „digitale dentale Transformation“ findet seit über 20 Jahren statt. Anfangs wurde sie von vielen nicht be-

gungsprozessen die KI eigentlich noch nicht bewusst wahrgenommen. Die Konstruktionsvorschläge, die uns unsere verschiedenen Softwares machen, sind noch ziemlich schematisch und uniform. Wir müssen also noch sehr viel nacharbeiten, um erstklassige Konstruktionen zu erhalten. Für die Zukunft erwarten wir aber, dass uns die dentale KI, dem allgemeinen Trend folgend, bei verschiedenen Aufgaben helfen kann. Ich bin sicher, dass Firmen, die Scanner und Datentransferleistungen anbieten, auf den riesigen Datenpool zugreifen werden, der – hoffentlich anonymisiert – eine KI füttern kann. Auch kieferorthopädische Daten sind nicht zu verachten. Die Ergebnisse werden sich standardisiert, an der natürlichen Zahnform orientiert, als Durchschnittszahn präsentieren. Ich glaube, dass damit ein großer Teil der Konstruktion akzeptabel erledigt werden könnte. Und es steht uns frei, diese Vorschläge zu individualisieren und abzuwandeln. Wir sind hier erst am Anfang einer spannenden Softwareentwicklung. Zur Auswertung von Röntgenbildern und DVT-Daten kann man heute schon sagen, dass KI sehr hohe Erkennungsraten hat und dem Anwender perfekt zuarbeiten kann.

Worin bestehen Chancen und Risiken, auch im Hinblick auf die Implementierung neuer Technologien im eigenen Labor – Stichwort: Mitarbeiter?

Allumfassender Einsatz von Digitaltechnik löst viele unserer dringenden Probleme. Die Hilfsmittel für Konstruktion, Kommunikation und offene Arbeitsprozesse sind vorhanden und haben sich in den letzten Jahren optimal weiterentwickelt.

Chancen:

Die Kommunikation zwischen Praxis und Labor wird schneller, visualisierbar und weniger zeitintensiv. Die Praxis kann ihren Patienten bessere Prothetik anbieten. Viele Patienten sind dankbar für den Einsatz, zum Beispiel der digitalen intraoralen Abformung. Digital arbeitende Betriebe bieten attraktive, innovative, zukunftssichere und saubere Arbeitsplätze, die nicht nur von Berufseinsteigern bevorzugt

werden. Die digitale Technik versetzt uns in die Lage, kontinuierlich gute Qualität zu liefern, sie steigert die Leistungsfähigkeit des Betriebs und natürlich auch die Wirtschaftlichkeit. Das ist die Voraussetzung dafür, dass gute, leistungsgerechte Löhne gezahlt werden können. Wir haben zu wenig zahntechnische Mitarbeiter, wenn wir in Zukunft handwerklich analog arbeiten wollen. Nur die Digitalisierung hilft uns hier weiter.

Risiken:

Die Digitalisierung gibt es nicht umsonst. Oft muss man tief in die Tasche greifen, um die digitale Transformation des eigenen Betriebes voranzubringen. Eine falsche Investition in diesen Bereich kann einen Betrieb auch ruinieren. Digitaleinsteigern kann ich nur sagen, man muss anfangen und sich damit beschäftigen. Viele haben es geschafft, mit Digitaltechnik erfolgreich zu sein.

Warum sollten Labor- und Praxisteams gemeinsam die DDT in Dortmund besuchen?

Beim Start der DDT vor 16 Jahren war es eine reine Technologie-Show für Zahn techniker und die Industrie. Im Laufe der Jahre sind immer mehr Zahnärzte auf uns aufmerksam geworden. Heute wenden wir uns verstärkt an Labor- und Praxisteams. Egal, ob Sie noch auf der Suche nach dem richtigen Weg sind, digital auf dem Laufenden bleiben wollen oder Infos direkt von der Industrie benötigen: Die DDT bietet Ihnen an zwei Kongresstagen konzentrierte Informationen in einer umfangreichen Industrierausstellung.

Am Freitag finden, von der Industrie ausgerichtet, intensive Workshops zu diversen Themen mit detaillierten Informationen aus erster Hand statt. Im Main-Forum am Samstag erwarten die Teilnehmer hochkarätige Vorträge mit abschließender Diskussion, auch zum Thema künstliche Intelligenz im dentalen Arbeitsprozess.

In diesem Sinne, wir sehen uns in Dortmund!



© OEMUS MEDIA AG

DIGITAL ZUM ANFASSEN: „Digitale Dentale Technologien“ in Dortmund

Am 12. und 13. April 2024 findet im Kongresszentrum Dortmund bereits zum 16. Mal der Innovationskongress „Digitale Dentale Technologien“ (DDT) statt. Unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Dr. Andree Piowarczyk/Witten und ZTM Jürgen Sieger/Herdecke (Foto unten) ist die Veranstaltung seit ihrem Start vor über 15 Jahren zu einem der wichtigsten Foren zum Austausch über die Entwicklungen der Digitalisierung in der Zahntechnik und Zahnmedizin geworden.

Unter dem Leitthema „Die digitale Transformation bewusst gestalten“ gibt es auch diesmal wieder zahlreiche Workshops und Vorträge hochkarätiger Referenten. Die Themen reichen dabei von digitalen Fällen bei komplexen Versorgungen über Totalprothesen aus einem Stück bis hin zur computergestützten Simulation und digitalem Design. Darüber hinaus wird ausführlich beleuchtet, wie künstliche Intelligenz (KI) die Einsatzmöglichkeiten von Intraoralscannern – von der Abformung bis hin zur Diagnostik – beeinflusst.

Dass die KI auch in dentalen Arbeitsprozessen verstärkt Einzug halten wird, ist unbestritten. Dentale KI ist ein logischer Schritt in der Softwareentwicklung, der Einfluss auf viele Bereiche nehmen und der Branche neue Chancen und Möglichkeiten eröffnen wird. Da die Auswirkungen je nach Aufgabenstellung und Datenlage sehr unterschiedlich sind, braucht es einen gemeinsamen Dialog zur Klärung der Frage, was wir von der KI erwarten können und welche Risiken sie beinhaltet.

Die 16. Digitalen Dentalen Technologien bieten eine ideale Plattform für diese Thematik und vertiefen somit einmal mehr das breite Spektrum und die Vielseitigkeit, die die Digitalisierung für die Zahnmedizin und Zahntechnik bereithält. Der Kongress wird an beiden Tagen von einer umfangreichen Industrierausstellung begleitet, zudem erhalten alle Teilnehmer das anlässlich der Veranstaltung erscheinende Fortbildungskompendium *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2024*.



WIE IMMER GILT: Gleich anmelden lohnt sich: Für alle Labore/Praxen, bei dem Zahntechniker und Zahnärzte den Kongress gemeinsam besuchen, gibt es einen attraktiven Teampreis – und neben jeder Menge fachlichem Input obendrein eine Extraportion Teambuilding inklusive. Alle Informationen zum Programm sowie Anmeldung unter: www.ddt-info.de



Hier gibt's mehr
Bilder.



Für alle, die einfach drucken wollen

Die nachhaltigste Wahl für Patienten und Anwender: FotoDent® splint zeichnet sich durch hohe Bruchfestigkeit und geringen Abrieb aus. Die gleichbleibend beständigen mechanischen Werte garantieren eine lange Tragezeit. Durch die homogene Oberfläche entstehen weniger Biofilm und Verfärbungen.



- ▶ Speziell für Aufbisschienen entwickelt
- ▶ Extrem tragebeständig
- ▶ MDR-Qualifiziert (Klasse IIa)
- ▶ Frei von Giftstoffen



Infos zur Autorin

Claudia Huhn
Beratung Coaching Training

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

WELCHE HERAUSFORDERUNGEN BZW. VERANTWORTUNGEN ERWACHSEN AUS DER DIGITALISIERUNG?

Antwort: Grundsätzlich sei einmal vorweggenommen: Den Digitalisierungsprozess und sein Fortschreiten werden wir nicht aufhalten. Dieser Prozess gleicht einer Kugel in einer Kugelbahn – einmal losgelassen, rollt sie unaufhaltsam weiter. Und das ist auch gut so. Ähnlich verhält es sich mit dem Thema KI. Wir dürfen wohl schon gespannt sein, wohin diese Reise gehen und was in Zukunft durch KI noch alles möglich werden wird.

st ein Prozess nicht aufzuhalten, dann macht es strategisch Sinn, die o.g. Frage nach den sich ergebenden Herausforderungen bzw. Verantwortungen zu stellen. Und zwar von allen erdenklichen Standpunkten aus. Hier betrachten wir die vertrieblichen Herausforderungen, die sich aus dem immer stärkeren Einsatz von Digitalisierung und KI im Fertigungsprozess eines Dentallabors ergeben.

Vertriebliche Herausforderungen

Eine gute Nachricht: Die Akquise der ersten Arbeit auf Basis eines digitalen Abdrucks ist einfacher als auf analogem Weg, denn der Aufwand, der mit der Vergabe der ersten Arbeit in der Zahnarztpraxis betrieben werden muss, ist auf digitalem Weg geringer. Per Knopfdruck lässt sich der Abdruck in ein anderes, neues Labor versenden. Und es macht den Eindruck, als würden Zahnarztpraxen dieser Leichtigkeit im Ausprobieren durchaus an der ein oder anderen Stelle schneller einmal Folge leisten als auf dem herkömmlichen Weg.

Aus dieser Leichtigkeit entsteht jedoch auch wieder eine vertriebliche Notwendigkeit, denn die eigenen Kunden sind bekanntlich die Zielkunden des Wettbewerbs, und damit ist es auch für den Wettbewerb in digitalen Zeiten einfacher, an eine erste Arbeit zu kommen. Das heißt, es stellt sich die Frage, wie in digitalen Zeiten die Kunden an das eigene Labor gebunden werden können, ohne dass der Preis der primäre Entscheidungsfaktor ist.

Ein zweiter Faktor, der eine vertriebliche Antwort benötigt, kommt noch hinzu: Je höher der Grad an Automatisierung in einem Prozess, desto austauschbarer wird das Produkt, und aus diesem Mangel an Alleinstellungsmerkmal erwächst eben die vertriebliche Verantwortung, einen Weg finden zu müssen, der Kunden bindet.

Kundenbindung, aber wie?

Grundsätzlich ist es möglich, den Kunden latent über den Preis zu binden. Je höher der Maschinenanteil an der Produktion,

desto weniger kostenintensives Personal benötigt es, umso günstiger kann das Produkt abgegeben werden. Entscheidet man sich für diesen Weg, dann muss klar sein: der Kunde, der über den Preis kommt, der geht auch über den Preis. Denn immer gibt es irgendwo jemanden, der es billiger macht.

Soll der Preis nicht das Entscheidungskriterium Nummer eins sein, muss ein anderes Bindungsinstrument her. Die Alternative hierzu heißt emotional-strategische Kundenbindung. Grundsätzlich besteht Kundenbindung immer aus dem Zweiklang aus technischer und emotional-strategischer Kundenbindung. Zusammen muss der Bindungsgrad 100 Prozent ergeben. Sinkt das Bindungspotenzial aus dem einen Faktor, muss die Aktivität aus dem anderen Bereich intensiviert werden.

Um Kunden emotional-strategisch binden zu können, braucht es Willen, Zeit und Kompetenz. Zeit, weil diese Art der Kundenbindung auf der persönlichen Schiene läuft, und Kompetenz, weil es um mehr als ein gemeinsames Abendessen und das Übergeben eines Weihnachtsgeschenks geht. Es geht um den Aufbau von nachhaltigen Partnerschaften auf Augenhöhe und gemeinsame, geschäftliche, zukunftsfähige Unternehmensentwicklung. Diese Aufgabe braucht die Fähigkeit zu zielorientierter Kommunikation, Klarheit über die eigenen Ziele und Unternehmenswerte und ein Konzept, nach dem vorgegangen wird. In der Regel braucht es in einem durchschnittlich großen Dentallabor auch mehr als eine Schulter, auf die diese Aufgabe verteilt wird.

Fazit

Digitalisierung und KI werden auch für die Produktion in einem Dentallabor viele Vorteile bringen. Wer zeitig damit beginnt, für die Schwächen dieser Entwicklung Lösungen in den Alltag zu integrieren, der ist ganz sicher auf der Gewinnerseite. Wenn Sie wissen wollen, wie Sie in Ihrem Unternehmen emotional-strategische Kundenbindung aufbauen können, dann rufen Sie uns an oder schreiben mir an ch@claudiahuhn.de

© Phonlamai Photo/Shutterstock.com



Ein Drittel verzichtet auf Back-ups

Das Notebook, das im Zug gestohlen wird, oder die Schadsoftware, die die gesamte Festplatte verschlüsselt und Lösegeld für die Wiederherstellung verlangt: Wer jetzt keine Sicherheitskopie der wichtigen Daten hat, steht vor einem echten Problem. Trotzdem geben 33 Prozent derjenigen, die privat einen Computer oder ein Smartphone nutzen, an, überhaupt keine Back-ups zu erstellen. Nur 45 Prozent machen regelmäßig Sicherheitskopien von ihren Daten – und das, obwohl 51 Prozent Angst haben, dass ihnen wichtige digitale Daten unwiederbringlich verlorengehen und ein Fünftel (20 Prozent) schon einmal Daten wegen eines fehlenden Back-ups verloren hat. 19 Prozent kennen zudem jemanden, der schon einmal aus diesem Grund Daten verloren hat. Das ist das Ergebnis einer Umfrage im Auftrag des Digitalverbands Bitkom unter 1.186 Personen in Deutschland ab 16 Jahren, darunter 1.079 Nutzer eines privaten Computers oder privaten Smartphones. „Viele wichtige und persönliche Informationen wie Fotos oder Texte besitzen wir heute nur noch digital. Back-ups wichtiger Daten sollten daher selbstverständlich sein“, sagt

Felix Kuhlenkamp, Referent Sicherheitspolitik bei Bitkom. „Die Hersteller von Smartphone- und Computer-Betriebssystemen versuchen zunehmend, das Erstellen von Sicherheitskopien standardmäßig und möglichst unkompliziert zu ermöglichen. Jeder sollte diese Funktionen nutzen und dies bei besonders wichtigen Daten durch zusätzliche Back-ups auf verschiedenen Medien ergänzen.“

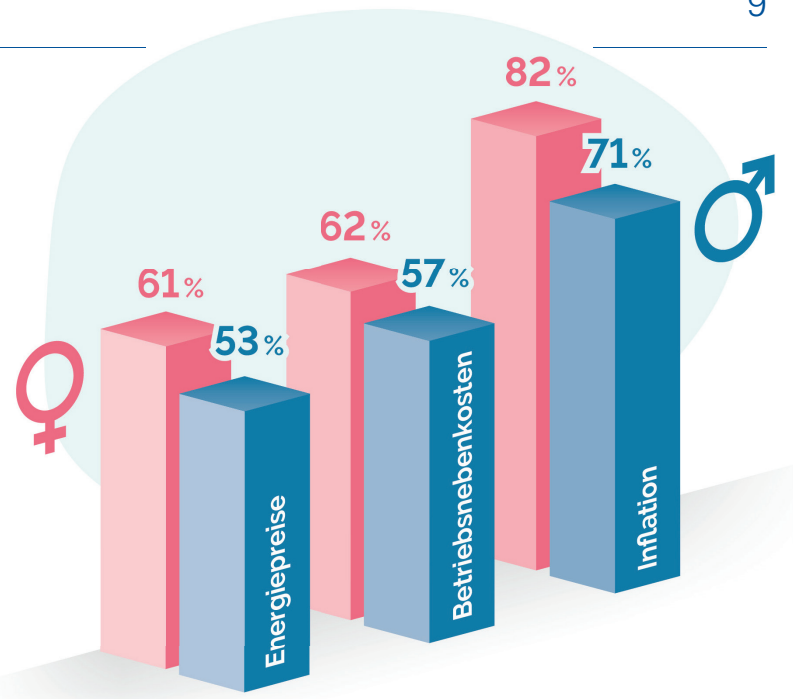
Aktuell speichern 32 Prozent Back-ups in der Cloud, 27 Prozent nutzen lokale Medien wie externe Festplatten oder USB-Sticks für Back-ups. Ein Backup zu erstellen, reicht allerdings nicht aus. Nur 18 Prozent wissen, wie sie die Daten eines Back-ups wiederherstellen können. Kuhlenkamp: „Wer nicht nur einzelne Fotos oder Texte gesichert hat, sondern zum Beispiel den gesamten Inhalt des Computers oder Daten spezieller Programme, die zum Beispiel eine Datenbank verwenden, sollte sich rechtzeitig darüber informieren, wie diese Sicherungskopie wieder verwendet werden kann.“

Quelle: Bitkom e.V.

Konjunkturabschwächung drückt anhaltend auf Geschäftserwartung

2024 bleibt für Klein- und Kleinunternehmer in Deutschland herausfordernd. Sie fürchten weiterhin die Inflation und ihre Nebenwirkungen. Das zeigt eine Studie von Finanzchef24 (www.finanzchef24.de). Laut der im September 2023 durchgeführten Erhebung unter mehr als 750 Klein- und Kleinunternehmern erwarten 75 Prozent aller Befragten, dass die Geldentwertung und ihre Folgen ihr Geschäft im laufenden Jahr stark beeinflussen. Unterschiede zeigen sich in der Einschätzung zwischen Frauen und Männern, deren Geschäftsgröße sich zu 80 Prozent auf maximal zwei Mitarbeitende beläuft. Mit 82 Prozent sehen die Unternehmerinnen die Inflation, steigende Betriebsnebenkosten (62 Prozent) und höhere Energiepreise (61 Prozent) als bestimmende Faktoren ihres Geschäftes. Bei den männlichen Kollegen vertreten 71 Prozent die Meinung, dass die Inflation an erster Stelle steht, gefolgt von steigenden Betriebsnebenkosten (57 Prozent), höheren Energiepreisen (53 Prozent) und einer möglichen Rezession mit 52 Prozent. Dennoch hofft der Mittelstand auf eine Wirtschaftserholung in 2024: 34 Prozent der Befragten erwarten Effekte durch eine anziehende Konjunktur.

Quelle: Finanzchef24 GmbH



So unterschiedlich bewerten Männer und Frauen die Einflüsse auf ihre Geschäftserwartung

Digitalisierung spart CO₂ ein

Digitale Technologien können wesentlich dazu beitragen, dass Deutschland seine Klimaziele im Stichjahr 2030 erfüllt. Wie die neue Bitkom-Studie „Klimaeffekte der Digitalisierung“ zeigt, kann der jährliche CO₂-Ausstoß in Deutschland 2030 um rund 73 Millionen Tonnen reduziert werden, sofern die Digitalisierung beschleunigt wird. Dabei handelt es sich um einen Netto-Effekt, bei dem die CO₂-Emissionen durch die Nutzung dieser Technologien u. a. von Rechenzentren und Endgeräten bereits berücksichtigt sind. „Die Digitalisierung kann fast ein Viertel zu Deutschlands selbst gesteckten Klimazielen im Jahr 2030

beitragen“, sagt Bitkom-Vizepräsidentin Christina Raab anlässlich der Vorstellung der Studie, die von den Nachhaltigkeits- und Digitalisierungsexperten von Accenture durchgeführt wurde. Zum Download der Studie: www.bitkom.org/Bitkom/Publikationen/Studie-Klimaeffekte-der-Digitalisierung

Quelle: Bitkom e.V.

ANZEIGE



ZERTIFIZIERTE FORTBILDUNGS-VERANSTALTUNG

zahntechnik^{plus}
KONGRESS • THEMENWELTEN • AUSSTELLUNG
03.-04.05.2024

EINE VERANSTALTUNG – VON AZUBI BIS ZAHNTECHNIKERMEISTER

Hochkarätig besetzter **EXPERTISE-KONGRESS** der FZT mit der Thematik **360° – Implantatprothetik heute**

Spannendes **RAHMENPROGRAMM, GET-TOGETHER** und **NETWORKING** mit Kollegen aus ganz Deutschland

37 Fachvorträge und Workshops in **DREI THEMENWELTEN**, Wissen von Experten - praxisnah und lösungsorientiert

Erstmalig als neues Format: der **BILDUNGSTAG FÜR AZUBIS** am 03. Mai

1. Moderne Technologien zwischen Faszination und Wirtschaftlichkeit
2. Personal – das neue Gold: Instrumente für Qualifikation und Motivation
3. Sicher und nachhaltig – die wirtschaftliche Risiko- und Qualitätskultur für das Dentallabor

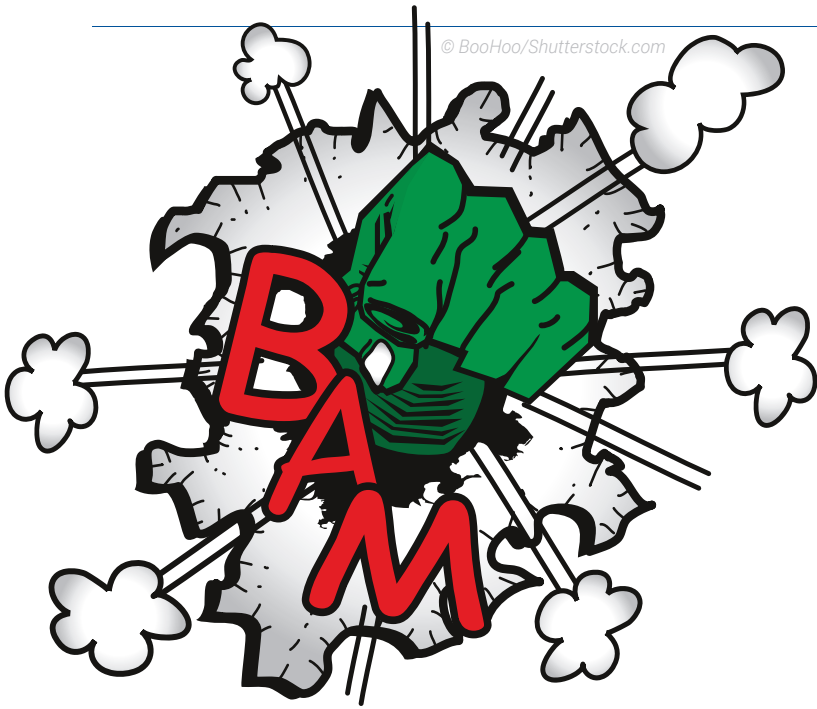
- spannende Vorträge und Workshops für den zahntechnischen Nachwuchs
- eine Diskussionsrunde zur neuen Ausbildungsverordnung
- geführter Messerundgang und Mittagsimbiss

Die fokussierte zahntechnische **AUSSTELLUNG** bietet neueste Technologien, Produkte und Services von über 70 Unternehmen

JETZT TICKETS SICHERN!



www.zahntechnik-plus.de



Heldenhafte Laborgründung: Mit grüner Superpower in die Selbstständigkeit

Ein Beitrag von Lisa Wendler

Die Geburt eines Kindes markiert oft einen entscheidenden Wendepunkt im Leben, der neue Perspektiven und Verantwortlichkeiten schafft. Für Matthias und Theresa Mützelburg war die Geburt ihres Sohnes Mad am 16. September 2023 nicht nur ein persönlicher Meilenstein, sondern auch ein Scheideweg, ihre beruflichen Ambitionen als Zahntechniker neu zu definieren. Die Zahntechnikermeisterin und ihr Mann fassten inmitten dieser lebensverändernden Erfahrung den Mut, eine innovative Firmengründung anzustreben. „Matthias ist schon immer als ‚Der HULK der Zahntechnik‘ bekannt. Demzufolge überraschte unser Firmenname H.U.L.K.-DENT GmbH eigentlich niemanden“, schmunzelt seine Frau Theresa Mützelburg.

H – Hochwertig
U – Umweltfreundlich
L – Langlebig
K – Kompetent

Die Marvel-Figur Hulk ist ein Superheld und steht für übermenschliche massive Stärke: Er kann nahezu allen Herausforderungen standhalten und besitzt eine außergewöhnliche Ausdauer. Und nichts würde „The Incredible Team“, bestehend aus Matthias und Theresa Mützelburg, Silke Jagusch, Christoph Peter, Ines Philipp und Lisa Wendler, besser beschreiben.

Das Logo des Dentallabors sollte sich deutlich von anderen in der Dentalbranche unterscheiden und eine einzigartige Identität für H.U.L.K.-DENT schaffen. Das entstandene Logo, mit dem Gesicht ihres kleinen Sohnes in Hulk-Farben, zeigt die emotionale Bindung der Gründer des Unternehmens. „Es soll ein Ansporn und eine Identifizierung mit der Firma ‚Familie‘ stattfinden, denn nur so können wir unseren tollen Beruf leben“, betont Matthias Mützelburg.

Von den Anfängen der Idee bis zur Verwirklichung der Vision

Nach reiflicher Überlegung stellte sich schnell heraus, dass die GmbH die Unternehmensform ist, die am besten zu den Vorstellungen der Gründer passte. Obwohl die organisatorischen und finanziellen Anforderungen relativ hoch sind, überwogen für die beiden die Sicherheit der Haftungsbeschränkung sowie steuerliche Vorteile.

Innerhalb von nur acht Tagen war schließlich die Firma gegründet – Rekordzeit! Diese bemerkenswerte Leistung zeigt die Entschlossenheit und Effizienz seitens Matthias und Theresa Mützelburg. Mit familiärer Hilfe und Eigenkapital war ein solider Grundstein für die GmbH gelegt. Trotzdem ziehen Neuanschaffungen der neusten Technik einen Kredit nach sich: „Das war das erste Mal,

dass wir uns mit einem Businessplan auseinandersetzen mussten. Wer sowas schon einmal gemacht hat, weiß, wie viel Spaß das macht und die Bürokratie es auch noch leicht gestaltet“, scherzt Matthias Mützelburg mit sarkastischem Unterton, denn wer ihn kennt, weiß, wie sehr er „Zettel“ liebt. Doch das gehört zur Selbstständigkeit dazu.

Trotz der relativ weiten Entfernung vom Wohnort kam nur ein Standort für das Labor infrage: Die Stadt Hohen Neuendorf im Landkreis Oberhavel in Brandenburg bietet eine perfekte Lage sowie sehr gute Infrastruktur. Das Objekt war den Gründern bereits zuvor bekannt. „Zu den bereits für uns nutzbaren Räumlichkeiten standen zusätzliche Bereiche im gleichen Haus zur Verfügung, die in unser

Konzept zum Umbau passten. Damit fiel der Startschuss, einen riesigen Raum, in dem eine ehemalige Fleischvorbereitung war, aus- und umzubauen. Dieses Areal bot uns Platz, um uns selbst zu verwirklichen und jedes Detail auf unsere Bedürfnisse abzustimmen“, so ZTM Theresa Mützelburg.

In jede Entscheidung spielten allerlei Punkte mit hinein: Was soll mit der Optik der Räume transportiert werden? Wie sieht die langfristige Zukunftsplanung aus? Wird eventuell auch ein Kursraum benötigt? Welche Materialien sind passend und erfüllen auch optisch die Team-Ansprüche? Schnell war klar: viele alte Elemente, teilweise rostig, gepaart mit Metallkonstruktionen und trotzdem schick mit dem gewissen Extra – eben Vintage-Industrie! Jedes Teammitglied brachte sich mit ein – egal, ob es die Fliesenauswahl, die Recherche bei Gebrauchtwarenplattformen oder das Zusammenbauen der Möbel betraf. Viele kleine und große Details spiegeln das geballte Herzblut für das ganze Projekt wider.

Nachdem alle Mitarbeiter und die Räumlichkeiten in Rekordzeit startklar waren, ging es an die Feinheiten. Selbstkonstruierte und mit dem 3D-Drucker hergestellte Unikate erleichtern und verschönern jetzt den Laboralltag: „So zierte eine Hulk-grüne iPad-Halterung unsere Wand, Notizzettelboxen mit Namen und Logo findet man bei jedem am Platz und aus den Schranktüren schauen uns kleine Hulk-Köpfe an“, so Matthias Mützelburg.

Trotz der Euphorie einer Neugründung war es ihm und seiner Frau wichtig, die finanziellen Aspekte im Auge zu behalten – schließlich wird damit der Grundstein für eine solide finanzielle Basis und langfristigen Erfolg gelegt. Das Team betreut und beliefert reibungslos Kunden in ganz Deutschland und steht ihnen jederzeit mit Rat und Tat zur Seite. Dennoch sind neue Partner stets willkommen: „Wir setzen darauf, dass unsere Präsenz in den sozialen Medien bei den Leuten Begeisterung weckt und Bock darauf macht, mit uns zusammenzuarbeiten“, betont Teammitglied Lisa Wendler.

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentscheidgut

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

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG

+49 7242 95351-58

www.Scheideanstalt.de

ESG Edelmetall-Service GmbH

+41 55 615 42 36

www.Goldankauf.ch



Hier gibt's mehr
Bilder.



Matthias Mützelburg ist schon immer als „Der HULK der Zahntechnik“ bekannt.



Abb. 1: „The Incredible Team“, bestehend aus Matthias und Theresa Mützelburg mit Sohn Mad, Lisa Wendler, Silke Jagusch und Christoph Peter (nicht im Bild: Ines Philipp). **Abb. 2 und 3:** Eindrucksvoller Vorher-Nachher-Vergleich der neuen Räumlichkeiten in Hohen Neuendorf.

Alle Fotos: © H.U.L.K.-DENT GmbH

Supporter der ersten Stunde

Von unschätzbarem Wert während der Durchstartphase war für das Team das Vorhandensein vieler großartiger und verlässlicher Partner, von denen sie viel Unterstützung erfuhren. „Daher möchten wir die Gelegenheit nutzen, um ihnen unseren aufrichtigen Dank auszusprechen: Florian Schulz (Dentoo), DMG, Alexander Lochmann (LEVEL5CAD), OEMUS MEDIA AG, Scheftner, Medentika, Graphiline und natürlich all unseren Zahnärzten und Patienten. Einen besonderen Dank sagen wir der Zahnarztpraxis aus Eichwalde und ihren Patienten, die uns mit Geduld und Verständnis die Zeit gegeben haben, ihren individuellen Zahnersatz anzufertigen. Euer Engagement und euer Ver-

trauen in H.U.L.K.-DENT bedeuten uns sehr viel und tragen maßgeblich zum Erfolg unseres Unternehmens bei“, weiß Matthias Mützelburg.

Ausblick

Noch stehen nicht alle Geräte an ihrem Platz, Ideen bahnen sich ihren Weg, jede Etappe birgt neue Chancen und Herausforderungen. Trotz jeglicher Widrigkeiten strebt das Team danach, jedem Gegenwind standzuhalten, was es nur noch enger zusammenschweißt: „Es ist wunderbar zu wissen, dass wir jederzeit auf alle Mitarbeiter und Familienmitglieder bauen können. Eine starke Unterstützung ist ein unschätzbare Vorteil für den Erfolg. Diese Wertschätzung versuchen wir

jeden Tag zu transportieren und schaffen uns damit ein tolles Arbeitsumfeld“, betont Theresa Mützelburg.

Die ersten Monate zeigten allen Teammitgliedern, dass jeder einzelne mit dem Wechsel zu H.U.L.K.-DENT die richtige Entscheidung getroffen hat. Jeden Tag wächst und gedeiht die Firma ein Stück mehr zu einer soliden und gefestigten Firma, erfüllt jeden mit Stolz, mit seiner eigenen Kraft, Wissen und Motivation, ein Teil davon zu sein. Und so werden beide Söhne größer: Mad und H.U.L.K.-DENT.

„Jeden Tag aufs Neue geben wir alles, sind lösungsorientiert und versuchen immer unsere Qualität und Quantität zu steigern. Nun sind wir wieder startklar und lenken den Fokus auf unsere Stärken. Hier sei beispielhaft nur ein Skill zu nennen: die Teleskoparbeiten. Aufgrund der Spezialisierung auf verschiedene Materialien und Techniken ist es uns möglich, ästhetische Lösungen unter anderem in Zirkon und PEEK mit einer effizienten und umweltfreundlichen Produktionsweise anzubieten“, so Matthias Mützelburg.

DANKE MAMA

Ein liebevoller Dank für währende Motivation unserer leider viel zu früh verstorbenen Mutter / Schwiegermutter, die immer an den Erfolg glaubte, uns unterstützte und immer über unsere Firma wachen wird.

Matthias und Theresa Mützelburg

Starkes Lächeln, mächtige Technik:

H.U.L.K.-DENT GmbH – für ein strahlendes Ergebnis



Infos zur Autorin



Matthias Mützelburg



H.U.L.K.-DENT GmbH

Albertstraße 6
16540 Hohen Neuendorf
Tel.: +49 3303 2131688
hulkdent@gmx.de
Facebook: Hulk-Dent GmbH
Instagram: @h.u.l.k.dent



Wie Sie strategische und private Ziele im Laboralltag erreichen

Ein Beitrag von Christine Moser-Feldhege

Alle kennen den Klassiker: Neujahrsvorsätze! Schnell gesetzte Ziele, an die schon im März keiner mehr denkt, weil uns der Arbeitsalltag längst eingeholt hat. Warum gelingt es nur wenigen Menschen, ihre Ziele und Vorhaben im Alltag umzusetzen? Ideen, Methoden und Geheimtipps gibt es genügend. Ganze Regalmeter werden mit Büchern zum Thema Zielerreichung gefüllt. SMART-Formel, KRAFT-Modell, WOOP-Methode, PURE-Methodik, WEGE-Methode und wie sie nicht alle heißen. Wie bekommen Sie sowohl Ihre persönlichen Ziele als auch die strategisch wichtigen Vorhaben im Laboralltag umgesetzt? Dafür lohnt ein tieferer Blick.



© Christine Moser-Feldhege

Schritt 1: Finden Sie Ihre Motivation, das Ziel zu erreichen

Ihr Wille, die bloße Absicht und ein formuliertes Ziel führen nicht automatisch zur Zielerreichung. Eine gedankliche und visuelle Vorwegnahme der Zielerreichung ist unabdingbar. Erst wenn Wille und Vorstellung übereinstimmen, kann es überhaupt gelingen.

Was heißt das? Sicher könnten Sie sich vorstellen, ab 2024 mit Ihren Mitarbeitenden z. B. Entwicklungsgespräche zu führen. Wenn ich Sie Ende 2024 danach frage, kann es allerdings sein, dass Sie mir antworten: „Es war so viel zu tun, dann war dauernd einer krank, ich hatte einfach keine Zeit ...“

Kann sein. Aber: Möglicherweise stehen einige Ihrer inneren Überzeugungen Ihrer Zielerreichung im Weg? Vielleicht ist Ihr Gedanke: „... das bringt doch sowieso nichts. Da krieg ich nur wieder blöde Antworten.“ Oder es fehlt Ihnen eine Methodik, ein Leitfaden? Halten Sie Ausschau nach inneren Widerständen (Ihren Schweinehunden), die nicht an Ihrer Zielerreichung interessiert sind.

Schritt 2: SMARTe Zielsetzung

Sobald Sie sicher sind, keine inneren Widerstände mehr zu haben, geht es darum, die Ziele hilfreich zu formulieren. Hier hilft uns die sogenannte „SMART“-Formel.

S wie spezifisch. Operative und strategische Ziele sollten Sie so konkret wie nur möglich formulieren.

Keine weiche Formulierung, keine Unklarheit. Bringen Sie das Ziel in einen kompakten Satz. Um im Beispiel zu bleiben: „Ich will bis 31. März 2024 mit allen Mitarbeitern Entwicklungsgespräche geführt haben. Ein Folgegespräch ist terminiert und vereinbart.“

Damit ist das Ziel messbar – das **M** in der SMART-Formel. Der Zeitraum ist fix, die Menge der Gespräche ist definiert.

Jetzt klärt sich, ob Sie wirklich keinen inneren Widerstand mehr haben: Beim **A** für attraktiv. Durchhalteparolen bringen Sie nicht zum Ziel, Sie brauchen die entsprechende (intrinsische) Motivation, um das Ziel zu erreichen. Insbesondere bei Rückschlägen oder wenn es mal nicht so gut läuft. Sie müssen selbst überzeugt sein, dass Sie durch gute Kommunikation mit Ihren Mitarbeitern ein besseres Betriebsklima und in der Folge am besten auch mehr Ertrag generieren können.

Halten Sie Ihr Ziel realistisch – das **R**. Think Big führt dabei in die Irre. Machbarkeit schützt vor Frustration. Nehmen Sie sich also nicht am 3. Januar vor, bis Mitte Januar alle 23 Mitarbeitergespräche vorbereitet, geführt und nachbereitet zu haben.

Wichtig: Das **T** steht für terminiert. Jedes Ziel braucht einen zeitlichen Rahmen. Ihre dentalen Aufträge haben schließlich auch einen

Brauchen wir Ziele?

Genau genommen sind Ziele der vorweggenommene Zustand, den wir uns für uns selbst, eine Situation oder unsere Organisation in der Zukunft vorstellen. Unterschieden wird zwischen Langfrist- oder Endzielen sowie qualitativen oder strategischen Zielen. Wir halten es hier allgemein.

Stellen Sie sich vor, Sie fahren mit Ihrem Auto los, halten an einer Kreuzung, öffnen die Scheibe und fragen einen Passanten, ob Sie falsch gefahren sind. Er wird Sie als erstes fragen, wohin Sie überhaupt wollen. Niemand weiß, ob er falsch abbiegt oder etwas „falsch“ macht, solange er nicht weiß, wohin oder was er will. Ziele sind handlungsleitend. Gerade, wenn es um strategische Ziele geht, hat es vor allem ökonomisch große Bedeutung, wenn die Maßnahmen, die Sie ergreifen, auch auf Ihr strategisches Unternehmensziel einzahlen.

Halten wir fest: Wenn Sie etwas wollen, formulieren Sie ein Ziel und haben die feste Absicht, es zu erreichen!



Praxistermin. Ihre Überzeugung sollte sein: Die Erreichung interner Unternehmensziele ist genauso wichtig wie das Einhalten eines Kundenauftrags!

Schritt 3: Die 12-4-1-Methode

Ohne eine geeignete Vorgehensweise bleiben selbst die smartesten Ziele nur ein Wunsch. Meine Empfehlung: Eine Strategie, um im Arbeitsalltag wirklich fokussiert zu bleiben. Ich nenne sie die „12-4-1-Methode“. So gehen Sie mit jedem Ihrer Ziele für 2024 vor: Ziele definieren und priorisieren. Sobald Sie alle für Sie wichtigen Ziele auf einer großen Übersicht haben, definieren Sie die Maßnahmen, die zur Erreichung notwendig sind. Damit haben Sie handhabbare Pakete (Maßnahmen). Damit Sie jetzt nicht den Überblick in Ihrem Maßnahmen-Dschungel verlieren, verteilen wir diese zielführenden Maßnahmen auf zwölf Monate (ggf. elf Monate, falls Sie allein daran arbeiten – schließlich machen Sie auch mal Urlaub). Aus diesen zwölf Maßnahmenpaketen nehmen Sie sich jetzt jedes pro Monat vor und verteilen die To-dos/Maßnahmen auf die (in der Regel) vier Wochen. Und damit steht Ihre Planung. Eine Ein-Tages-Planung funktioniert in unserer Branche selten. Sie ist zu starr und Sie werden schnell frustriert. Mit den „Wochenpaketen“ haben Sie die notwendigen Freiräume beim Abarbeiten. Im Fall unserer Mitarbeitergespräche:

03/2024

- Gesprächsleitfaden entwickeln oder aktualisieren
- Zahlen, Daten und Fakten je Mitarbeitenden zusammenstellen

04/2024

- Meine Gedanken und Gesprächsziele notieren
- Termine blockieren
- Mitarbeitende zum Gespräch einladen

05/2024

- Gespräche führen

Am Monatsende überprüfen Sie, ob Sie auf Kurs sind, planen den nächsten Monat und nehmen eventuelle Überhänge mit in den nächsten Monat.

Schritt 4: Die geeignete Tagesstruktur

Hier trennt sich die Spreu vom Weizen. Sie brauchen eine Tagesstruktur, die es Ihnen ermöglicht, gewisse Zeiten (mindestens eine Stunde pro Tag) ganz konzentriert am Schreibtisch zu arbeiten. Hier sind Sie gefordert, Ihre passende Struktur einzurichten. Wichtig aus meiner Sicht sind dabei zwei Punkte:

1. Nutzen Sie **Priming-Effekte**. Das ist eine subtile Beeinflussung des Denkens und Handelns. Unser Hirn wird durch bestimmte Reize in eine Richtung gedrängt. Dabei sind die visuellen Auslöser die größten Impulsgeber für unser Verhalten. Behalten Sie Ihre Ziele und die entsprechenden Maßnahmen visuell sichtbar, damit Sie sie nicht „übersehen“. Digital: Organisieren Sie die Aufgaben in MS-Outlook oder nutzen Sie Tools wie Trello, Stackfiled oder Asana. Analog: Tagesplaner wie KLARHEIT, ein guter Plan oder eine Art Kanban an Ihrer Wand mit Post-its.

2. Nutzen Sie außerdem **festе Tagesstrukturen**. Sobald Sie ein bestimmtes Tagesritual haben und Ihre Bürozeit fix geplant ist, wird Ihnen die Umsetzung leichter fallen. Darüber hinaus bietet es eine gute Orientierung für Ihr Team. Eine klare Kommunikation dieser Zeiten im gesamten Unternehmen führt zu weniger Unterbrechungen. Rituale ermöglichen uns, Energie zu sparen. So müssen Sie nicht jeden Tag aufs Neue überlegen, wann Sie heute Zeit für Ihre Maßnahmen haben. Wir sind alle Energiesparmodelle.

Fazit

Zielerreichung hat viel mit Selbstmanagement und Selbstorganisation zu tun. Im Grunde fehlt uns allen nicht der Wille oder die Motivation, Ziele zu erreichen. Vielmehr als wir denken, blockieren uns unsere inneren Widerstände, die wir nur noch nicht erkannt haben. Oder wir verlieren den Fokus auf unser Ziel, weil wir es buchstäblich nicht vor Augen haben, sondern nur im Kopf. Ohne eine feste Tagesstruktur „siegen“ immer die dringenden vor den wichtigen Themen. So werden Sie im „Feuerlöschmodus“ bleiben. Vereinfacht gesagt: Ziele setzen, innere Widerstände erkunden, Motivation klar haben, smarte Zielformulierungen, Maßnahmen in kleine, handhabbare Pakete portionieren und täglich daran arbeiten. Mitunter erreichen wir nicht 100 Prozent in der Umsetzung – das Leben hält schließlich noch die ein oder andere Überraschung für uns bereit. Aber selbst wenn wir bei einer Zielerreichung von ca. 80 Prozent rauskommen, ist das meist mehr, als wenn wir nicht den Fokus dauerhaft und täglich auf unseren Zielen haben. Viel Erfolg!

Christine Moser-Feldhege
www.cmf-consulting.de

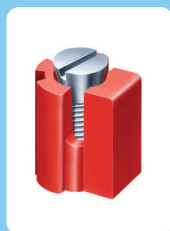
ANZEIGE



... mehr Ideen - weniger Aufwand

TK1 einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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



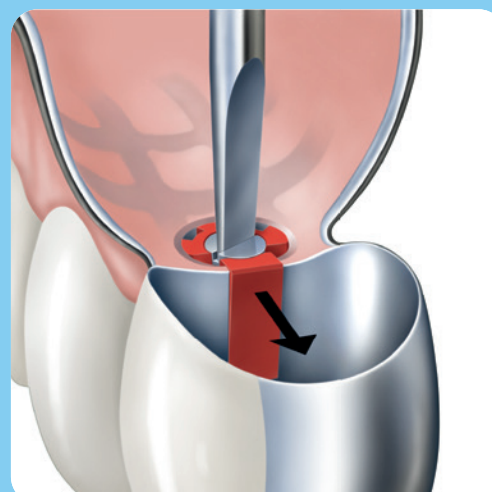
Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



platzieren

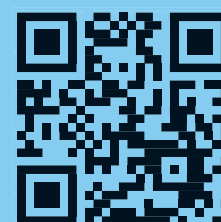


modellieren



aktivieren

Jetzt CAD/CAM
Anwendungsvideo
ansehen:



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

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

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

* Zzgl. ges. MwSt. / zzgl. Versandkosten.
Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

Stempel

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

Weitere kostenlose Informationen: **Tel.: 0800 880 4 880**

Kurstermine

Build up Nature für Fortgeschrittene – Schichttechnik

Referentin: ZTM Julia Krebs
Kulzer GmbH
www.kulzer.de
06.04.2024 → Hanau

Creation Willi Geller und Amann Gurrbach – The Perfect Match!

Referent: ZTM Hubert Schenk
Creation Willi Geller
Deutschland GmbH
www.creation-willigeller-kurse.de
12.04.2024 → Pforzheim

Digitale Dentale Technologien – für Zahntechniker und Zahnärzte

OEMUS MEDIA AG
event@oemus-media.de
www.ddt-info.de
12./13.04.2024 → Dortmund

Der Stoff, aus dem Zahntechnik Prothesen macht

Referentin: ZT Alexia Merg-Gausmann
Swiss School of Prosthetics
by Candulor
www.ssop.swiss
25./26.04.2024 → Neumünster

MASTER-Curriculum Faszination Vollkeramik 2.4 – Modul 1

Referent: Oliver Brix
Ivoclar Vivadent GmbH
info.fortbildung@ivoclar.com
25./26.04.2024 → München

Keramikkurs „Picasso-Prinzip“

Referent: ZTM Jan-Holger Bellmann
Schütz Dental GmbH
www.schuetz-dental.de
26./27.04.2024 → Rastede

Oberflächenbearbeitung in Vollendung

Referent: Bertrand Thiévent
BRIEGELDENTAL
eveeno.com/bertrandinulm
26./27.04.2024 → Ulm

Pink & White Gingiva Case

Referent: ZTM Moritz Pohl
Dental Balance GmbH
www.dental-balance.eu
03./04.05.2024 → Ulm

Jetzt geht es wieder los: Die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH lädt am Samstag, dem 15. Juni 2024, zum Tag der offenen Tür nach Hamburg-Bahrenfeld. Dort erwartet die Gäste die bewährte abwechslungsreiche Mischung aus fachlicher Weiterbildung und Erfahrungsaustausch. Vor allem dürfen die Besucher gespannt sein auf zwei absolute Neuheiten: den modernen Showroom und die Dentalwerft, in der echte „Kiezgrößen“ in Aktion zu erleben sind.

Unternehmenschefin Michaela Flussfisch, die inzwischen ihre Kinder Tim-Frederic (Leitung NEM-Fertigungszentrum) und Charleen (Leitung Auftragsabwicklung/Buchhaltung/Controlling) ins Boot geholt hat, lädt Kunden und Kooperationspartner ein, die vielfältigen und innovativen Aktionsfelder ihres Unternehmens kennenzulernen. „Wir freuen uns sehr, dass wir nach mehreren Jahren endlich wieder die Gelegenheit zu unserer beliebten ‚Familienfeier‘ haben und die große Flussfisch-Familie aus Kunden, Partnern und Interessenten persönlich bei uns begrüßen können.“ Im März 2021 hatten die Hamburger ersatzweise die digitale Flussfisch Dental Schau FDS geboten, die auf lebhaftes Interesse gestoßen war.

Zwei große Neuheiten: Showroom und Dentalwerft

Nun also wieder live und in Farbe, ganz real direkt vor Ort: Im Zentrum des Interesses werden zwei große Neuheiten stehen – der moderne Showroom mit den aktuellen Hightech-Geräten von imes-icore (Fräsysteme), 3Shape (Scanner), DEKEMA (Brenn- und Sinteröfen), QTEC (Polieranlagen) und Formlabs (3D-Drucker), präsentiert von Fachleuten der Flussfisch-Friends, die interessierten Besuchern gerne wertvolle Praxistipps vermitteln. Und dann die Dentalwerft, das neue Flussfisch-

Produktionszentrum in einem benachbarten, cool und szenig umgestalteten ehemaligen Handwerkerhof. Hier leisten waschechte Kiezgrößen ganze Arbeit: Berta, Tiffany, Bella, Tilda und Jette – die Lasersinter-Maschinen von Flussfisch, die am Tag der offenen Tür in voller Aktion zu erleben sind. Tim-Frederic Flussfisch und seine Crew zeigen, wie die Laserstrahlen in atemberaubender Exaktheit über das CoCr-Pulver flitzen und Schicht für Schicht per Schmelzprozess hochkomplexe Konstruktionen erschaffen. Zu sehen sind in der Dentalwerft noch weitere große Maschinen, die für Wärme, Entspannung und letzten Schliff sorgen, sowie erstaunliche Lasersinter-Exponate zum Anschauen und Anfassen, wie sie bis vor wenigen Jahren technisch kaum vorstellbar waren.

Fachvorträge und Erfahrungsaustausch

Zusätzlich zum Anschauen, Anfassen und Erleben steht der fachliche Austausch unter Kollegen im Mittelpunkt des Tags der offenen Tür bei Flussfisch. Mit voraussichtlich vier Fachvorträgen werden innovative Entwicklungen aus der Welt von Flussfisch & Friends vorgestellt und diskutiert. Auch zum persönlichen Austausch in lockerer Atmosphäre besteht ausreichend Gelegenheit – und fürs leibliche Wohl wird selbstverständlich gesorgt.

Anmeldungen zum Tag der offenen Tür unter info@flussfisch-dental.de oder auf www.flussfisch-dental.de

Quelle: MICHAEL FLUSSFISCH GmbH



Der Vorstand der DGZTS: ZTM Stefan Leisner (1. Vorsitzender) zusammen mit ZTM Uwe Bußmeier (2. Vorsitzender). © DGZTS e.V.

Jahresmitglieder-versammlung der DGZTS

Die Deutsche Gesellschaft für zahntechnische Schlaftherapie e.V. (DGZTS) tagte am 20. Januar 2024 parallel zur 25. Jahrestagung der Norddeutschen Vereinigung für Schlafmedizin e.V. in Hamburg. In dem Hörsaal der Kassenärztlichen Vereinigung auf der Humboldtstraße 56 konnte die Mitgliederversammlung hochkarätigen Referenten zum Thema Schlafstörungen im Kindes- und Jugendalter folgen. Im Anschluss der Tagung fand die Jahreshauptversammlung der DGZTS statt. Der neue Vorstand, gewählt im Oktober 2023, bestehend aus den Vorsitzenden ZTM Stefan Leisner, Hamburg, ZTM Uwe Bußmeier, Greven, sowie Kassenwart und ZTM Uwe Mahn, Hamburg, berichteten über Vergangenes und Projekte für die Zukunft sowie Kurse, u. a. über die Herstellung von Unterkieferprotrusionsschienen und deren Abrechnung über die Krankenkassen, und gemeinsame Veranstaltungen für 2024. Neue Mitglieder sind jederzeit willkommen, unter www.dgzts.de können alle Informationen abgerufen werden.

Quelle: DGZTS e.V.

Volltreffer: Die BEGO Roadshow

Wie schon der legendäre Sepp Herberger zitierte: Der Ball ist rund, ein Spiel dauert 90 Minuten und eine Fortbildung von BEGO vereint spannende Inhalte mit einer außergewöhnlichen Atmosphäre. Diese drei Weisheiten verbindet BEGO bei der diesjährigen Roadshow, die ab April 2024 in fünf deutschen Fußballstadien stattfinden wird. Die Teilnehmer erwartet nicht nur ein umfangreiches Programm mit Fachvorträgen und Fallbeispielen, sondern auch eine einzigartige Stadiontour mit exklusivem Blick hinter die Kulissen jedes Fußballstadions.

Schaaf, Dr. Tuba Aini, ZTM Robert Nacic, Angela Duhr, Bianca Rieken, ZTM Andreas Röthig, B.Sc., Julian Krämer und ZTM Ansger Volke.

Die Termine für die BEGO Roadshow stehen bereits fest:

- 10.04. VELTINS-Arena (FC Schalke 04)
- 17.04. Heinz von Heiden Arena (Hannover 96)
- 15.05. Stadion An der Alten Försterei (1. FC Union Berlin)
- 05.06. PreZero Arena (TSG Hoffenheim)
- 03.07. WWK Arena (FC Augsburg)



Roadshowthemen

Ein hohes Maß an Effizienz und Sicherheit im Sinne des Patienten bietet das BEGO Implantologie Konzept, welches für das nachfolgende prothetische Versorgungskonzept als Grundlage dient. Das einzigartige Varseo SMART Veneering Konzept bietet dem Anwender für implantologische Restaurationen die optimale Kombination aus Stabilität, Funktion, Ästhetik und Sicherheit. Der digitale Modellguss von BEGO als Weltmarktführer besticht durch seine hohe Passgenauigkeit und ist wirtschaftlich attraktiv für den Anwender darstellbar. Die Kombination aus additiven und subtraktiven Herstellungsverfahren bildet die Grundlage für den digitalen Einstückguss, der sich durch sein hohes Maß an Präzision und Genauigkeit auszeichnet. Einen strukturierten Workflow mit einer hervorragenden Ästhetik bietet das BEGO Digital Denture System. Ein Team aus 13 Spezialisten begleitet die Tour (an unterschiedlichen Standorten): Dr. Dr. Keyvan Sagheb, Prof. Dr. Andreas Schwitalla, Dr. Stefano Pieralli, Dr. Mathias Siegmund, Dr. Bastian Wessing, Dr. Gunnar

Den detaillierten Programmablauf sowie weitere Informationen finden Interessierte unter www.BEGO.com/roadshow. Warten Sie nicht zu lange, denn die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Anmeldung ist selbstverständlich auch online möglich, scannen Sie einfach den unten stehenden QR-Code und Sie werden direkt zur Anmeldeseite weitergeleitet.

Quelle: BEGO GmbH & Co. KG



Die Zukunft der Dentaltechnik hautnah & live erleben



Die digitale Zahntechnik ist über die letzten Jahre stark gewachsen und immer mehr Dentalexperthen haben den Wunsch, ihr Dentallabor auf das nächste Level anzuheben. Um Kunden in diesem Bereich noch besser unterstützen und beraten zu können, präsentiert Ivoclar Deutschland nun erstmals den Ivoclar Van. Interessierte können in die faszinierende Welt der digitalen Zahntechnik direkt vor Ort eintauchen!

Rundum-Erlebnis im Ivoclar Van

Live-Demonstrationen, welche den gesamten Prozess von der digitalen Abformung bis zur Herstellung von Präzisionsprodukten darstellt, können in Echtzeit im Van beobachtet werden. Ivoclar-interne Spezialisten stehen mit Rat und Tat zur Seite, können Fragen zu einzelnen Workflow-Schritten beantworten sowie bei individuellen Thematiken oder spezifischen Anforderungen beraten. Gemeinsam mit den Experten werden Wege erarbeitet, wie die Effizienz und Qualität im Den-

tallabor – dank Digitalisierung – weiter gesteigert werden können.

Zeitersparnis für das gesamte Team

Das Fachpersonal von Ivoclar kommt direkt in die unmittelbare Nähe des Kunden und erspart ihnen somit wertvolle Zeit und Reisekosten. Für jedes Teammitglied gibt es Spannendes zu erleben und zu erfahren, denn der Van ist für die Entscheider wie auch für Anwender gleichermaßen konzipiert worden. Um sich in echt überzeugen zu lassen, kann live die arbeitende Fräsmaschine PrograMill PM7 von Ivoclar bestaunt werden. Anschließend werden in individuellen und persönlichen Gesprächen neue Lösungen und Ansätze für eine verbesserte Arbeitseffizienz entwickelt – ganz auf das jeweilige Dentallabor abgestimmt. Für weitere Informationen sowie eine unverbindliche Terminanfrage: www.ivoclar.com/de_de/van

Quelle: Ivoclar Vivadent GmbH

ANZEIGE

m&m DENTAL FACTORING

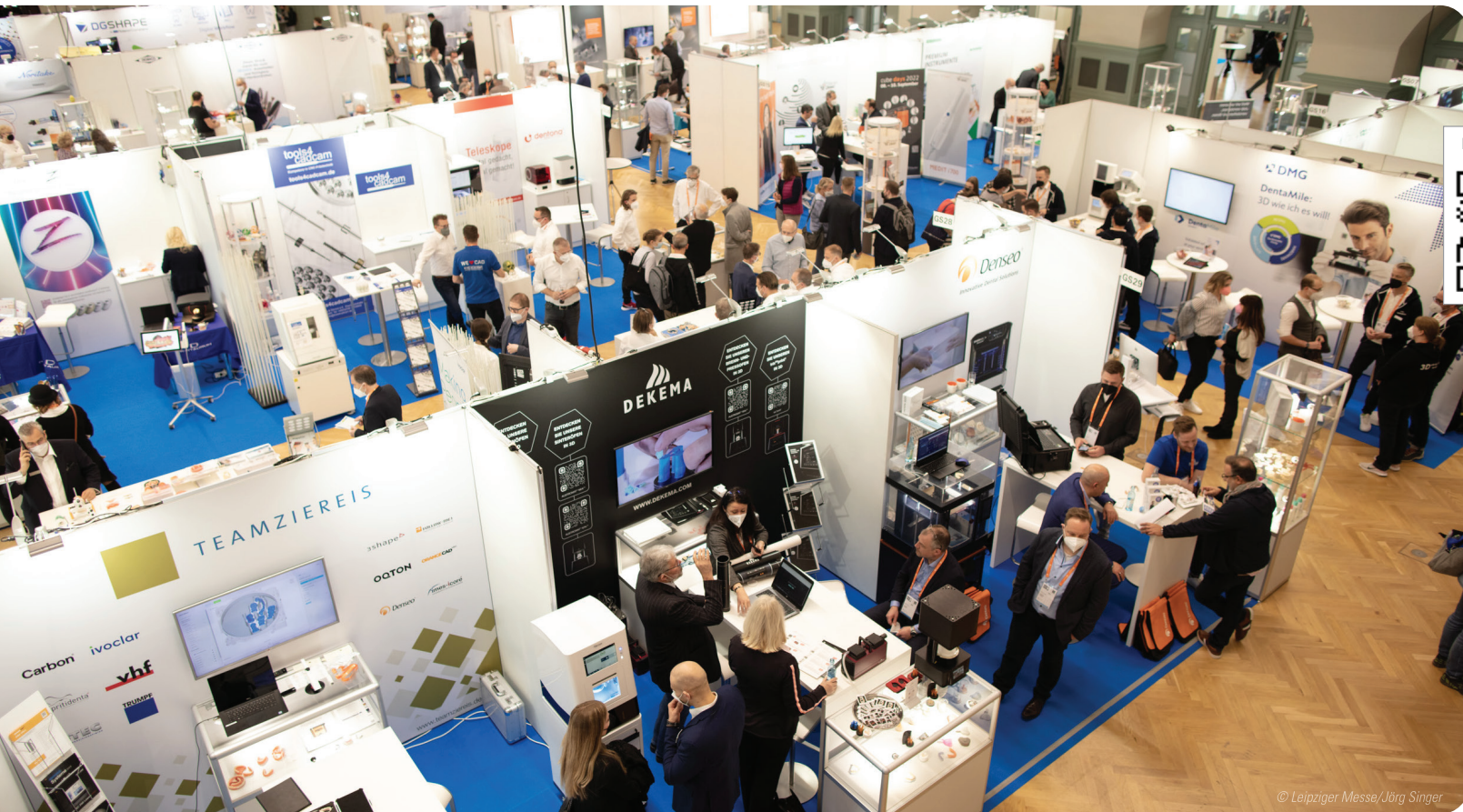
**Hohe Kontokorrent-Zinsen?
- Wir finanzieren günstiger!**

Info's unter: 04454 97 888-0

Ihr Liquiditätsgewinn

**info@dentalfactoring.de
www.dentalfactoring.de**

Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



Kongressprogramm



Ticketshop



Raum für Networking, Austausch und neue Impulse

Die Zahntechnik plus findet in diesem Jahr erstmals im Congress Center Leipzig (CCL) der Leipziger Messe statt. Der Umzug in eines der modernsten Tagungszentren Europas ermöglicht der Veranstaltung eine umfangreichere Anzahl an Ausstellern und somit ein größeres Spektrum neuester Produkte und innovativer Technologien für das Dentallabor. Das CCL bietet großzügige Räume und Säle sowie exzellente Medien- und Konferenztechnik für den Kongress. Kurze Wege sind garantiert, denn unmittelbar vor und neben den Kongresssälen präsentieren sich die Aussteller in den lichtdurchfluteten Foyer- und Ausstellungsflächen. Loungeecken und Stehtische laden zum Verweilen und zu Gesprächen mit Kollegen und Dienstleistern in lockerer Atmosphäre ein.

Am Abend des 3. Mai heißt die Zahntechnik plus alle Aussteller und Besucher zum Get-together willkommen. Bei Lounge-Musik, Speis und Trank können Sie den Kongress- und Messtag gemeinsam mit Partnern und Kollegen aus ganz Deutschland ausklingen lassen.

Quelle: Leipziger Messe

Zahntechnik plus 2024: Mehr Fortbildung, Networking und Innovation für Zahntechniker

Die zweite Ausgabe der Zahntechnik plus am 3. und 4. Mai 2024 in Leipzig präsentiert sich größer, lebendiger und vielseitiger. Sie bietet Zahntechnikern und Laborinhabern die perfekte Gelegenheit, sich weiterzubilden und auszutauschen, neue Kontakte zu knüpfen und den eigenen Betrieb fit für die Zukunft zu machen. Auf die Besucher wartet ein volles Programm mit Fortbildung auf höchstem Niveau und einer um-

fangreichen Industrieausstellung. Das Kongressprogramm umfasst über 60 Vorträge, Gesprächsrunden und Workshops. Bekannte nationale und internationale Referenten vermitteln zahntechnisch-fachliche Expertise und wirtschaftliche Unternehmerperspektiven. In der maßgeschneiderten Industrieausstellung präsentieren über 70 Unternehmen die neuesten Technologien, Produkte und Services.

Die Teilnehmer können zwischen Tages- und Dauerkarten für den Kongress oder Tageskarten für die Industrieausstellung wählen. Die Kongresskarten beinhalten sowohl den Expertise-Kongress und die Themenwelten als auch den Zutritt zur Ausstellung und den dazugehörigen Ausstellervorträgen. In den Tageskarten für die Ausstellung ist auch der Zugang zu den Ausstellervorträgen enthalten.

ANZEIGE

Acry Plus Evo

Der CAD-CAM Zahn der die Zeit überdauert



www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Festival der digitalen Zahnheilkunde: DDS.Berlin

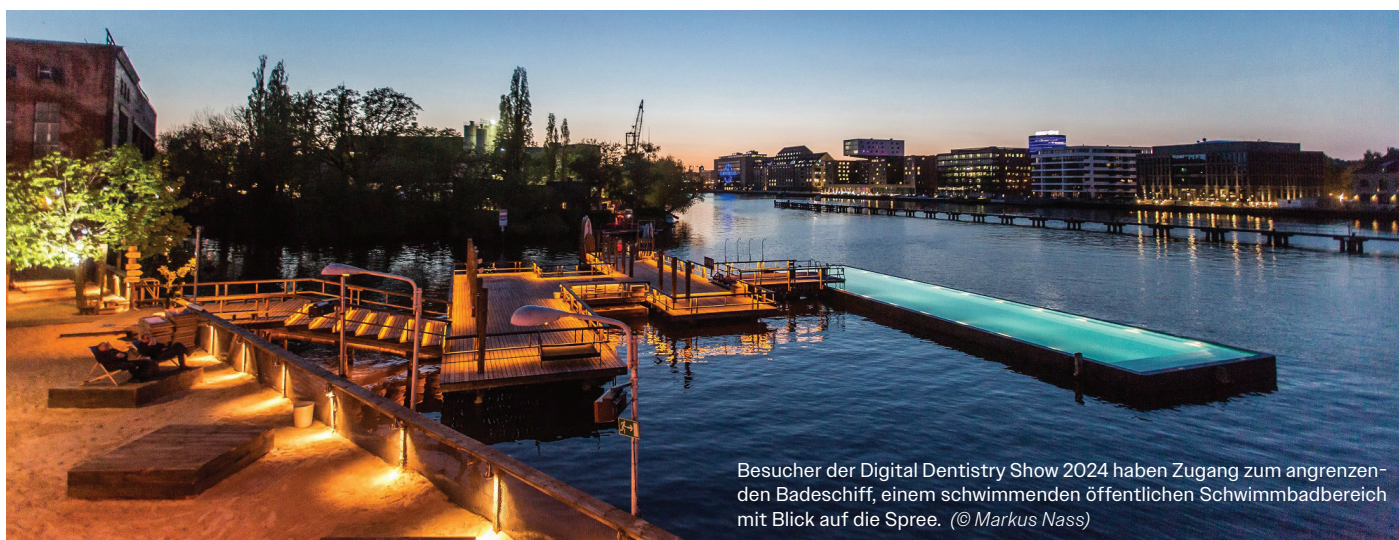
Am 28. und 29. Juni 2024 wirft die Digital Dentistry Show in der Hauptstadt einen Blick in die Zukunft der Zahnmedizin.

Angesichts der rasanten Entwicklung digitaler Workflows wurde in enger Zusammenarbeit mit der Digital Dentistry Society eine zukunftsweisende Plattform ins Leben gerufen – die Digital Dentistry Show. Die innovative Veranstaltung zielt darauf ab, Ausstellern und Teilnehmenden ein gleichermaßen fesselndes und umfassendes Erlebnis zu bieten, wobei der Schwerpunkt auf digitalen Produkten und dem digitalen

Workflow in der Zahnmedizin liegt. Ziel der Veranstaltung ist es, den steigenden Bedarf an Informationen und Fortbildung im Bereich der digitalen Zahnheilkunde effektiv zu decken. Medienpartner sind unter anderem die OEMUS MEDIA AG sowie die Dental Tribune International (DTI). Die Digital Dentistry Show ist die einzige Fachveranstaltung weltweit, die sich ausschließlich mit digitalen Themen rund um

die Dentalwirtschaft und Zahnmedizin befasst. Dank freiem Eintritt sowie zahlreichen Networking-Möglichkeiten in einer lockeren Atmosphäre, die durch eine beeindruckende Location mit eigenem Swimmingpool mit Blick auf die Spree verstärkt wird, verspricht die Digital Dentistry Show 2024 ein voller Erfolg zu werden. Durch Live-Produktpräsentationen, Workshops, Diskussionsrunden und eine Aus-

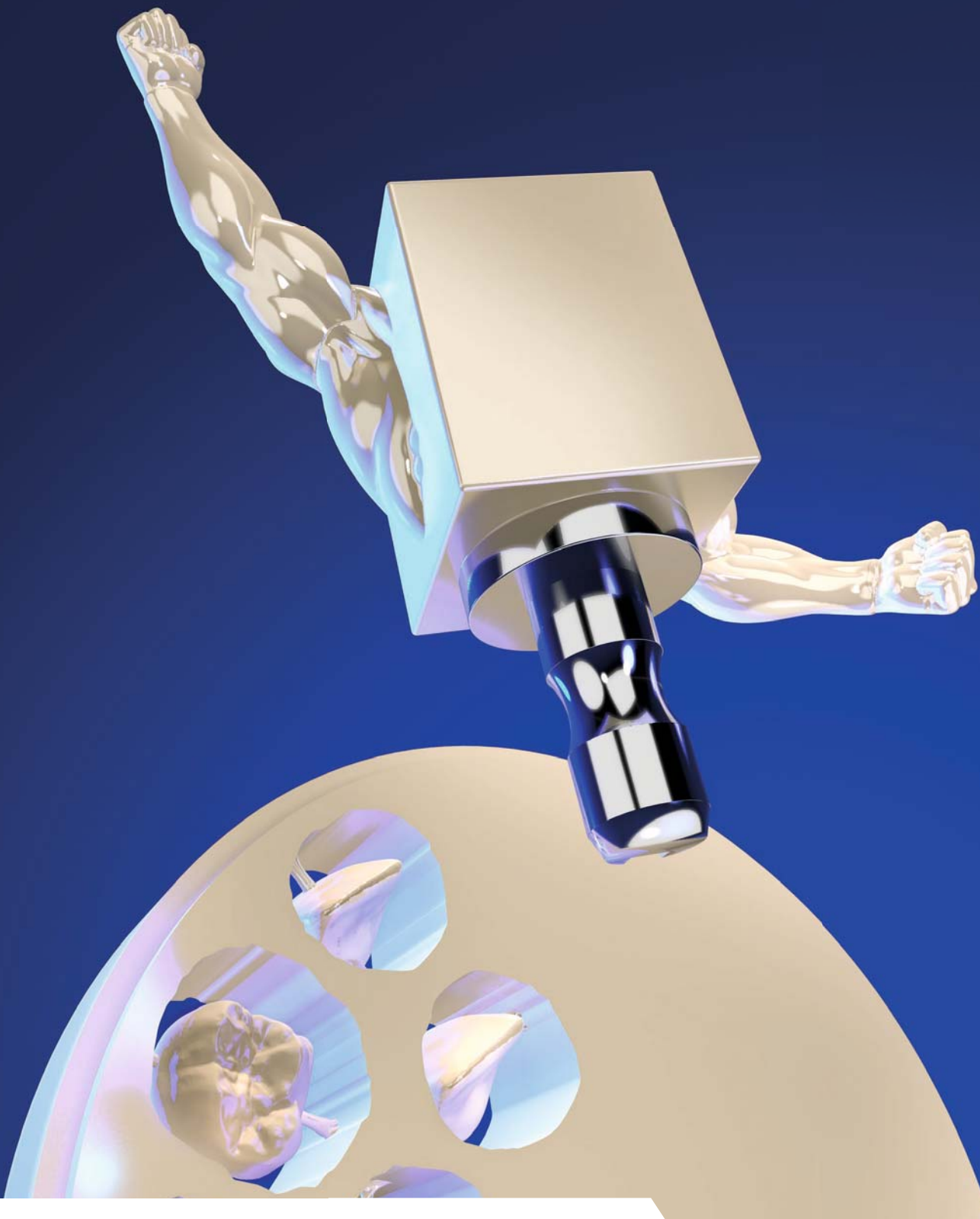
stellung will das Event den Teilnehmern Wissen aus erster Hand über digitale Dentalprodukte und -dienstleistungen vermitteln und Raum für persönliche Beratung und den persönlichen Austausch mit Branchenführern bieten. Mit dem Schwerpunkt auf soliden Forschungsergebnissen wird das wissenschaftliche Programm Präsentationen von prominenten Meinungsführern wie Dr. Henriette Lerner, Alessandro Cucchi, Mirela Feraru, Howard Gluckman, Fabrizia Luongo und Setareh Lavasani beinhalten und ein breites Spektrum an Themen abdecken, wie z. B. künstliche Intelligenz, den digitalen Arbeitsablauf in der Kiefer- und Gesichtschirurgie und die Rehabilitation des gesamten Zahnbogens sowie die digitale Knochenchirurgie. Zur Digital Dentistry Show 2024 werden mehr als 2.000 hochkarätige Dentalfachleute aus der ganzen Welt erwartet. Sie sind herzlich eingeladen, einer von ihnen zu sein! Weitere Informationen zur Anmeldung und zum wissenschaftlichen Programm unter www.dds.berlin.



Besucher der Digital Dentistry Show 2024 haben Zugang zum angrenzenden Badeschiff, einem schwimmenden öffentlichen Schwimmbadbereich mit Blick auf die Spree. (© Markus Nass)

Quellen: DDS.Berlin, Dental Tribune International (DTI)

Die **STÄRKSTEN** ihrer Klasse



Außergewöhnliche Materialien für starke CAD/CAM-Restaurationen

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

Grandio blocs / Grandio disc



Nächste Generation feilt am Zahnersatz

Ein Beitrag von Claudia Hyna

Vor 32 Jahren wurde das Unternehmen B+D Zahntechnik im nordrhein-westfälischen Lahde gegründet. Schnell setzte man auf den Trend Digitalisierung – und gehört heute zu den größten Dentallaboren in der Region. Anfang 2024 haben die früheren Gesellschafter den Staffelstab an die neue Generation übergeben.

Abb. 1: Auch die Auszubildenden werden früh mit der Digitalisierung vertraut gemacht. **Abb. 2:** V.l.n.r.: Mark Hartmann, Thomas Christou, Daniel Moser, Andreas Beier und Ulrich Darlath.

Dieser Beitrag ist erstmals im *Mindener Tageblatt* erschienen. Die Verwendung in der ZT 3/24 wurde von der Autorin Claudia Hyna freundlich genehmigt.

Mit zwei mutigen Zahntechnikermeistern fing die Firmengeschichte 1992 an. Heute beschäftigt B+D Zahntechnik in Lahde rund 40 Mitarbeiter. Kürzlich hat die neue Generation übernommen. Die Zahntechnikermeister Daniel Moser, Thomas Christou und Mark Hartmann sind seit Jahresbeginn geschäftsführende Inhaber des Dentallabors, das auch künftig weiterwächst. Gerade wurden im Gebäude an der Nienburger Straße die letzten Bauarbeiten einer Erweiterung abgeschlossen. Auf 125 Quadratmetern sind sowohl Räume für neue Mitarbeitende als auch Platz für Maschinen entstanden. „Wir platzen aus allen Nähten“, sagt Moser. Was fehlt, seien unter anderem noch Parkplätze. Außerdem schreite die Digitalisierung in der Branche rasant voran und erfordere ebenfalls eine Umnutzung der Gegebenheiten. Besonders viel Platz benötigen Fräsmaschinen.

Am 1. April 1992 hatten die Zahntechnikermeister Ulrich Darlath und Andreas Beier das Unternehmen B+D in der Schillerstraße in Lahde gegründet und seitdem permanent investiert und erweitert. Anfangs gab es zwei Laborräume, einen Gips- und einen Sozialraum. Als sie zehn Jahre später den heutigen Standort kauften und dort einzogen, hatten sie bereits zwölf bis 14 Mitarbeiter – und zunächst Platz für alle. Nach drei Jahren waren auch die



neuen Räume schon wieder voll. Das Dentallabor bedient das gesamte Spektrum, dazu gehören etwa Implantate, Kronen und Veneers sowie Zahnkorrekturschienen und herausnehmbarer kombinierter Zahnersatz.

Im Jahr 2010 stellte sich die Frage, ob man auf Digitalisierung in der Abformung setzen wollte, die damals gerade Einzug hielt. Dabei fährt der Zahnarzt mit einem Scanner über die Zahnreihen. Im angeschlossenen Computer werden die Daten dann zu einem Gesamtmodell zusammengerechnet. Ein Segen ist diese Neuerung vor allem für empfindliche Menschen, insbesondere für jene, die mit der Abdruckmasse im Mund nicht gut klarkommen. Man setzte auf die neue Technik – und diese Entscheidung erwies sich als goldrichtig.

Heute gilt B+D in der Branche als Vorreiter in Sachen Digitalisierung, das Lahder Unternehmen begleitet andere Praxen auf dem Weg dorthin. „Die Zukunft ist digital“, sagt Daniel Moser (33), der 2015 einstieg und 2018 den Meistertitel erwarb. Dennoch werde der analoge Bereich immer ein Teil des Berufes sein. Das betreffe unter anderem ästhetische Verblendungen und die Veredelung der Werkstücke. Auch das digitale Labor braucht Ressourcen, Geräte und Mitarbeiter.

Die Bedienung der Maschinen erlernt man weder in der Berufsschule noch in der Meisterausbildung, sagt Thomas Christou (33), der 2007 hier ausgebildet wurde und blieb. Er habe sich alles selbst beigebracht und gibt seine Kenntnisse nun im Unternehmen weiter. Christou und Moser lernten sich 2007 während ihrer Ausbildung kennen und hielten Kontakt – nun führen sie den Betrieb gemeinsam mit Mark Hartmann (52). Andreas Beier (62) und Ulrich Darlath (61) bleiben noch eine Weile im Angestelltenverhältnis und begleiten die

Übergabe. Sie hätten sich bereits frühzeitig um die Nachfolge gekümmert und damit Weitsicht bewiesen, sagt Daniel Moser. Und sie konnten loslassen. „Das hätte auch anders laufen können.“ Damit spielt er auf die Möglichkeit an, dass einige Labore mittlerweile an Ketten verkauft werden und damit ihre Eigenständigkeit aufgeben.

Derzeit stelle sich bei vielen Firmen in der Branche das Nachfolgeproblem. Einige Labore würden aus Altersgründen schließen. Dass es so reibungslos wie in Lahde funktioniere, sei eher selten. Dem vorausgegangen seien ein längerer Prozess und ein „deutliches Miteinander“, wie Ulrich Darlath es beschreibt. „Wir ziehen unseren Hut vor den jungen Leuten“, sagt er. Parallel dazu verjüngten sich gerade viele Zahnarztpraxen – und suchen Labore, die digital gut aufgestellt sind.

Daniel Moser, Thomas Christou und Mark Hartmann haben zwar ihren Arbeitsplatz in Lahde, sind aber oft unterwegs, um in den Praxen vor Ort zu sein. „Wir kennen jeden Zahnarzt und jede Zahnärztin persönlich.“ Jedes Jahr werde bei B+D fleißig ausgebildet, betont Mark Hartmann. Aktuell sind sieben Zahntechnikermeister hier angestellt, die Zahl der Mitarbeiter ist auf 37 angewachsen, weitere werden mit dem Umbau folgen. Gegen den Trend finde man erfreulicherweise immer noch neue Mitarbeiter. Beliefert werden von hier aus nicht nur Praxen im Mühlenkreis und im Landkreis Schaumburg, sondern auch in der Region Hannover, Hameln, Nienburg und Herford. Daher sind auch täglich zahlreiche Fahrer am Start, damit die Produkte schnell beim Patienten sind. „Regional zählen wir zu den größten und modernsten Dienstleistern in der Branche“, bringen die Chefs es auf den Punkt.

Stehenbleiben sei jedoch keine Option, fügt Daniel Moser hinzu. Dieses Ziel verfolgen die Freunde schon seit der Meisterschule. Irgendwann wolle er auf einen ähnlichen Erfolg zurückblicken wie seine früheren Chefs, sagt Thomas Christou. „Ich möchte sagen können: Hier bin ich gestartet – und das haben wir geschafft.“



„Die Bedienung der Maschinen erlernt man weder in der Berufsschule noch in der Meisterausbildung.“

ZTM Thomas Christou

B+D Zahntechnik GmbH
bd-zahntechnik.de

NEU: SHERAPRINT-SPLINT TAFF & FLEX

3D-DRUCKKUNSTSTOFF FÜR HIGHEND-SCHIENEN

Drucken Sie perfekte Highend-Schienen mit dem neuen lichthärtenden 3D-Druckkunststoff SHERAprint-splint in zwei Flexibilitätsstufen. Ihre Patienten profitieren von biokompatiblen Splints, Repositionern, Mouth- und Nightguards, die angenehm zu tragen, langlebig und leicht zu pflegen sind.

Die klar transparenten Schienen aus SHERAprint-splint taff und flex sind Medizinprodukte der Klasse IIa und frei von MMA, THF-MA und TPO. Easy gedruckt sind sie leicht zu bearbeiten und deutlich schneller poliert als bisher üblich.

Bestellen Sie jetzt SHERAprint-splint taff und flex im SHERA Onlineshop oder telefonisch unter 05443-9933-0. Wir sind gerne für Sie da!

Jetzt Testdruck sichern:
SHERAprint-splint für 22€*



SHERA. *The model.*

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH

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

* Je erster Druck mit SHERAprint-splint taff und
Je erster Druck mit SHERAprint-splint flex zzgl. Versand

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: wach-

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

sende Außenstände bei Dental-laboren. Wenn die Kapitaldecke schrumpft, fehlen finanzielle Mittel, um Umsatzeinbußen abzufangen, Liquiditätsengpässe zu überbrücken und notwendige Investi-

tionen 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 Forderungsfinanzierung 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

Modernste Lithium-Disilikat-Lösungen von GC



„Gemeinsam und mit guten Produkten kann man mehr erreichen.“ Dieses Prinzip der neuesten Kampagne von GC unterstreicht die Synergie zwischen den Initial Lithium-Disilikat-Lösungen (Initial LiSi), die für die Herstellung von Restaurationen auf höchstem Niveau entwickelt wurden. Initial LiSi Press und Initial LiSi Block sind bekannt für ihre herausragende Qualität und verfeinerte Struktur. Im Zusammenspiel mit den verstärkenden Micro-Layering- und den Befestigungslösungen von GC bilden sie ein umfassendes Portfolio, um atemberaubende, bemerkenswert ästhetische und präzise Restaurationen auf zeitsparende Weise zu realisieren.

„Die hohe Kunst der Teamarbeit“ ist mehr als nur eine Kampagne: „Wir zelebrieren damit die Zusammenarbeit und die Präzision in der Welt der Zahnmedizin“, sagt Diederik Hellingh, Business Unit Manager Laboratory and Prosthetics. „Zahnärzte und Zahntechniker können Meisterwerke schaffen,

indem sie die besten Materialien, Technologien, Arbeitsabläufe und Fachkenntnisse kombinieren. Wir nutzen das gemeinsame Potenzial von Initial LiSi Produkten und Initial IQ ONE SQIN, um eine starke Synergie entstehen zu lassen. Diese Strategie steht nicht nur im Einklang mit dem Streben nach der Erfüllung höchster ästhetischer Standards, sondern fügt sich auch nahtlos in die gesamte Effizienz der umfassenden Initial-Produktlinie ein, indem sie ein zeitsparendes Konzept mit hervorragenden Ergebnissen bietet.“

Weitere Informationen unter:
www.gc.dental/europe/de-DE/initial-family-campaign

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

Infos zum Unternehmen



Dreve launcht neues digitales Schienenmaterial

Das nächste Highlight im FotoDent®-Portfolio: Der innovative, lichterhärtende Schienenkunststoff FotoDent® splint markiert einen bedeutenden Meilenstein auf dem Weg zu einer fortschrittlichen, digitalen Labortechnologie von Dreve. Den überwiegenden Anteil von dentalen Schienen stellen Aufbiss-schienen dar. Schienen dieses Anwendungsgebiets sind über lange Zeit großen Kräften durch den Kiefer ausgesetzt. 3D-gedruckte Schienen müssen somit widerstandsfähiger und härter ausgelegt sein, damit die Patienten lange von ihren Schienen profitieren können.

FotoDent® splint bietet entscheidende Vorteile während der Herstellung und im täglichen Einsatz. Hohe Bruchfestigkeit und minimale Abnutzung gewährleisten konstante mechanische Eigenschaften und eine verlängerte Tragezeit. Die homogene Oberfläche reduziert zudem die Bildung von Biofilm und Verfärbungen, während die klartransparente Schiene leicht zu reinigen ist. Dieses Medizinprodukt der Klasse IIa ist

MDR-zertifiziert und enthält weder TPO* noch andere CMR-Stoffe*. Im Vergleich zum konventionellen Herstellungsverfahren sind deutlich weniger Nacharbeiten notwendig. FotoDent® splint wurde speziell für den Phrozen Sonic XL 4K entwickelt und fügt sich nahtlos in den digitalen Workflow „qualified by Dreve“ ein. Dieser bietet den regulatorisch abgesicherten Prozess von der Aufbereitung der Daten bis zur fertigen Applikation an. Alle Prozessschritte des dentalen 3D-Workflows greifen dabei reibungslos ineinander und gewährleisten eine konsistent hohe Qualität.

* TPO (Diphenyl[2,4,6-trimethylbenzoyl]phosphinoxid) wurde 2023 in die Liste der „Besonders besorgniserregenden Stoffe“ der EU-Chemikalienagentur aufgenommen, da TPO im Verdacht steht, reproduktionstoxisch sein zu können. CMR-Stoffe sind Substanzen, die krebserregend (C), mutagen (M) oder reproduktionstoxisch (R) sind.

Dreve Dentamid GmbH
www.dentamid.dreve.de

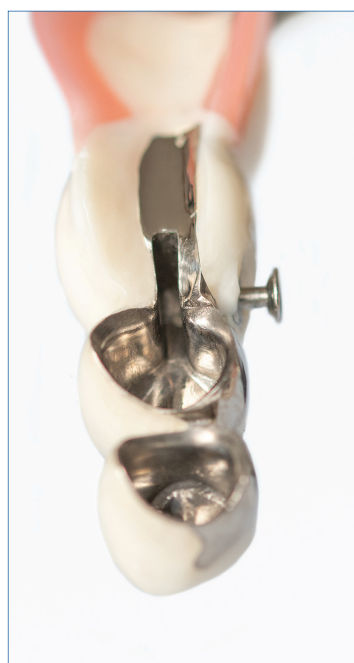


Grazile und zuverlässige Quadrantenversorgung

Die prothetische Versorgung eines einseitigen Lückengebisses kann auf verschiedene Arten erfolgen:

- festsitzend als Brückenversorgung, auch unter Einbeziehung von Implantaten
- herausnehmbar mit einem Modellguss, der allerdings dann über beide Quadranten mit Halteelementen verlaufen muss
- oder als graziler, herausnehmbarer Zahnersatz des einzelnen Quadranten mit einer sicheren Verankerung durch den Safe-tec II Riegel

Der Vorteil des Safe-tec II liegt in der grazilen Gestaltungsmöglichkeit als Mono-Reduktor, ohne einen Sublingualbügel oder transversale Gaumenplatte anzulegen. Der Patient wird dadurch im Zungenraum bzw. Gaumenbereich nicht eingeengt. Die Arretierung des Steckriegels in geöffneter Position ermöglicht ein komfortables Handling durch den Patienten, auch wenn eine komplexe Kieferversorgung erfolgen soll. Ein weiteres großes Plus dieses Riegelsystems liegt in der Möglichkeit zur Feineinstellung der Öffnungskraft der Riegelachse passend zum individuellen Bedürfnis des Patienten. Äußerst langlebig und zuverlässig funktionierend, ist er aber im Bedarfsfall sehr leicht durch ein neues Funktionsteil erneuerbar. Die Versorgung der Pfeilerkronen kann entweder durch Kronen mit linguale Interlockfräsung plus Schubverteilungsarm erfolgen oder komfortabel mit Doppelkronen. Die Fertigung im zahntechnischen Labor erfolgt wahlweise in der traditionellen manuellen Fertigung oder integriert in den CAD/CAM-Workflow. Der Safe-tec II Riegel ist weiterhin bei Stegversorgungen und auch im Implantatbereich ein sicheres und komfortables Halteelement.



Si-tec GmbH
www.si-tec.de

VOCO-Druckmaterialien allesamt für MiiCraft-Drucker validiert



Mit der Validierung von V-Print c&b temp zur Herstellung hochästhetischer Provisorien ist nun auch das zehnte Mitglied der V-Print-Familie mit den hochauflösenden DLP-Druckern von MiiCraft kompatibel.

Nutzer von MiiCraft-Druckern profitieren nun von noch mehr Auswahl und Flexibilität: Mit der Validierung von V-Print c&b temp zur Herstellung hochästhetischer Provisorien ist nun auch das zehnte Mitglied der V-Print-Familie mit den hochauflösenden DLP-Druckern kompatibel. Um diese optimale Kompatibilität zu erreichen, durchlaufen Geräte und Materialien einen umfangreichen Prozess. Dabei werden die Parameter so lange optimiert, bis strenge interne Zielvorgaben erreicht sind. Die Materialien der V-Print-Familie lassen sich vielfältig verwenden – von der Herstellung von Modellen, transparenten Schienen, Provisorien und Prothesenbasen über individuelle Löffel und Try-In Einprobekörper für die Prothetik bis zu sterilisierbaren Bohrschablonen für die navigierte Implantologie.

V-Print-Druckmaterialien: flexibel und sicher ... ohne schütteln!

„Mit unseren Hochleistungsdruckmaterialien unterstützen wir den lösungsorientierten Workflow in Praxis und Labor. Besonders praktisch: All unsere Druckharze sind sedimentationsstabil und müssen nicht aufgeschüttelt werden – das spart Zeit und Muskelkraft“, so Dr. Axel Bernecker, Marketingleiter von VOCO. Der Druckprozess kann somit sofort gestartet werden und läuft sicher von der ersten bis zur letzten Schicht.

Neben den Druckern von MiiCraft sind die V-Print-Druckharze auch mit weiteren hochwertigen Druckern kompatibel. Eine stets aktuelle Übersicht aller Druckerpartner für V-Print-Druckmaterialien ist online: www.voco.dental/3dprintingpartners

VOCO GmbH • www.voco.dental

dematec: Website-Relaunch

Nach einer intensiven Phase der Überarbeitung, Neugestaltung und Erweiterung des Online-Angebotes der dematec medical technology GmbH veröffentlicht das Unternehmen auf www.dematec.dental den kompletten Relaunch der Website und die Anbindung eines neuen Systems für die Funktionalität des Onlineshops. Präsentiert werden neben Unternehmensinformationen, Neuigkeiten und Erreichbarkeiten deutlich erweiterte und detaillierter gestaltete Informationen zu den Produkten und Dienstleistungen des Unternehmens – von der Serienproduktion von Implantataufbauteilen und dem passenden Zubehör über Fräsdienstleistungen, Laser Melting (SLM), 3D-Druck bis zu der Produktion von Alignern.

Als offizieller Vertriebs- und Servicepartner des 3D-Scanner-Herstellers Medit Corporation und des Softwareentwicklers exocad GmbH zeigt dematec auf seiner neuen Website die verschiedenen verfügbaren Scannermodelle von Medit: von hochklassigen 3D-Scannern zum Einsatz im Dentallabor

bis zu hochentwickelten Intraoralscannern für den Gebrauch in der Zahnarztpraxis und die zu den Scannern passende CAD-Software mit diversen Zusatzmodulen sowie Software für die Implantatplanung von exocad. Über das komplett neu gestaltete Shoppingsystem werden neben Laborscannern, Intraoralscannern sowie den Softwarepaketen für Konstruktion und Planung vorrangig die 19 Serien von Implantataufbauteilen mit dem passenden Zubehör, die zu über 30 originalen Implantatsystemen kompatibel sind, vermarktet. Jede Serie umfasst dabei Titanbasen in verschiedenen Ausführungen, Laboranaloge, Scanbodies, Abutmentschrauben, Laborschrauben, PreMills und Adapter für PreMills.

Ausführliche Informationen sowie Bestellmöglichkeiten der Produkte und Dienstleistungen von dematec online finden Interessierte auf dem neu gestalteten Webportal.

dematec medical technology GmbH
www.dematec.dental



ANZEIGE

3D Delta

3D RESINS FÜR PROFIS!

3DELTA DENTURE BASE

3DELTA MODEL GREY

MED

TEC

WIR ♥️ 3DELTA!

Jetzt die ganze Welt unserer 3D Resins entdecken auf www.deltamed-3d-resins.com

ZT Impressum

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

Herausgeber
Torsten R. Oemus

Vorstand
Ingolf Döbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
Torsten R. Oemus

Chfredaktion
Katja Kupfer (v.i.S.d.P.)
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
l.reichardt@oemus-media.de

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



3Delta Resins für Asiga und Ackuretta validiert



Nach sorgfältiger Validierung sind 3D Resins von DeltaMed für die Verwendung mit weiteren 3D-Druckern freigegeben. Ab sofort stehen die 3Delta-Materialien neben Rapid Shape nun auch für Geräte von Asiga und Ackuretta zur Verfügung. Die Ausweitung der Gerätekompatibilität stellt einen bedeutenden Meilenstein dar: Durch die Zusammenarbeit erweitert DeltaMed seine Reichweite und bietet dem Anwender in Labor und Praxis eine noch breitere Auswahl an hochwertigen Materialien und Druckmöglichkeiten.

Produkte von DeltaMed decken ein umfangreiches Spektrum an dentalen Anwendungen ab. Von hochpräzisen Modellen über Bohrschablonen in der dentalen Implantologie bis hin zu permanenten Kronen und Total-

prothesen – 3Delta Resins bieten erstklassige Lösungen für anspruchsvolle Indikationen. Die exakte Abstimmung der Resins auf die entsprechenden Drucker spielt dabei eine entscheidende Rolle: Sie gewährleistet, dass die gedruckten Teile den strengen Anforderungen und Standards an Medizinprodukte entsprechen, insbesondere hinsichtlich Präzision, Mechanik und Biokompatibilität.

DeltaMed wird die Zusammenarbeit mit führenden Geräteherstellern auch weiterhin kontinuierlich ausbauen. Dieser Schritt ermöglicht auch in Zukunft, Material- und Druckergenerationen optimal aufeinander abzustimmen. Durch eine intensive Partnerschaft und einen engen Austausch mit den Herstellern wird sichergestellt, dass auch zukünftige Materialentwicklungen nahtlos in die fortschrittlichsten Drucker auf dem Markt integriert werden.

DeltaMed leistet damit einen wichtigen Beitrag, dem Anwender stets die optimalen Materialien in der additiven Fertigungskette an die Hand zu geben.

Alle Informationen zu 3Delta Resins sind auf DeltaMeds Website für 3D-Materialien www.deltamed-3d-resins.com zusammengestellt.

DeltaMed GmbH
www.deltamed.de

Ceramill XTP: Innovation trifft auf Präzision

Mit Ceramill XTP hat Amann Girrbach ein 3D-Druckharz entwickelt, das als erstes seiner Art vollständig TPO-frei ist und auch auf weitere potenziell schädliche Stoffe wie MMA, BPA und THF-MA verzichtet. Das Material bietet Anwendern somit ein hohes Maß an Sicherheit. Die Bearbeitung von Ceramill XTP ist einfach und schnell, die hohe Oberflächenqualität sorgt für die gewohnt ästhetische Optik. Das neue 3D-Druckharz eignet sich bestens für die präzise Modellherstellung sowie für die Herstellung von thermostabilen Modellen.

Durch die verbesserten Materialeigenschaften und die hohe Sedimentationsstabilität führt die Verarbeitung von Ceramill XTP zu drastisch reduzierten Prozesszeiten. Die 3D-Druckmodelle lassen sich leicht reinigen und führen nach dem finalen Lichthärten zu einer glatten Oberflächenstruktur, gepaart mit einer herausragenden Haptik und Ästhetik.

Ceramill XTP wurde grundsätzlich für alle dentalen Drucksysteme mit den Wellenlängen 385 und 405 nm entwickelt und ist in unterschiedlichen Farbtönen erhältlich. Für reproduzierbare Ergebnisse in höchster Qualität wurde Ceramill XTP im ersten Schritt für die 3D-Drucker NextDent 5100 sowie für 3D-Drucker der Marke Asiga Max UV validiert und somit vollumfänglich in den Workflow von Amann Girrbach integriert.

Nähere Informationen:
www.amanngirrbach.com

Amann Girrbach AG
www.amanngirrbach.com



Von Anlegern und Sammlern



da ein Sammlerwert hier gar keine Rolle spielt. Wer Spaß am Sammeln hat und die Münzen nicht nur bis zum späteren Verkauf im Tresor oder Schließfach verwahrt, für den stellen Sammlermünzen eine gute Alternative dar“, erklärt Lochmann. Gerade bei alten Umlaufgoldmünzen kommt noch der geschichtliche Aspekt dazu – ein Goldstück zu besitzen, das bereits Kriege und Krisen überdauerte und mit dem unter Umständen schon unsere Vorfahren ihre Geschäfte des täglichen Bedarfs erledigt haben. „Um einen Sammlerwert zu erzielen, müssen Besitzer beim Verkauf jedoch erst einen Interessenten finden, dem genau der zu veräußernde Jahrgang in seiner Kollektion fehlt. Da Privatanleger in der Regel einen schnellen Verkauf bevorzugen, empfiehlt sich für sie eher eine Investition in unkomplizierte Anlagemünzen“, betont Lochmann abschließend.

„Gold- sowie Silbermünzen lassen sich in verschiedenen Größen, Prägungen und Wertigkeiten erwerben. Während einige Exemplare an ihrem reinen Materialwert gemessen werden, gibt es andere, die aufgrund ihres historischen Bezugs oder aber einer limitierten Auflage einen speziellen Sammlerwert besitzen“, weiß Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG.

In Anlage- oder Sammlermünzen investieren?

Um ein reines Edelmetallinvestment fernab von Barren oder Tafelbarren zu tätigen, sollten Anleger schlicht die Münzen auswählen, die ein möglichst geringes Präge- beziehungsweise Handelsaufgeld auf den reinen Edelmetallwert aufweisen. „Am unkompliziertesten gestalten sich dabei gängige Anlagemünzen, sogenannte Bullion Coins,

Weitere Informationen unter
www.scheideanstalt.de und
www.edelmetall-handel.de

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

DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

DIE DIGITALE TRANSFORMATION BEWUSST GESTALTEN

12./ 13. APRIL 2024
DORTMUND

Premiumpartner:



HIER ANMELDEN

www.ddt-info.de



FREITAG, 12. APRIL 2024 – WORKSHOPS

ABLAUF

14.00 – 15.30 Uhr **1. Staffel** (Workshops 1–7)
15.30 – 16.30 Uhr **Pause/Besuch der Industrieausstellung**
16.30 – 18.00 Uhr **2. Staffel** (Wiederholung der Workshops 1–7)

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

WS 1 **align**
ZTM Benjamin Wilde
iTero exocad Connector™ 2.0: Eine vollintegrierte digitale Plattform

WS 2 **AMANNGIRRBACH**
ZTM Martin Liebel/Gladbeck
Serious Fun – gelassen in die Zukunft

WS 3 **DENTAURUM**
Sylke Pasenow/Ispringen
Gabriele Vögele/Ispringen
ceraMotion® CADback – the digital art of cutback

WS 4 **Dentsply Sirona**
ZTM Oliver Mütze/Remscheid
ZTM Hans-Ulrich Meier/Oberhausen
DS Core – das KI-unterstützte Vernetzungsportal zwischen Labor und Zahnarztpraxis

WS 5 **KULZER**
Gerhard Wächter/Hanau
Pala Digital Mill & Cast – Die Lösung für digitale Totalprothetik

WS 6 **SCHÜTZ DENTAL**
Matthias Zimmerer/Rosbach
Let's Smile

WS 7 **primotec**
ZTM Jannick Bade/Schwerin
ZTM Wolfgang Bade/Schwerin
Wir plaudern aus dem Nähkästchen! Die wichtigsten Tipps, Tricks und Hilfsmittel bei digitalen Totalsanierungen.

SAMSTAG, 13. APRIL 2024 – HAUPTVORTRÄGE

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

- 09.00 – 09.15 Uhr **ZTM Jürgen Sieger/Herdecke**
Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk/Witten
Begrüßung
- 09.15 – 09.45 Uhr **Steffen Schumacher/Neumünster**
Analog oder digital – Mensch oder Technik?
Haben wir noch eine Wahl über unsere Zukunft?
- 09.45 – 10.15 Uhr **ZTM Wolfgang Bade/Schwerin**
ZTM Jannick Bade/Schwerin
Achtung: Nicht reintreten! Digitale Fallen bei komplexen Versorgungen.
- 10.15 – 10.45 Uhr **Michaela von Keutz/Essen**
Die Totalprothese aus einem Stück
- 10.45 – 11.30 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung
- 11.30 – 12.00 Uhr **ZT Julius Lorbiecki/Gauting**
Die digitale Modellposition – Fluch und Segen zugleich
- 12.00 – 12.30 Uhr **Matthias Zimmerer/Erbendorf**
Let's Smile
- 12.30 – 13.00 Uhr **Michael Göllnitz/Pforzheim**
Dentistry Unified
- 13.00 – 13.15 Uhr Ehrung der prüfungsbesten Gesellen
- 13.15 – 14.15 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung
- 14.15 – 14.45 Uhr **Bernhard Egger/Füssen**
Function follows form – Computergestützte Simulation und digitales Design
- 14.45 – 15.15 Uhr **Dr. Ingo Baresel/Cadolzburg**
Von digitaler Abformung zur digitalen Diagnostik:
Wie KI die Einsatzmöglichkeiten von Intraoralscannern ändert
- 15.15 – 16.30 Uhr **Dr. Michael Nolting/Wolfsburg**
Künstliche Intelligenz – Chance oder Schreckgespenst?
- 16.30 – 17.00 Uhr **Expertentalk**
Die Referenten diskutieren mit den wissenschaftlichen Leitern unter aktiver Teilnahme der Kongressteilnehmer.
Referenten: Dr. Ingo Baresel, Michael Gröllnitz, Bernhard Egger, Dr. Michael Nolting
Moderation: ZTM Jürgen Sieger, Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk

ORGANISATORISCHES

Veranstaltungsort

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

Veranstalter/Anmeldung

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



Wissenschaftliche Leitung

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



Kongressgebühren

FREITAG, 12. APRIL 2024
Workshopgebühr 39,- €

Die Workshopgebühr wird bei der Teilnahme am Samstag (Hauptvorträge) angerechnet.

SAMSTAG, 13. APRIL 2024
Kongressgebühr 295,- €
Teampreis ZA + ZT 470,- €

Bei der Teilnahme an den Workshops am Freitag reduziert sich die Kongressgebühr für den Samstag um 39,- € netto.

Die Workshop-/Kongressgebühr beinhaltet unter anderem Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung.

Alle Preise zzgl. Mehrwertsteuer

Fortbildungspunkte

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen zur zahnärztlichen Fortbildung der DGZMK, BZÄK und KZBV aus dem Jahre 2005 in der aktualisierten Fassung von 2019.
Bis zu 12 Fortbildungspunkte.

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien



Jeder Teilnehmer an den Hauptvorträgen (Samstag) erhält das Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2024 kostenfrei.

DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN 2024

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

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

Für die Digitale Dentale Technologien am 12. und 13. April 2024 in Dortmund melde ich folgende Personen verbindlich an (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen):

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

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



IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

Immer eine Armlänge voraus

Sichern Sie sich Ihren Vorsprung durch finanziellen Spielraum und bleiben Sie liquide. Als erstes Unternehmen für Dentalfactoring am Markt kennen wir die Sorgen und Probleme von Dentallaboren. Und sorgen seit 1983 mit Know-how und dem feinen Gespür für sensible Kundenbeziehungen für die kontinuierliche Liquidität unserer Kunden.

Mehr als 400 Labore und 30.000 Zahnärzte vertrauen uns. Wann setzten Sie auf Ihren Vorsprung durch kontinuierliche Liquidität?

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

www.lvg.de

