

ceramill® matron

AMANNGIRRBACH

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

Stressbelastung unter Zahntechnikern: Weiter großer Handlungsbedarf

Der Verband medizinischer Fachberufe e.V. (vmf) hat die Ergebnisse seiner Ende 2023/Anfang 2024 durchgeführten Onlineumfrage unter angestellten und selbstständigen Zahntechnikern zu deren Arbeitsbedingungen veröffentlicht. Demnach bleiben Zeitdruck, Arbeitsstress und Arbeitspensum die drei wichtigsten Faktoren, die die Arbeit in Laboren enorm erschweren. Hinzu kommen körperliche Belastungen durch z. B. langes Sitzen und unvorhersehbare Ereignisse wie Probleme mit Material oder Gerätschaften. Damit haben sich die „Top Five“ der Stressoren seit der letzten Onlineumfrage 2019 nicht verändert.

„Auch wenn sich an der aktuellen Umfrage nur rund 450 Personen beteiligt haben, so bestätigen sie doch die Ergebnisse der Onlineumfrage 2019, damals

mit mehr als 1.100 teilnehmenden Zahntechnikern, und zeigen, dass die Probleme weiterhin bestehen“, fasst Karola Will, Referatsleitung Zahntechnik im vmf, zusammen. 74 % bewerteten die Belastung durch Zeitdruck auf einer Skala von

demnach immer mehr hergestellt werden“, gibt Karola Will zu bedenken. „Um dieser Entwicklung standzuhalten, ist es wichtig, dass Arbeitgeber die vorhandenen Möglichkeiten des Arbeitsschutzes und der Prävention besser nutzen.“ Auch vonseiten der Beschäftigten ist das erwünscht. So antworteten auf die Frage: „Wie wichtig ist Ihnen ein betriebliches Gesundheitsmanagement?“ 69 % mit Werten zwischen 7 und 10, davon sogar 34 % mit 10 (sehr wichtig). „Bisher ist das betriebliche Gesundheitsmanagement meist nur in großen Betrieben zu finden“, merkt Karola Will an. „Doch Krankenkassen geben alle notwendigen Auskünfte, wie diese steuerlich begünstigten Leistungen auch Beschäftigten in Dentallaboren zugutekommen.“ Das wichtigste Instrument der Stressreduktion, welches sogar gesetzlich seit 2013 vorgeschrieben ist, werde in den zahntechnischen Betrieben offensichtlich jedoch noch immer komplett vernachlässigt. So antworteten nur 6,6 % der Teilnehmenden auf die Frage, ob für die Arbeitsplätze der Beschäftigten in ihrem Betrieb eine psychische Gefährdungsbeurteilung erstellt wurde, mit „ja“, 66 % mit „nein“, mehr als ein Viertel mit „weiß ich nicht“. Karola Will regt daher dringend an: „Eine gemeinsam im Team erstellte Erfassung der Stressfaktoren im Labor und der Austausch, wie diese reduziert werden können, müsse endlich als Chance zur Fachkräftesicherung begriffen werden und nicht als zeitfressende Gängelung des Gesetzgebers.“

Quelle: vmf



Kurz notiert

Ausbildungs-Ass

Unter der Schirmherrschaft des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz wird jährlich das Ausbildungs-Ass von den Wirtschaftsuni-junioren Deutschland e.V. an Betriebe und Initiativen verliehen, die sich besonders engagiert und nachhaltig um ihre Auszubildenden kümmern. Bewerbungen können noch bis zum 30. Juni 2024 eingereicht werden. Alle Informationen unter ausbildungsass.de

Quelle: Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB)

0 (sehr gering) bis 10 (sehr hoch) zwischen 7 und 10. Der Arbeitsstress insgesamt wurde von 72 % und das Arbeitspensum von 70 % als sehr hoch eingeschätzt. Gleichzeitig scheint sich die Fähigkeit, nach der Arbeit „abschalten“ zu können, zu verschlechtern. 46 % gaben an, dass sie das kaum oder gar nicht mehr könnten. Selbst 44 % der 30-Jährigen haben damit bereits große Schwierigkeiten. „Zwischen 2019 und 2022 ist die Zahl der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Zahntechniker bundesweit um ca. fünf Prozent gesunken. Dabei hat sich der Anteil der Teilzeitbeschäftigten erhöht. Im gleichen Zeitraum ist das Umsatzvolumen um 0,4 Milliarden Euro gestiegen. Bei insgesamt reduziertem Arbeitszeitvolumen muss

Stellungnahme des VDZI zum GVSG

Der VDZI hat vor dem Hintergrund des Gesetzgebungsprozesses zum Gesundheitsversorgungsstärkungsgesetz (GVSG) eine Stellungnahme zu iZ-MVZ verabschiedet. Wesentliche Forderungen sind:

- Der VDZI lehnt im zahnmedizinischen Bereich facharztgruppengeleichte „Mono-MVZ“ ab und fordert den Gesetzgeber auf, entsprechende rechtliche Verschärfungen vorzunehmen.
- Mit Blick auf das Betreiben eines zahnärztlichen Praxislabors müssen Gesetzgeber und die berufsständischen Körperschaften der Zahnärzteschaft die entsprechenden berufsrechtlichen Grundlagen präzisieren und sicherstellen.
- Weiter fordert der VDZI Regeln und Strukturen für eine höhere Transparenz bei iZ-MVZ.

ZERO rock®
Der erste Stumpfzips mit 0% Expansion

www.dentona.de

- Gesetzgeber und Kostenträger sieht der VDZI in der Pflicht, ein zielgerichtetes Leistungs- und Ausgabenmonitoring zu betreiben, um mögliche Fehlentwicklungen frühzeitig aufzudecken.

Die gesamte Stellungnahme als Download unter vdzi.de/StellungnahmeGVSG

Quelle: VDZI

SICHER, AKTIV & EINSTELLBAR!

TK-Snap & TK-Soft

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

Mehr erfahren: www.si-tec.de

02330 80694-0 | 02330 80694-20
www.si-tec.de | Info@si-tec.de

Chancen und Risiken: Lösliche Substanzen aus Kunststoffen im Fokus

Eva Berghaus



Für ihre Promotion an der Hochschule Osnabrück erforscht Eva Berghaus die Eigenschaften und Einsatzmöglichkeiten von löslichen Substanzen aus Kunststoffen in der Zahntechnik. Dazu untersuchte sie, in welcher Konzentration verschiedene Stoffe in den menschlichen Körper übergehen und wie man diesen Effekt sogar nutzen könnte.

Zahnersatz aus dem 3D-Drucker überzeugt

Laut einer Umfrage des Verbandes der Privaten Krankenversicherung (PKV) tragen in Deutschland 52 Prozent der Menschen Zahnersatz – oft aus oder mit Kunststoff. „Aus Kunststoffen können sich Substanzen lösen – gewollt oder ungewollt. Mein Ziel war es, herauszufinden, welche Herstellungsart die wenigsten herauslösbaren Stoffe erzeugt, die eventuell den menschlichen Körper belasten könnten“, sagt Berghaus. Dafür untersuchte sie Polymere (Kunststoffe). Diese bestehen aus vernetzten Monomeren. Ihre umfassenden Analysen ergaben, dass die konventionelle Herstellungsart von provisorischen Kronen und Brücken für die Zahnmedizin die meisten herauslösbaren Stoffe freisetzt – aber immer unterhalb bedenklicher Konzentrationen. „Ich hatte zunächst erwartet, dass

die Materialien für den 3D-Druck deutlich mehr dieser Stoffe freisetzen, was aber nicht der Fall war. Es ist also besonders interessant, diese Technologie weiterzuverfolgen, die sich seit wenigen Jahren in der Dentaltechnologie etabliert hat“, so die Promovendin, die bei ihrer Arbeit besonders von Prof. Dr. Svea Petersen von der Hochschule Osnabrück und Prof. Dr. Mareike Warkentin von der Universität Rostock unterstützt wurde.

Medizinische Wirkstoffe über Kunststoff transportieren

Hierbei handelt es sich um eine unbedenkliche, aber ungewollte Freisetzung von Substanzen. In Berghaus' Versuchen zeigte sich jedoch auch, dass eine gewollte Freisetzung große Potenziale bieten kann: „Man könnte die Polymere mit medizinischen Wirkstoffen bestücken, die sich dann planmäßig aus dem Kunststoff lösen und so direkt am Einsatzgebiet im Körper wirken können. Beispielsweise könnte man Zahnfüllungen mit Wirkstoffen versehen, die verhindern, dass sich im möglichen Spalt zwischen Zahn und Füllung Bakterien ansammeln“, sagt Berghaus. An Bauteilen aus dem 3D-Drucker, die mit medizinischen Wirkstoffen beladen werden, wird derzeit an der Hochschule weitergeforscht.

Quelle: Hochschule Osnabrück

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



ANBIETERINFORMATION

Berufspolitisches Forum des VDZI

Am 2. Mai lag der thematische Schwerpunkt auf einer Bestandsaufnahme der wirtschaftlichen und berufsrechtlichen Rahmenbedingungen des Zahntechniker-Handwerks im deutschsprachigen Teil Europas. VDZI-Präsident Dominik Kruchen thematisierte wesentliche wirtschaftliche Kennzahlen, darunter Umsatzentwicklungen der Branche, Marktverteilung zwischen gewerblichen Laboren und zahnärztlichen Praxis-Laboren, Vergütungen von BEL-Positionen sowie Betriebsgrößen und Verteilung von Laboren: „Deutschlands Bevölkerung kann sich zwar glücklich schätzen, ein zukunftsfähiges Zahntechniker-Handwerk zu haben, allerdings ergeben sich in einzelnen Regionen zunehmend Herausforderungen in der Aufrechterhaltung einer gleichbleibend hohen

Qualität der zahntechnischen Versorgung. Gerade dort, wo der Anteil an reinen Kassenversicherungen hoch ist, mangelt es unseren Betrieben an der Wirtschaftlichkeit ihres Leistungsangebots. BEL-Positionen sind reihenweise zu niedrig vergütet! Das ergibt langfristig einen Teufelskreislauf. Die Rendite fehlt für eine bessere Vergütung der Fachkräfte, dann mangelt es an Nachwuchs und bestehendes Personal wandert ab. Das kann eine Abwärtsspirale befeuern. Die gute Nachricht ist: Daran kann man etwas ändern, aber dafür brauchen wir die Politik! Die Auskömmlichkeit der BEL-Leistungen muss gestärkt werden. Der VDZI hat umsetzbare und für die GKVen finanzierbare Ideen in der Schublade!“, so Dominik Kruchen.

Im Rahmen einer Podiumsdiskussion diskutierte er zusammen mit Marco Camin, Präsident von Swiss Dental Laboratories, sowie Ralf Suckert, Generalsekretär der FZT, über das Berufsrecht des Zahntechniker-Handwerks. Der internationale Vergleich stellte gemeinsame Chancen in der Weiterentwicklung von Ausbildungscurricula für Gesellen und Meister sowie den daraus resultierenden Möglichkeiten in der Zusammenarbeit mit der Zahnärzteschaft heraus.

Quelle: VDZI

Dominik Kruchen, Präsident des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen e.V. (VDZI)

Frisch aufgelegt: Jahrbuch Digitale Dentale Technologien



Mit dem *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien* legt die OEMUS MEDIA AG in 15., umfassend aktualisierter und überarbeiteter Auflage ein Kompendium für die digitale Zahnmedizin und Zahntechnik vor. Der Band wendet sich sowohl an Einsteiger und erfahrene Anwender als auch an all jene, die in der digitalen Zahnmedizin und Zahntechnik eine vielversprechende Möglichkeit sehen, ihr Leistungsspektrum zu vervollständigen und damit in die Zukunft zu investieren. In Anlehnung an die Jahrbücher zu den Themen Implantologie und Endodontie informiert das *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien* mittels Grundlagenbeiträgen, Anwenderberichten, Fallbeispielen, Marktübersichten, Produkt- und Hersteller-

informationen darüber, was innerhalb der digitalen Zahnmedizin State of the Art ist. Renommierte Autoren aus Wissenschaft, Praxis, Labor und Industrie widmen sich im vorliegenden Jahrbuch einem Themenspektrum, das von den Grundlagen sowie der 3D-Diagnostik und -Planung über die computergestützte Navigation und prothetische Planung sowie der CAD/CAM-Fertigung bis hin zum 3D-Druck reicht. Es werden Tipps für den Einstieg in die „digitale Welt“ der Zahnmedizin und Zahntechnik gegeben sowie Risiken und Chancen künstlicher Intelligenz (KI) aufgezeigt. Thematische Marktübersichten ermöglichen einen schnellen Überblick über den Digitalmarkt im Allgemeinen und über Planungssoftwares, digitale Volumetomografen, Intraoralscanner, CAD/CAM-Fräs- und Schleifmaterialien, Scanner, Fräsgeräte, 3D-Drucker sowie 3D-Druckmaterialien im Besonderen. Zudem stellen sich ausgewählte Firmen der Branche im Rahmen von Anbieterprofilen vor. Das *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien '24/'25* ist zum Preis von 49 € (zzgl. MwSt. und Versand) im Onlineshop oemus.com/shop oder unter dem unten stehenden QR-Code erhältlich.



Jetzt Jahrbuch bestellen

Quelle: OEMUS MEDIA AG

*Erlebe moderne
Zahntechnik!*



**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

How to Implantat-/Stegversorgung Teil 2

Ein Beitrag vom Team H.U.L.K.-DENT

Im ersten Teil des Fachbeitrags (erschieden in der ZT 4/24) wurden bereits die ersten Schritte des Labors bei einer Stegarbeit auf Implantaten sowie die Vorgehensweise bis zur Stegeinprobe im Patientenmund im Rahmen eines besonderen Falls erläutert. Im vorliegenden zweiten Teil wird die digitale Herstellung des Sekundärsteges bis hin zur Einprobe und Fertigstellung dargelegt.

ZT Matthias Mützelburg



ZT Lisa Wendler



ZTM Silke Jagusch



ZTM Theresa Mützelburg



E-Paper Teil 1



ZT Matthias Mützelburg



ZT Lisa Wendler



ZTM Silke Jagusch



ZTM Theresa Mützelburg

Angelehnt an die Teleskoptechnik nutzen wir ein Fräsmodell. Unter der Voraussetzung, dass eine abnehmbare Gingivamaske vorhanden ist, geht dies grundsätzlich auch auf dem Meistermodell. Unser Technikerteam von H.U.L.K.-DENT entschied sich jedoch für das Fräsmodell, um das Meistermodell nicht zu verunreinigen oder gar zu beschädigen – schließlich ist Fräsöl nur sehr schwer zu entfernen.

Das Fräsen des Steges in einem Winkel von 1 Grad mit speziellen Fräsen, die von grob bis ganz fein reichen, ermöglichte eine präzise Oberflächengestaltung der Fräsfläche. Ein Weiterarbeiten mit Gummi, Schleifpapier oder Ähnlichem entfiel – ganz im Sinne des bevorzugten Workflows unseres Teams, das ausschließlich fräsen und polieren wollte.

Perfekt nachgefräst, folgte im Anschluss die Hochglanzpolitur, um eine glatte und glänzende Oberfläche zu erzeugen. Diese Polierprozesse können verschiedene Schleif- und Poliermittel umfassen. Erst mit dem Erreichen eines spiegelnden Ergebnisses waren wir mit der Politur zufrieden. Für den perfekten Glanz nutzen wir die Polierpaste Fegupol Zirkopol von Feguramed.

Digitale Herstellung des Sekundärsteges

Nach dem gründlichen Reinigen des Steges sowie aller Prothetikteile wurde die Primärkonstruktion zum Scannen wieder auf das Modell geschraubt. Nun blockten wir den Steg mit Wachs basal aus, im Winkel unserer Fräsung. Nur so konnten wir ihn optisch perfekt einscannen und auch leicht überkonturieren.

Um den hochglanzpolierten Steg scannen zu können, nutzten wir das HELLING 3D Laserscanning Entspiegelungsspray (HELLING). Dieses Scanspray hat eine gleichmäßige, extra feinkörnige Struktur und ist damit für uns optimal in Anwendung sowie Ergebnis. Der perfekte Sprühnebel sowie das abrupte Stoppen des Nebels garantieren eine perfekte Oberfläche zum Scannen. Fehlerfrei eingescannt, konnte im nächsten Schritt die Konstruktion des Stegüberwurfes starten.

Nebels garantieren eine perfekte Oberfläche zum Scannen. Fehlerfrei eingescannt, konnte im nächsten Schritt die Konstruktion des Stegüberwurfes starten.

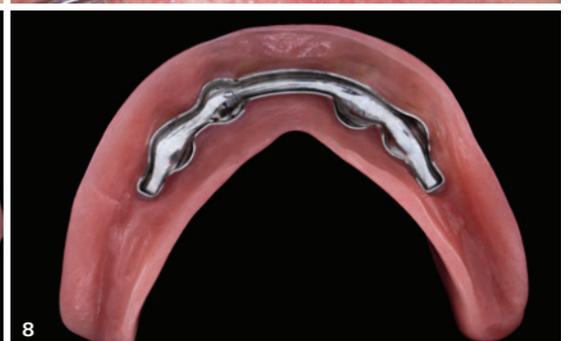
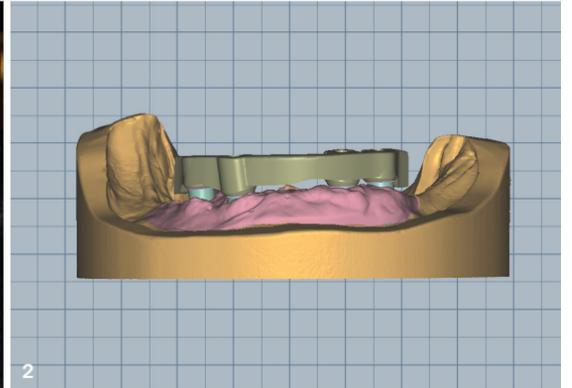


Abb. 1: Bisschiene. Abb. 2: Steg digital. Abb. 3: Fertiger Steg okklusal. Abb. 4: Steg und Stegreiter. Abb. 5: Wachseinprobe. Abb. 6: Wachseinprobe im Mund. Abb. 7: Fertige Prothese vor Politur. Abb. 8: Fertige Prothese von basal. Abb. 9: Fertig zur Eingliederung.



Hier gibt's mehr
Bilder.

Zu diesem Zeitpunkt der Arbeit gab es noch keinen digitalen Überwurf, geschweige denn ein Nachschlichten eines Steges und erst recht nicht aus Titan. Nun, da waren sie wieder, unsere drei kleinen Probleme. Also back to the roots: Was können wir aus Titan fräsen, was das Programm hergibt? Klar, am einfachsten ist die Nutzung eines Offset-Käppchens mit jeweils einem Pontic distal, was wir zur Retention abänderten. O.k., ein Problem weniger. Nun legten wir ein Offset-Käppchen an, was natürlich in der Größe zu Problemen in der Software führte, denn so ein großes Offset-Käppchen lässt die Software nicht wirklich zu. Also legten wir per Maus den Abschlussrand freihändig fest und vermittelten dem Programm, es ist alles o.k. Damit war das zweite Problem gelöst.

Beim Konstruieren besteht der erste Schritt stets im Festlegen der Einschubrichtung. Das Wichtigste war es also, die korrekte Einschubrichtung zu wählen und mithilfe der Einblendung der Unterschnitte das analoge Nachfräsen und Polieren noch einmal zu überprüfen. Sollten hier die Unterschnitte zu massiv sein, würde man noch mal einen Schritt zurückgehen und der Primärsteg müsste nachgefräst werden. Das war bei uns zum Glück nicht der Fall, und so konnten wir direkt auf „weiter“ klicken.

Nun gab es noch das letzte Problem – das Nachschlichten, welches es natürlich nicht im Offset-Käppchen-Modus gibt. Auch dafür fanden wir eine Lösung: Wir ließen den Steg fräsen, kontrollierten die Passung und wenn es zu fest „lief“, starteten wir das Programm noch mal. Dabei setzten wir einen neuen 1 mm-Fräser ein, denn er nahm nur einen Hauch mehr aus der Kavität. Denn wie sagt unser Chef Matthias Mützelburg, „der Hulk der Zahntechnik“, immer so schön: „Wir sind die, die die Probleme lösen.“

Achtung: An dieser Stelle durfte der Primärsteg noch nicht ganz in den Sekundärsteg passen, denn dieser wird noch hochglanzpoliert, wobei sich die finale Passung einstellt.

noch gilt an dieser Stelle ganz klar: Bitte NICHT NACHMACHEN!

Wir frästen unseren Überwurf, so wie schon kurz angedeutet, aus einer Starbond Ti5 Disc von Scheftner. Diese Titanlegierung ist besonders patientenfreundlich wegen ihrer geringen Wärmeleitfähigkeit, zudem ist sie extrem korrosionsbeständig und besitzt ideale mechanische Eigenschaften. Ebenso besitzt Titan eine hohe Festigkeit bei relativ geringer Dichte und ist aus der Zahntechnik keinesfalls mehr wegzudenken.

Einprobe

Sitzt der Überwurf nach der Politur tadellos auf dem Primärsteg, steht der Wachseinprobe nichts mehr im Wege. In diesem Fall entschieden wir uns für eine feste Kunststoffbasis aus lichthärtendem Material, auf der die Zähne mit Wachs befestigt wurden. So kann bei der Einprobe durch die Wärme im Mund nichts verdrückt oder verformt werden.

Hier bestand die Herausforderung darin, dass es gut aussehen sollte, wir uns aber nicht zu sehr an den Oberkiefer halten und nicht mit aller Macht in Okklusion gehen sollten. Dennoch sollte dem Patienten natürlich ein fester Biss ermöglicht werden. Diese fertige Einprobe überprüfte die Behandlerin Frau Dr. Nina Jung (Falkensee) im Patientenmund. Sitz, Länge, Ästhetik und Funktionalität wurden jetzt kontrolliert sowie eventuelle Fehler behoben. In Wachs lassen sich Änderungen verhältnismäßig schnell vornehmen, nach der Fertigstellung sind viele Anpassungen dagegen zeit- und kostenintensiv. Daher wurde die Kontrolle zusammen mit dem Techniker vor Ort in der Praxis vorgenommen. Zurück im Zahntechniklabor diente uns dann ein erneuter Quetschbiss aus hartem LuxaBite von der Firma DMG wieder zur Feinjustierung des Bisses. Die Vorteile dieses Materials liegen in den perfekten Impressionen sowie der Formtreue begründet, wie wir in Teil 1 schon erklärten.

In Wachs lassen sich Änderungen verhältnismäßig schnell vornehmen, nach der Fertigstellung sind viele Anpassungen dagegen zeit- und kostenintensiv.

Gesagt, getan – doch dann kam die größte Herausforderung: Wir mussten den Titan-Blank als NEM-Blank anlegen, und dieser Blank wird normalerweise ohne Wasserkühlung gefräst. Titan soll aber stets mit Wasserkühlung gefräst werden, um der Hitzeentwicklung und Entzündbarkeit vorzubeugen. Was also tun?

H.U.L.K.-DENT-Geschäftsführer und Zahntechniker Matthias Mützelburg entschied sich auf eigene Verantwortung, ohne Wasserkühlung zu fräsen und hat dem kompletten Vorgang sicherheitshalber über drei Stunden zugesehen – mit dem Feuerlöscher in Griffweite. Es gab keine Probleme, den-

Fertigstellung

Nach minimalen Änderungen konnte die Arbeit in Kunststoff umgesetzt werden. In der Praxis in Falkensee erfolgte die finale Kontrolle der Passung und die Befestigung. Für unser Team ist es großartig zu sehen, dass der Patient mit der fertigen Stegarbeit so glücklich ist. Er bekam nicht nur ein Lächeln wieder, sondern auch mehr Selbstvertrauen und ein neues Lebensgefühl. Wir sind überglücklich, durch unsere geleistete Arbeit solch einen positiven Einfluss auf das Leben des Patienten zu haben.

H.U.L.K.-DENT GmbH
hulkdent@gmx.de

Alle Abbildungen © H.U.L.K.-DENT

Danksagung

Diese Dokumentation sowohl im digitalen als auch im analogen Arbeitsbereich war nur durch die enge Zusammenarbeit mit der Zahnarztpraxis Dr. Nina Jung (Falkensee) und dem Patienten möglich. Für die Geduld und das Verständnis bedankt sich das Team von H.U.L.K.-DENT.



Glücklicher Patient.

Phrozen Sonic XL 4K

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

„Bissbedingte Nacharbeiten sind kein Schicksal, sondern selbst gemachter Ärger“

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

Immer eine verlässliche Bissnahme, ohne Nacharbeiten – geht das? Ja, und zwar mit theratecc! Das Chemnitzer Unternehmen hat sich als erste Adresse für die digitale Bissnahme auf dem Dentalmarkt etabliert. Wir schauen mit Geschäftsführer Christian Wagner zurück auf die Anfänge des Unternehmens und nach vorn auf Kommendes.



© Prostock studio – stock.adobe.com



Centric Guide® 3D hebt die Bissnahme auf ein höheres Niveau in den Bereichen der Vorhersagbarkeit und Effizienz.

Herr Wagner, was hat Sie als langjährigen Zahntechnikermeister dazu bewogen, 2010 das Unternehmen theratecc zu gründen?

Schon in meiner Ausbildung zum Zahntechniker habe ich mich über zweite Einproben und sonstige bissbedingte Nacharbeiten geärgert. Man investiert so viel Liebe und Zeit in eine Zahnversorgung und dann kommt nach der Einprobe ein Trümmerfeld zurück. Auf dem Auftragszettel steht kurz und knapp die Anweisung für eine zweite Einprobe mit dem Techniker. Am besten gleich morgen früh, weil der Patient ja in den Urlaub fahren möchte. Das ist ärgerlich! Und der Grund dafür? Wenn man den Zahnarzt fragt, liegt es natürlich am Zahntechniker, der falsch einartikuliert hat. Wenn man den Zahnarzt fragt, liegt es am Zahnarzt, der den falschen Biss genommen hat. Wenn beide bestmöglich gearbeitet haben, dann kann es nur noch am Patienten liegen! Diese Zuschreibungen sind unschön

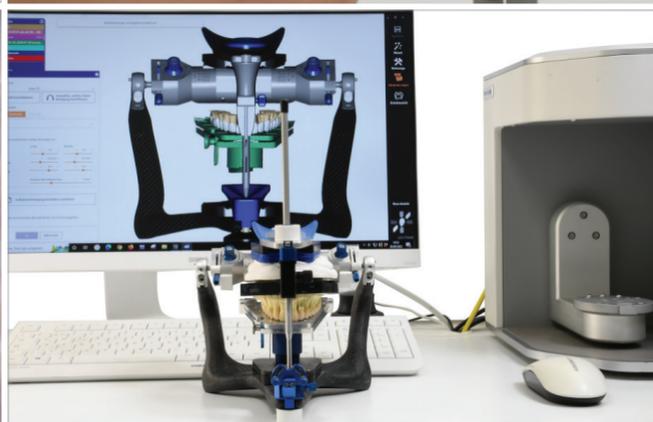
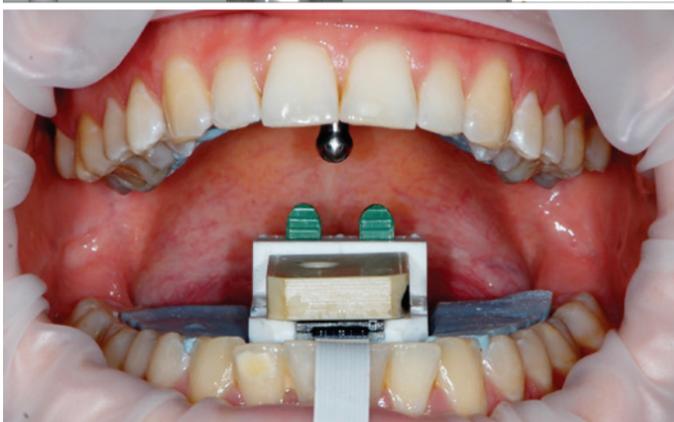
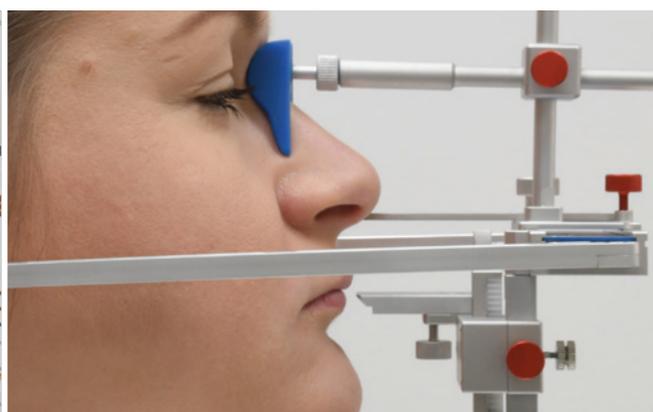
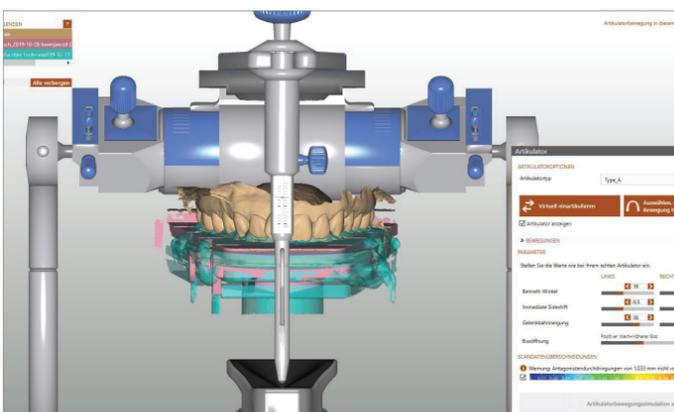
und führen auch nicht weiter. Daher war ich schon immer auf der Suche nach einer Lösung für bissbedingte Nacharbeiten. Über zehn Jahre habe ich mit verschiedenen Systemen für die instrumentelle Bissfassung gearbeitet. Die Ergebnisse waren positiv, doch der zeitliche Aufwand und das dazu notwendige Fachwissen waren hoch. Daher haben nur wenige unserer Kunden den Umstieg auf die instrumentelle Bissnahme gewagt. Für mich war klar, wir brauchen ein System bzw. ein Konzept, mit dem der Zahnarzt in wenigen Minuten eine reproduzierbare Bissnahme in zentrischer Relation in allen Indikationsbereichen generieren kann. Das heißt, die Idee hinter theratecc ist die Entwicklung und der Vertrieb von Systemen für die reproduzierbare Bissfassung.

Worin liegt die Bedeutung der Bissnahme in Bezug auf die Patientenbehandlung und Qualität der Restauration?

Die Bissnahme entscheidet darüber, ob die Zahnversorgung funktioniert oder nicht. Bissbedingte Nacharbeiten sind kein Schicksal, sondern selbst gemachter Ärger. Mir ist aufgefallen, dass dem digitalen Prozess wichtige funktionelle Parameter fehlen. Ein eindeutiger Ebenenbezug zur Camper'schen Ebene oder zur Bipupillarlinie sind wichtig, ebenso eine exakte Bisslage. Wenn der Biss nicht stimmt, nützt auch kein nachgelagerter digitaler Fertigungsprozess. Gleichwohl können durch digitale Technologien Prozesse optimiert und verbessert werden. Deshalb haben wir bei theratecc den Fokus auf die digitale Bissnahme gelegt, damit unsere Anwender immer eine verlässliche Bissnahme generieren können.

In welchen Indikationsbereichen sollte das theratecc Bisskonzept zur Anwendung kommen?

Das Positive ist, es gibt keine Einschränkungen für die Anwendung. Das theratecc Bisskonzept funktioniert im bezahnten, teil- und unbezahnten Kausystem. Je komplexer die Versorgung ist, umso sinnvoller ist die Anwendung unseres Bisskonzeptes. Immer wenn komplette Stützzone aufgelöst werden, braucht es verlässliche Parameter für die Gestaltung der neuen Zahnversorgung. Zudem können bei Patienten mit Funktionsstörungen diese klar visualisiert und damit auch therapiert werden.



Können Sie uns bitte etwas zu Ihrem Centric Guide® 3D System sagen. Welche Herausforderungen galt es, bei der Entwicklung des Systems zu überwinden?

Eine der größten Herausforderungen war die Größe des menschlichen Mundes. Andere Systeme erfassen die Bewegungen außerhalb des Mundes. Unser Ansatz folgt dem Wissen von Prof. Gerber, der den Stützstift im Mund platziert hat. Damit alle UK-Bewegungen im Mund erfasst werden können, braucht es insgesamt vier Sensoren. Die spannende Aufgabe bei der Entwicklung des Centric Guide 3D war, vier hochpräzise Sensoren in der Mundhöhle platzsparend zu positionieren. In mehrjähriger Forschungs- und Entwicklungsarbeit ist es uns in Zusammenarbeit mit der TU Chemnitz gelungen, dass die Sensorik Schritt für Schritt kleiner wurde und nun in jedem Mund entsprechend Platz findet.

Welche Vorteile bietet das therafaceline Gesichtsbogensystem und wie minimiert es die Schwachstellen herkömmlicher Gesichtsbogenregistrierungen?

Gesichtsbogen bedeutet für mich, dass mit dem System funktionelle und ästhetische Parameter am Patienten erfassbar sein sollen. Wir benötigen die Camper'sche Ebene und die Bipupillarlinie als Ebenenbezug für die ästhetische und funktionelle Ausrichtung der Okklusionsebene. Mit dem therafaceline Gesichtsbogen können diese Ebenen wie auch die Bisshöhe in wenigen Minuten am Patienten erfasst werden. Alle Parameter können eins zu eins in einen Artikulator und in den digitalen Workflow übertragen werden. Damit stehen Modelle endlich ebenengerecht und gerade im Artikulator. Zusätzlich liefert der zum System gehörende Planesupport (Ebenentisch) dem Techniker die ideale Okklusionsebene, bestehend aus Camper'scher Ebene und Bipupillarlinie. Damit kann jeder eine ebenengerechte und ästhetische Okklusionsebene gestalten.

Wie unterstützt das System die präzise Ausrichtung des Gesichtsbogens zur Bipupillarlinie und zur Camper'schen Ebene, und welche Bedeutung hat dies für Zahnmediziner und Zahntechniker in ihrer täglichen Arbeit?

therafaceline verfügt über zwei stufenlos höhenverstellbare Ohroliven und eine aufsteckbare Brille mit horizontalen Linien. Mit dieser Brille und den höhenverstellbaren Ohroliven kann der Gesichtsbogen parallel zur Bipupillarlinie am Kopf ausgerichtet werden. Gleiches gilt für die Camper'sche Ebene. Durch die Erfassung der Parameter am Patienten hat der Techniker eine eindeutige Bezugsebene im Artikulator. Mehr Informationen vom Patienten sorgen für weniger Nacharbeiten am Patienten.

Wie genau funktioniert die digitale Übertragung des Gesichtsbogens und der Bissgabel in den digitalen Workflow, und welche Auswirkungen hat dies auf die Effizienz und Genauigkeit der Prozesse?

Mit nur einem Scanvorgang kann die 3D-Bissgabel mit dem Planesupport in den digitalen Workflow übertragen werden. Damit haben Zahntechniker endlich auch im digitalen Workflow einen echten Ebenenbezug. Gerade bei komplexen Zahnversorgungen, wo alle Stützzonen neu designt werden, ist dies elementar.

Wie gelingt die Integration in bestehende Arbeitsabläufe?

Grundsätzlich ist das theratecc Bisskonzept einfach in bestehende Abläufe integrierbar. Aus der Erfahrung der letzten 15 Jahre besteht die Herausforderung eher in dem etwas schmalen Fachwissen im Bereich Funktion und Okklusionsgestaltung. Deshalb liegt unser Hauptfokus in der Wissensvermittlung in diesem Bereich. Dafür haben wir vor über zehn Jahren den theratecc Campus entwickelt. Hier gibt es Onlinekurse, Seminare und Workshops rund um das Thema Funktion. In unseren Kursen steht immer die praktische Anwendung im Mittelpunkt.

Trotz meiner Arbeit bei theratecc versuche ich, immer noch im praktischen Laboralltag tätig zu sein. Dadurch bleibe ich im Thema und sehe täglich die kleinen Herausforderungen. Aus diesen Herausforderungen haben wir schon so viele innovative Lösungen erarbeitet. Das bereitet mir Freude. **So arbeiten wir**

jeden Tag daran, die dentale Welt ein bisschen besser zu machen.

Es bleibt also spannend und kurzweilig, und 2025 gibt es ja auch wieder eine IDS ...

Christian Wagner
Geschäftsführer und
Zahntechnikermeister



ZTM Christian Wagner
theratecc GmbH & Co. KG
www.theratecc.de

Alle Abbildungen, sofern nicht anders angegeben:
© theratecc

FotoDent® splint

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

dentamid.dreve.de





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



FEMINISIERUNG IN DER ZAHNMEDIZIN – UNTERNEHMERISCH-STRATEGISCHE AUFGABE FÜR DENTALLABORE?

Antwort: Basierend auf den Zahlen aus dem Statistischen Jahrbuch der Bundeszahnärztekammer JA. 68,7 Prozent der Studierenden der Zahnmedizin sind weiblich, Tendenz steigend. Frauen werden die Zukunft der Zahnmedizin fest in ihrer Hand haben.

Zum Thema „Gendermarketing“ und „Gendervertrieb“ gibt es ausreichend Literatur. Sicher ist, Männer und Frauen ticken anders. Aus meiner Sicht weniger sicher ist, ob es Handlungsanweisungen für das jeweilige Geschlecht gibt, die immer passen – lebt doch jede Regel am Ende von ihrer Ausnahme. Ich bin selbst Frau, Unternehmerin, Kundin und es gibt ganz sicher Aspekte, die ich grundsätzlich ablehne, manchmal ist dies auch tagesabhängig:

1. Überheblichkeit/Kräfte messen/kompetitives Verhalten

Als Kundin erwarte ich, dass man mich mit meinen Fragen, meiner Suche nach dem richtigen Produkt ernst nimmt und mir nicht das Gefühl gibt, ein „kleines Dummerchen“ zu sein, weil ich nun diese Frage stelle. Ich möchte auch nicht ausführlichst aufgezeigt bekommen, wie brilliant mein Gegenüber ist, sondern gemeinsam auf Augenhöhe eine Lösung finden. Im Team mit der zahntechnischen und zahnmedizinischen Expertise gilt es, die für den Patienten beste Lösung zu finden, diese gemeinsam umzusetzen und eben nicht darum, per Armdrücken herauszufinden, wer der Bessere ist. Diese Haltung erwarte ich auch von meinem Gesprächspartner.

2. Sachlich und/oder emotional

Ob ich im Hochdruckverfahren Dinge kläre oder auch mal für einen Schwatz Zeit habe, hängt im Wesentlichen davon ab, wie viel auf meiner Agenda steht. Das kann eben mal so oder so sein. Grundsätzlich schafft Emotion Beziehung und die wiederum ist wichtig für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Beide Punkte zeigen deutlich, hier könnte auch ein Kunde männlichen Geschlechts beschrieben sein. Denn alles, was mir als Frau wichtig ist, kann genauso gut von einem Mann gefordert werden. Das heißt, es gibt keine generelle, geschlechtsspezifische Vorgehensweise. Wer auf Nummer sicher gehen will, arbeitet mit flexiblen Ansätzen und stellt sich auf das Gegenüber ein – unabhängig vom Geschlecht. Das Geheimnis liegt darin, herauszufinden, was das Gegenüber von einer Zusammenarbeit und/oder in einer spezifischen Situation will bzw. braucht. Wer die Fähigkeit besitzt, professionell Fragen zu stellen, statt Monologe über die eigenen Produkte zu halten, für den ist das Geschlecht vernachlässigbar.

Einen deutlichen Unterschied haben mir allerdings regionale Veranstaltungen und auch der deutschlandweite Kongress im Zahnärztinnen Netzwerk gezeigt: Frauen untereinander sind dort deutlich offener, zugewandter und vertrauensvoller. Sie gehen zu einer Veranstaltung, weil sie Wissen aufbauen, auf Augenhöhe in den Austausch mit Kolleginnen treten und Themen besprechen wollen, die das andere Geschlecht wenig oder gar nicht interessieren. Hier als Dentallabor eine Plattform zu bieten, kann durchaus eine genderspezifische Unterstützung des immer größer werdenden Anteils weiblicher Zahnmediziner sein.

Fazit

Es ist nicht nötig, Frauen eine Sonderbehandlung zukommen zu lassen. Alle Menschen – unabhängig von Geschlecht, Alter und Herkunft – mögen es, beim Gegenüber auf ehrliches Interesse, Respekt und Wertschätzung zu treffen. Dazu braucht es gute Ohren, die Fähigkeit, andere in den Fokus zu stellen und professionell Fragen zu stellen. Wer diese Fähigkeiten erlernen möchte und darüber hinaus Zahnmedizinerinnen die professionelle Chance für einen Austausch auf Augenhöhe geben möchte, schreibt mir gern an ch@claudiahuhn.de – ich freue mich drauf!

VDZI-Konjunkturbarometer für das Zahntechniker-Handwerk

4. Quartal und Gesamtjahr 2023 – Ausblick 2024

Das VDZI-Konjunkturbarometer ist der Frühindikator für die wirtschaftliche Gesamtentwicklung der Dentalbranche, insbesondere des Zahntechniker-Handwerks.

Umsatzentwicklung 2023

Die gesamtwirtschaftliche Lage war in den letzten Jahren durch volatile Effekte der Pandemie auf die Versorgungsnachfrage geprägt. Dies wurde zu Beginn 2022 bis heute abgelöst durch eine hohe Unsicherheit aufgrund der erheblichen energiepolitischen und wirtschaftlichen Risikofaktoren.

Nach langen Jahren eher moderater Inflationsraten stiegen die Verbraucherpreise im Jahr 2022 um 6,9 % und im Jahr 2023 um 5,9 %. Auch die zahntechnischen Betriebe

mussten durch Faktoren wie die steigenden Energiepreise, insbesondere im Kontext des Konflikts in der Ukraine, und der eingetretenen Engpässe in der Lieferkette mit der Kosteninflation kämpfen und tun dies noch. Zwar lag im Februar 2024 die Inflationsrate wieder bei vergleichsweise niedrigen 2,5 %, aber insgesamt muss man festhalten, dass von 2022 bis heute die Inflationsrate um mehr als 16 % gestiegen und damit die reale Kaufkraft unter sonst gleichen Umständen um mehr als 16 % gesunken ist. Diese hohen Kaufkraftverluste der privaten Haushalte belasten die Konjunkturerwartungen für den privaten Verbrauch erheblich. Der Gesundheitssektor ist dabei aufgrund der Art und Dringlichkeit der Versorgungsleistungen vergleichsweise stabil. Bei zahntechnischen Leistungen war im Jahr 2022 nach einem temporären Einbruch im 2. Quartal für das Gesamtjahr eine deutliche Zurückhaltung und Stagnation in der Nachfrage festzustellen.

ANZEIGE

Aber der hohe Kostenanstieg der letzten beiden Jahre hat in den zahntechnischen Betrieben zu einer deutlichen Belastung der Ertragsverhältnisse geführt. Sofern der Kostenanstieg nicht durch Einsparungen kompensiert werden konnte, musste er auch durch Preiserhöhungen ausgeglichen werden. Ausgehend von einem eher stagnierenden Umsatzjahr 2022 bei einer hohen Inflationsrate von 6,9 %, stieg der Umsatz im Jahr 2023 um 6,0 %, und dies bei einer weiter hohen Inflationsrate von 5,9 %. Somit ist die Umsatzentwicklung des Jahres 2023 maßgeblich von einer nachholenden Nachfrage aus 2022 und von Preis Anpassungen zum Kostenausgleich bei hoher Inflation der Jahre 2022/2023 geprägt.

Geschäftslagenindex im positiven Bereich

Mehr als die Hälfte der Umfrageteilnehmer (60 %) beurteilt die Geschäftslage im 4. Quartal 2023 als gut oder sogar sehr gut. Der Wert des Geschäftslagenindex – als die Differenz zwischen den prozentualen Anteilen der Betriebe mit einer „sehr guten/guten“ und der mit einer „schlechten/sehr schlechten“ Einschätzung – liegt bei +45 Punkten.

Unsicherheit hinsichtlich weiterer Entwicklung

Der Erwartungsindex bildet die Erwartungen der Betriebsinhaber bezüglich der Geschäftslage im kommenden Quartal ab. Saisonal typisch ist zum Jahresbeginn in den

zahntechnischen Betrieben mit einer eher verhaltenen Auftragslage zu rechnen. Hinzu kommt das weiterhin kritische wirtschaftliche Umfeld, nach der negativen Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts (BIP) im 4. Quartal 2023 und auch im 1. Quartal 2024. Die Wirtschaftsforschungsinstitute sehen sogar Rezessionsgefahren, da angesichts der realen Kaufkraftverluste eine Verbesserung der privaten Konsumnachfrage nicht erwartet werden kann.

Befragt nach der Erwartung für die Geschäftslage im 1. Quartal 2024 ergibt sich ein gemischtes Bild: Nur 13 % der Umfrageteilnehmer gehen von einer besseren oder sogar viel besseren Geschäftslage aus. 46 % der Umfrageteilnehmer erwarten, dass die Geschäftslage gleichbleibt, 41 % gehen von einer schlechten oder sogar viel schlechteren Geschäftslage aus.

Neben der saisonbedingten rationalen Erwartung der Betriebe wird damit deren negative Erwartung durch diese gesamtwirtschaftlichen Aspekte noch verstärkt und der Erwartungsindex liegt daher bei deutlichen – 28 Punkten.

Nachfrage nach Arbeitskräften bleibt hoch

Trotz der sich eintrübenden wirtschaftlichen Aussichten zeigt sich der Arbeits-

markt robust, mit niedriger Arbeitslosigkeit. In der Regel waren in der Vergangenheit konjunkturelle Abschwünge regelmäßig mit einem Rückgang der Beschäftigung verbunden. Ganz offensichtlich tendieren Unternehmen angesichts des zunehmenden Fach- und Arbeitskräftemangels schon seit Jahren dazu, ihre Arbeitskräfte auch in

wirtschaftlich schwierigen Zeiten zu halten. Dies ist auch in den zahntechnischen Betrieben der Fall. Wie im gesamten Handwerk zeigen sich schon jetzt regionale Fachkräfteknappheiten bei einem Anstieg der zwischenbetrieblichen Fluktuation. Nur 11 % der befragten Umfrageteilnehmer haben im 4. Quartal 2023 Personal entlassen, dem gegenüber stehen 16 % der befragten Umfrageteilnehmer, die im gleichen Zeitraum Personal eingestellt haben.

Positives Fluktuationsniveau

Es haben im 4. Quartal mehr Betriebe Einstellungen vorgenommen als Betriebe Personal abgebaut haben. Das ist im 4. Quartal aus saisonbedingten Gründen eher unüblich, da hier zum Jahresende in der Regel mit mehr Entlassungen als Einstellungen zu rechnen war. Die Entwicklung signalisiert aber, dass im dynamischen Strukturwandel die Wanderungsbewegungen des Fach-

kräftepersonals innerhalb der Branche zuzunehmen und Fachkräfte in vielen Betrieben gesucht werden.

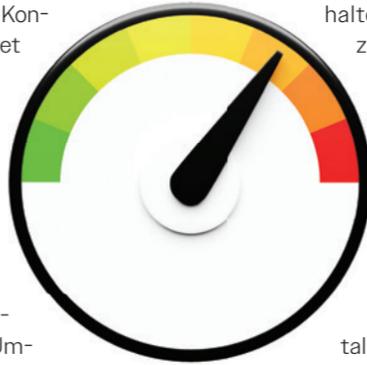
Deutlicher Fachkräftebedarf

Die geplante Nachfrage nach Fach- und Arbeitskräften steigt im 1. Quartal 2024 deutlich an. Befragt nach deren Absichten sagen nur 9 % der Umfrageteilnehmer, dass sie planen, im 1. Quartal des neuen Jahres Personal zu entlassen. Mehr als ein Viertel der Befragten (26 %) plant hingegen neue Arbeitskräfte einzustellen.

Größte Herausforderungen

Mehr als ein Drittel der Umfrageteilnehmer sieht im Fachkräftemangel die größte Herausforderung für ihren wirtschaftlichen Erfolg. Angesichts der hohen Kosteninflation und der davon begleiteten Lohnforderungen der Mitarbeiter stehen an zweiter Stelle die Kostensteigerungen für Material, Energie und Löhne, die von 18 % der Betriebe als größte Herausforderung gesehen wird. Immerhin 11 % der Betriebe sehen die ansteigenden Bürokratielasten, insbesondere die Pflichten aus der neuen Medizinprodukteverordnung und der Arbeits- und Umweltschutzgesetze, als größte Schwierigkeit für den Erfolg des Unternehmens an.

Quelle: Konjunkturumfrage des VDZI für das Zahntechniker-Handwerk Januar/Februar 2024



© Виталий Соба - stock.adobe.com

ANZEIGE



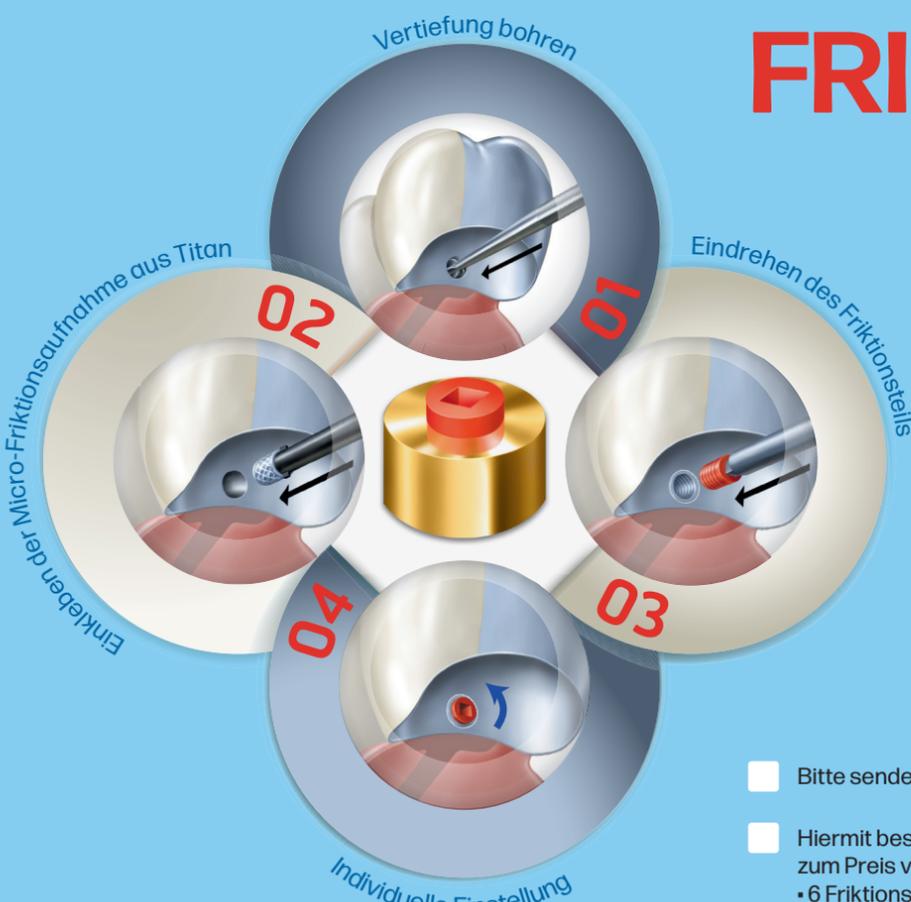
... mehr Ideen - weniger Aufwand

FRISOFT RETTEN SIE FRIKTIONSSCHWACHE TELESKOPKRONEN

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

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

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



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

* 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**



Infos zur Autorin

Weg vom „Feuerlöscher-Modus“: Tools für weniger Stress im Labor

Ein Beitrag von Christine Moser-Feldhege

Die soeben veröffentlichten Ergebnisse der neuesten Umfrage des Verband medizinischer Fachberufe e.V. (vmf) zur Stressbelastung in Dentallaboren sind erschreckend: 72 Prozent der angestellten Zahn techniker in Deutschland, auch Meister in Führungsverantwortung, bewerteten ihren Arbeitsstress als hoch. Laborinhabern geht es da nicht anders. Ergänzen wir diese Umfrage mit Daten aus den USA (Anatomy of Work Index 2021; Haas School of Business; University of California Berkeley), fühlten sich durchschnittlich 9 von 10 der Mitarbeitenden gestresst! Auch wenn wir berücksichtigen, dass die Studie die Pandemie-Jahre inkludiert, sind die Zahlen verheerend: einerseits vor dem Hintergrund psychischer Gesundheit, andererseits vor dem Thema, Nachwuchskräfte für den Beruf begeistern zu wollen. Werfen wir also einen Blick auf die Dinge, die Sie beeinflussen können, um für sich selbst und Ihre Mitarbeitenden weniger Stress im Alltag zu haben.



kommen als qualifiziertes Fachpersonal. Schützen Sie Ihre Mitarbeitenden vor Stress und arbeiten Sie mit einer guten Auslastungs- und Kapazitätsplanung, klaren Vorgaben bei Terminvergaben und sprechen Sie proaktiv mit Ihren Kunden, um das Reparaturgeschäft in etwas planbarere Bahnen zu lenken (Voranmeldung, Begrenzung der Anzahl, Verlängerung der Reparaturzeit).

Praxistipp 2: Nutzen Sie das Pareto-Prinzip!

Häufig sind es wenige Faktoren, die für viel Stress sorgen. Ganz nach dem Pareto-Prinzip, der sogenannten 80-20-Regel. Sie besagt, dass 80 Prozent der Ergebnisse schon mit 20 Prozent des Aufwands erreicht werden können. Gleichzeitig benötigen die verbleibenden 20 Prozent 80 Prozent der Ressource. Übertragen auf unseren Stresspegel: Welche 20 Prozent bringen Ihnen 80 Prozent weniger Stress?

Viele Unternehmen – auch Labore – machen ca. 80 Prozent ihres Umsatzes mit ca. 20 Prozent ihrer Kunden. Gehören die stressigen, unstrukturierten Praxen zu den anderen 80 Prozent? Genauso könnten Sie schauen, welche 20 Prozent Ihrer Produkte Ihnen 80 Prozent Ihres Umsatzes bringen. Was ist Ihr absoluter Topseller? Welche 20 Prozent Ihrer Mitarbeitenden erarbeiten Ihnen 80 Prozent Ihres Umsatzes? Verstehen Sie die Zahlen 80-20 als Richtwert. Durchleuchten Sie Ihr Unternehmen mal danach. Sie werden überrascht sein und mit Ihrer neuen Entscheidungsgrundlage extrem hohe Effektivität und Effizienz erreichen.

Praxistipp 3: Je unplanbarer Ihr Arbeitsalltag, desto notwendiger ist eine planvolle Vorgehensweise

In meiner Erlebenswelt habe ich es häufig mit Laborinhabern zu tun, die sich täglich in einer Art „Feuerlöscher-Modus“ fühlen: Kaum betreten sie morgens das Labor, stürzt der erste Mitarbeitende auf sie zu, hat die erste Frage, Krankmeldungen werden verkündet, Rückrufe gefordert und erste Katastrophen gemeldet, die eine Terminverschiebung erforderlich machen. Und zack, sind sie im „Feuerlöscher-Modus“ und müssen erste Brände löschen.

Klar ist der Laboralltag kein Beamtenjob auf dem Bürgeramt. Genau deshalb sollten Sie Ihre Tagesstruktur umso planvoller angehen und Verantwortlichkeiten sowie Prozesse so optimieren, dass eben nicht alles an Ihnen hängen bleibt.

Jeder Mensch hat seine eigene Wahrnehmung von Stress und Stressfaktoren. Hier die beiden wichtigsten Stressbereiche:

Arbeitsumfeld

- Mangelnde Planbarkeit (unvorhersagbare Probleme mit Materialien oder Geräten, häufige Störungen durch Telefonate, Reparaturen oder Übernahme von Arbeiten kranker Kollegen)
- Zeit- und Termindruck (bei gleichzeitig hoher Qualitätsanforderung)
- Arbeitspensum (Menge und Komplexität der Aufgaben)
- Fehlende Informationen
- Körperliche Belastung (hoher Lärmpegel, unergonomische Arbeitshaltung)

Soziales Umfeld

- Mangelnde Wertschätzung (Auswirkungen auf die psychische Gesundheit)
- Konflikte und eigene mentale Haltung (Selbstreflexion)

Tools zum Senken des Stresspegels

Praxistipp 1: Prüfen Sie – Was liegt in Ihrem Macht- und Einflussbereich? Und was nicht?

Es liegen mehr Dinge in unserem Einflussbereich, als wir auf den ersten Blick annehmen. Manchmal sind wir nur nicht bereit, die Konsequenzen zu tragen. Natürlich können Sie z. B. längere Termine bei Ihren Zahnarzt-Kunden durchsetzen, konsequent Reparaturen nur nach Voranmeldung annehmen und nur noch in Ausnahmefällen verkürzte Produktionszeiten zulassen. Konsequenz kann sein, dass sich Kunden aufgrund der neuen Geschäftsbedingungen verabschieden. Denken wir allerdings weiter, kann es genauso gut sein, dass manche Ihrer Mitarbeiter aufgrund des Stresses und der Überlastung krank werden oder sich verabschieden, wenn Sie mit diesen Kunden weiterarbeiten. Machen Sie hier den „Preisvergleich“: Welchen Preis sind Sie bereit, zu zahlen?

Gedankenimpuls: Zurzeit ist es leichter, neuen Umsatz und neue Kunden zu be-

ANZEIGE

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

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Empfehlungen für einen planvolleren Arbeitsalltag

- **Backward Planning:** Planen Sie wichtige und größere Vorhaben sowie Projekte vom Ergebnis rückwärts über die Monate hinweg. Im Anschluss gehen Sie jeden Monat durch, brechen die Maßnahmen auf die entsprechenden Wochen in diesem Monat herunter und verteilen die einzelnen Aufgaben. Der Trick ist, jetzt nicht detaillierter zu werden. Arbeiten Sie mit Wochenaufgaben! Damit fallen die wichtigen Dinge nicht ständig den dringenden zum Opfer.
- **Klarheit:** Fokussieren Sie sich auf die Aufgabe, die Sie, neben Ihrem Tagesgeschäft, Ihrem wichtigsten Ziel am nächsten bringt. Wer kann Sie dabei unterstützen? Nehmen Sie sich EINE Sache vor, die Sie HEUTE dafür unbedingt erledigen wollen. Nur diese eine, dafür jeden Tag eine. Am Ende der Woche ziehen Sie kurz Resümee: Haben Sie Ihr Wochenziel erreicht oder ist etwas hängen geblieben, das Sie in die nächste Woche mitnehmen?
- **Routinen und Struktur:** Beginnen Sie Ihren Morgen entspannt und starten Sie lieber eine Viertelstunde früher. Gehen Sie erst in Ihr Büro oder an Ihren PC-Arbeitsplatz, starten Sie Ihr Mailprogramm, öffnen Sie Ihren Kalender und schauen Sie dann auf Ihre Wochenplanung sowie Ihre Fokusaufgabe für den Tag. Eliminieren Sie weitestgehend (Ihr Macht- und Einflussbereich – Sie erinnern sich) alle unvorhergesehenen Dinge, wie

unangemeldete Industrie-, Vertreter-, oder Patientenbesuche. Planen Sie Zeitslots für die Technik (größter Teil), aber planen Sie vor allem auch Zeitslots für Ihre Fokuszeit. Denken Sie auch dabei an die 80-20-Regel. Mit 20 Prozent der (richtig!) eingesetzten Zeit lassen sich 80 Prozent der Aufgaben erledigen – vor allem der wichtigen Aufgaben, nicht der dringenden.

Fazit

Um weg vom „Feuerlöscher-Modus“ zu kommen und weniger erlebbaren Stress im Alltag zu haben, braucht es eine planvolle Tagesstruktur. Selbstredend mit Platz und Zeitslots für alle Unwägbarkeiten, die die Zahntechnik mitbringt. Mit dieser Vorgehensweise bringen Sie sich selbst schon in eine andere Erlebniswelt und machen Ihrem Unterbewusstsein klar, dass Sie den Tag „im Griff“ haben. Und genau das ist ein entscheidender Schlüssel zu unserem Stressempfinden. Lassen Sie nicht zu, dass es so weit kommt, wie der Harvard-Dozent Michael Gartner mal formulierte: „Oft sind es nur 20 Prozent Jobmüll, die uns 80 Prozent vom Spaß an der Arbeit rauben.“

Christine Moser-Feldhege
www.cmf-consulting.de



Christine Moser-Feldhege

© ARDENT GROUP

„Egal, aufgrund welches Stressfaktors entstanden: **Schwelende Konflikte sind pures Gift für das Betriebsklima**, lassen den Stresspegel noch weiter steigen und sind echte Effizienz- und Produktivitätskiller.“

ANZEIGE



... mehr Ideen - weniger Aufwand

TK1 einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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



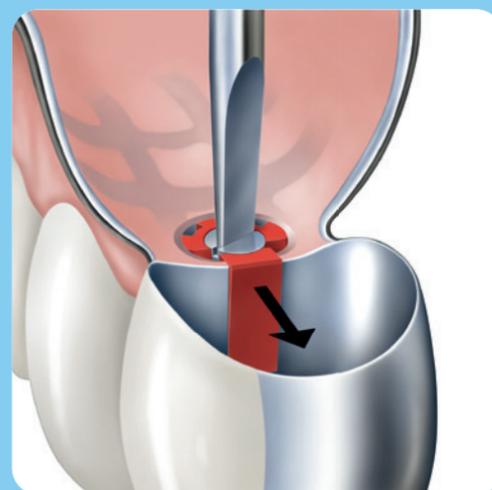
Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



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



Streitschlichter im Auftrag des Handwerks

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

Als von der Handwerkskammer Lübeck „öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger“ für das Zahntechniker-Handwerk wird ZTM Thomas Breitenbach im Streitfall oder bei Gerichtsverfahren für gutachterliche Tätigkeiten hinzugezogen, insbesondere auch zur Vermeidung oder Beilegung von Auseinandersetzungen. Im Interview erläutert er seine Passion für das Handwerk und sein Vorgehen bei gerichtlichen sowie privaten Gutachten.

Wann und warum haben Sie sich für das Handwerk Zahntechnik entschieden?

Schon als Kind war ich handwerklich interessiert, habe viel gebastelt, und so lag es nah, mich für einen Handwerksberuf zu entscheiden. Nach einer Ausbildung zum Feinmechaniker bekam ich die Chance zu einer weiteren Ausbildung zum Zahntechniker, die ich dann mit 23 Jahren erfolgreich abschließen konnte. Es folgten die notwendigen „Wanderjahre“ durch verschiedene Betriebe und später die Meisterprüfung. Als politischer Mensch habe ich mich schnell in der Standespolitik engagiert, wurde Mitglied im Vorstand der Innung Hamburg und Schleswig-Holstein und sitze dieser seit 2011 als Obermeister vor. Darüber hinaus bin ich im Bundesverband der Zahntechniker-Innungen (VDZI) als Vorstandsmitglied tätig.

Was fasziniert Sie an Ihrem Beruf besonders?

Jeder „Fall“ ist ein anderer, jeder Patient braucht ein individuelles Produkt – das macht unseren Beruf so vielseitig. Wir arbeiten mit vielen unterschiedlichen Materialien, die wir sinnvoll miteinander kombinieren. Eine enge Zusammenarbeit mit den Zahnärzten für die optimale, individuelle Versorgung der Patienten ist Basis des täglichen Geschäftes und erhöht die Freude an diesem schönen Beruf.

Wie haben Sie sich als Sachverständiger für das Zahntechniker-Handwerk qualifiziert?

Neben meinem jahrzehntelangen Erfahrungsschatz wurde ich durch einen Sachverständigen der Südbayerischen Zahntechniker-Innung auf meine Sachkenntnis und persönliche Eignung geprüft.

Wann und für wie lange wurden Sie zum Sachverständigen bestellt?

Seit dem 7. Oktober 2014 bin ich von der Handwerkskammer Lübeck bestellt und muss dies alle fünf Jahre mit entsprechenden Fortbildungsnachweisen erneuern.

Ob die Bewertung von Herstellungsschäden oder die Passgenauigkeit der zahntechnischen

Arbeiten – in welchen Fällen werden Sie als Sachverständiger hinzugezogen?

Ich erstelle je nach Sachlage Gerichts- oder Privatgutachten in der Zahntechnik. Zahnersatz ist eine langfristige Investition in den eigenen Körper und die Gesundheit. Zahnärzte und Patienten erwarten selbstverständlich Körperverträglichkeit, Funktionalität, Ästhetik und Haltbarkeit, also hochwertige Qualität. Sind Zahnärzte oder Patienten mit der zahntechnischen Arbeit oder Abrechnung unzufrieden, kann es zu Streitigkeiten kommen. Als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für das Zahntechniker-Handwerk erstelle ich in solchen Fällen Gutachten für alle Aspekte der Zahntechnik. In diesem Zusammenhang fertige ich eine sachliche und neutrale Betrachtung des Zustandes der zahntechnischen Arbeiten. Außerdem berechne ich den Schaden und/oder schätze die Rechnung für die Leistungen der Zahntechnik ein. Meine Auftraggeber sind Gerichte, Patienten oder deren Vertreter.

Was sind Ihrer Einschätzung nach die Hauptursachen für Rechtsstreitigkeiten zwischen Zahnarzt und Patient?

Wie so oft im Leben gibt es hier einen unerschöpflichen Fundus an Streitgründen. Allerdings kommt es glücklicherweise nur äußerst selten zu Streitigkeiten. In der Regel werden Unzufriedenheiten auf dem normalen Kulanzweg ohne gutachterliche Beteiligung aus dem Weg geräumt.

Gibt es ein standardisiertes Vorgehen im Streitfall?

Jeder Fall liegt anders. In der Mehrzahl der Fälle werde ich als Gerichtsgutachter bestellt. Hier besteht meine Aufgabe darin, dem Gericht die notwendige fachliche Expertise zu liefern. Dazu werden mir vom Gericht spezifische Fragen gestellt, die ich dann nach bestem Wissen und Gewissen beantworte. Hierzu wird die Frage analysiert und gegebenenfalls beim Richter nachgefragt, wenn Unklarheiten zum Verständnis der Sachfragen bei mir entstehen. Dann können Inaugenscheinnahme, Materialprüfungen, spezifi-

sche Recherchen und vieles mehr folgen, um durch daraus resultierende Einschätzungen zur Klärung der Sachfragen beizutragen.

Wie stellen Sie Ihre unparteiische, unabhängige und objektive Meinung zu einem Fall sicher, wenn Sie den betreffenden Zahntechniker womöglich persönlich kennen?

Indem ich meine mögliche Befangenheit dem Gericht mitteile und somit von der Pflicht zur sachverständigen Beurteilung entbunden werden kann. In solch einem Fall wird ein anderer Sachverständiger beauftragt.

Wie erfolgt die Abrechnung eines Gutachtens?

Bei Privatgutachten erfolgt diese nach einem mit dem Auftraggeber vertraglich

festgelegten Kostenrahmen. Bei der Bestellung durch ein Gericht gelten die Richtlinien des Justizvergütungs- und -entschädigungsgesetz (JVEG).

Sie sind Teil des Dentallabors Emanuel Zahntechnik in Schwentimental und gleichzeitig öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger. Wie gelingt Ihnen der Spagat zwischen Ihrer Selbstständigkeit und dieser Tätigkeit?

Neben der Eigenschaft als Unternehmer bin ich ja auch noch Bürger. Mein Selbstverständnis als eben dieser Bürger wurde mir durch meine Erziehung in der Form nahegebracht, dass ich als Mitglied unserer freien Gesellschaft von dieser nicht nur die Vorteile beanspruchen darf, sondern dieser Gesellschaft auch verpflichtet bin – meine Eltern nannten das Bürgerpflicht. Innerhalb dieses moralischen Kodex empfinde ich die Trennung meiner persönlichen Begehrlichkeiten und meinem Auftrag zur neutralen, sachkundigen Bewertung keinesfalls als Spagat, sondern als meinen kleinen Beitrag zur Sicherstellung eines funktionierenden Miteinanders.

Vielen Dank für das Gespräch.

ZTM Thomas Breitenbach
breitenbach.expert



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



Dinge, die man nicht schütteln sollte!



V-PRINT DRUCKHARZE: IMMER OPTIMAL HOMOGEN

- **Kein Aufschütteln nötig** – Sie bestimmen Ihren zeitlichen Arbeitsablauf
- **Prozesssicherheit** – Produkteigenschaften werden zuverlässig erreicht, immer wieder
- **Effizient** – Sparen Sie Zeit und Kosten für Homogenisierungsgeräte, Drucken Sie sicher – auch über Nacht!



VOCO TRUSTED PARTNER

ACKURETTA

ASIGA

MICROLAY
3D PRINTERS

MIICRAFT

rapidshape

SHINING3D
DENTAL

Alle Druckpartner finden Sie unter www.voco.dental/3dprintingpartners

V-Print®



Digitales Know-how-Update bei der DDT 2024

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

Am 12. und 13. April luden das Dentale Fortbildungszentrum Hagen und die OEMUS MEDIA AG Zahnärzte und Zahntechniker zum 16. Innovationskongress Digitale Dentale Technologien in das Kongresszentrum Dortmund ein. Das Fokusthema „Die digitale Transformation bewusst gestalten“ gab den Teilnehmenden ausgiebig Gelegenheit, sich mit den Auswirkungen von künstlicher Intelligenz (KI) auf dentale Arbeitsprozesse auseinanderzusetzen sowie frischen Input für den eigenen digitalen Workflow in Labor bzw. Praxis zu erhalten.



SAVE THE DATE:
Die 17. Auflage des
Innovationskongresses
Digitale Dentale Technologien findet
am 23. und 24. Mai 2025
wieder in Dortmund
statt.



Online

geht's weiter
in Text und Bild.

Den Auftakt zur Veranstaltung lieferten am Freitag jeweils sieben parallel laufende, anwenderorientierte Workshops, die von den namhaften Dentalherstellern Amann Girrbach, Align Technology, DENTAURUM, Dentsply Sirona, Kulzer, Schütz Dental und primotec realisiert wurden. Unter der wissenschaftlichen Leitung von ZTM Jürgen Sieger/Herdecke und Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk/Witten ging die Fortbildung mit neun Vorträgen hochkarätiger Referenten am Samstag weiter. Zum Auftakt regte

Zahn-techniker Steffen Schumacher/Neumünster, Leiter der Landesberufsfachschule für Zahntechnik in Neumünster, mit den Fragen aus seinem gleichnamigen Vortragstitel „Analog oder digital – Mensch oder Technik? Haben wir noch eine Wahl über unsere Zukunft?“ die Teilnehmenden zur Auseinandersetzung mit der Nachwuchsthematik im Handwerk an. Vor digi-

talen Fällen bei komplexen Versorgungen warnte im Anschluss ZTM Wolfgang Bade/Schwerin, der aus seinem Familienbetrieb ein konkretes Fallbeispiel mitgebracht hatte. Zahntechnikerin und 3Shape-Trainerin Michaela von Keutz/Essen sprach in ihrem Vortrag „Die Totalprothese aus einem Stück“ über das Ivotion Denture System und verdeutlichte dessen Vielseitigkeit in der Indikation. Der Doppelrolle der digitalen Modellposition als Fluch und Segen zugleich widmete sich ZT Julius Lorbiecki/Gauting. Im Anschluss verdeutlichte Zahntechniker Matthias Zimmerer/Erbendorf unter dem Titel „Let's smile“, dass die einzigartige Integration in Smile Creator RT 3.2. DentalCAD den Nutzern die Machbarkeit von prothetischen Projekten schon in der Planungsphase zeigt. Michael Göllnitz/Kelkheim, Geschäftsführer von Amann Girrbach, wagte danach unter dem Titel „Dentistry Unified“ einen Blick auf die Veränderungen des Dentalmarkts.

Anschließend wurden nicht nur die prüfungsbesten Gesellen der Zahntechnik vom Obermeister der Zahntechniker-Innung Arnsberg, ZTM Norbert Neuhaus, geehrt, sondern gleichzeitig dem langjährigen wissenschaftlichen Leiter der DDT, ZTM Jürgen Sieger, für sein fortwährendes Engagement gedankt. Nach der Mittagspause folgte der Beitrag von ZTM Bernhard Egger/Füssen, der unter dem Motto „Function follows form – Computergestützte Simulation und digitales Design“ die bereits bestehende Implementierung von KI-Tools, wie beispielsweise bei der Simulation und Animation von Behandlungsergebnissen, thematisierte. Der sich anschließende Vortrag von Dr. Ingo Baresel/Cadolzburg nahm die Zuhörer mit auf eine Reise von der digitalen Abformung hin zur digitalen Diagnostik und zeigte auf, wie KI die Einsatzmöglichkeiten von Intraoral-scannern ändert.

Und auch der letzte Beitrag der diesjährigen Digitalen Dentalen Technologien widmete sich dem aktuellen Trendthema: Dr. Michael Nolting/Wolfsburg sprach zum Thema „Künstliche Intelligenz – Chance oder Schreckgespenst?“ und wusste die Teilnehmenden mitzureißen. Die Veranstaltung wurde an beiden Tagen von einer umfangreichen Industrieausstellung begleitet, in der sich die Teilnehmer detailliert über Neuheiten und Innovationen informieren konnten.

Alle Abbildungen: © OEMUS MEDIA AG,
Hintergrundgrafik: Nabugu – stock.adobe.com

OEMUS MEDIA AG
www.oemus.com
www.ddt-info.de

„Die 16. Digitale Dentale Technologien bot **die ideale Plattform**, um sich über das breite Spektrum und die Vielseitigkeit der einhergehenden Digitalisierung **für die Zahnmedizin und Zahntechnik** zu informieren.“

Die ADT-Familie lädt nach Nürtingen

Vom 30. Mai bis 1. Juni 2024 findet die mittlerweile 52. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. (ADT) in Nürtingen statt. Das diesjährige Tagungsmotto „Erfolgreicher restaurieren im Team – zwischen analog und digital“ beinhaltet Vorträge sowie Workshops zu Themenfeldern wie Verbesserung der Zusammenarbeit im Team, KI, 3D-Druck, innovative Materialien und Workflows sowie Beiträge von der Deutschen Gesellschaft für Funktionsdiagnostik und -therapie (DGFDT) sowie der Deutschen Gesellschaft für Ästhetik (DGÄZ). Vier Workshops am Donnerstagvormittag, ein Festvortrag, das beliebte Forum 25 und die beiden Abendprogramme garantieren wieder einmal drei interessante Fortbildungstage mit viel Raum für kollegiale Gespräche und Spaß.

Die Tagung wird parallel gestreamt und alle Vorträge werden im Hybrid-Format angeboten. Lediglich bei den ADT-Workshops am Donnerstagvormittag entscheiden die jeweiligen Veranstalter, in welchem Format die Workshops angeboten werden. Gegen eine moderate Gebühr stehen die aufgezeichneten Vorträge und Workshops den Präsenz- wie Streaming-Teilnehmern nach der Tagung zusätzlich für vier Wochen als Video-on-Demand zur Verfügung.

Der Vorstand der ADT motiviert jedoch alle Interessierten zur persönlichen Teilnahme in Nürtingen, denn live vor Ort dabei zu sein, bedeutet einen zusätzlichen Gewinn an wertvollen Gesprächen, den Auf- und Ausbau persönlicher Netzwerke sowie das Kennenlernen neuer Produkte und Dienstleistungen. Nicht zuletzt lässt sich nur persönlich der Spirit der „ADT-Familie“ selbst erleben – ganz viel Spaß inklusive.

erleben – ganz viel Spaß inklusive.

Das Programm, Details zum Forum 25 sowie die Anmelde-möglichkeit zur Jahrestagung finden Interessierte auf der Website www.adt-jahrestagung.de sowie durch Scannen des nebenstehenden QR-Codes.

Quelle: ADT e.V.



Austausch gewünscht!

Jeden Tag stellen sich Patienten mit den unterschiedlichsten zahnmedizinischen Problemen in Zahnarztpraxen vor. Meistens führt nicht nur eine Lösung zum Ziel. Die gemeinsame Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Prothetische Zahnmedizin und Biomaterialien (DGPro) und der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ) vom 13. bis 15. Juni 2024 in Leipzig zeigt Ansätze aus beiden Fachrichtungen auf und bezieht die Perspektive der niedergelassenen Kollegen mit ein.

Für Einzelzahn- und größere Gebissrehabilitationen werden ebenso verschiedene Therapiestrategien beleuchtet wie für die Versorgung von Zahntraumata, dem Ersatz von Seitenzähnen und der häufig gestellten Frage von Implantaten und der Einbeziehung von wurzelbehandelten Zähnen in eine prothetische Rehabilitation. Die Hauptvorträge des wissenschaftlichen Kongresses werden aufgezeichnet und sind noch bis zu vier Wochen nach der Tagung für registrierte Teilnehmende verfügbar.

Programm und Anmeldung unter dgpro-dgz-tagung.de

Quellen: DGZ und DGPro

Lasermelting und 3D-Metalldruck im Fokus



Am 10. April war es so weit: Die SILADENT Sinterdays Veranstaltungsreihe startete erfolgreich mit der ersten Veranstaltung im Jahr 2024 im Prinoa Fräszentrum in Solingen. Über 20 Teilnehmer erlebten gemeinsam mit dem Lasermelting-Expertenteam, bestehend aus SILADENT, 2OneLab, CIMsystem, mihm-vogt und DLyte, den gesamten Workflow des Lasermeltings live. Von der digitalen Konstruktion bis zum abschließenden Nachpolieren wurden alle Schritte des Prozesses hautnah erlebt und vertieft. „Das anhaltend große und stetig wachsende Interesse am Lasermelting-Fertigungsverfahren bestätigt die

Fortführung der Sinterdays im Jahr 2024 als absolut richtige Entscheidung“, so Dieter Wolff, Vertriebsleiter von SILADENT.

Nach einer ebenfalls gelungenen Sinterdays-Veranstaltung am 24. April in Dresden sind weitere für Kaltenkirchen, Sissach (CH) und München geplant. Besuchen Sie sinterdays.siladent.de für weitere Informationen zur Eventreihe sowie das Online-Anmeldeformular für die kommenden Sinterdays. Erleben auch Sie den gesamten Lasermelting-Workflow live!

Quelle: SILADENT Dr. Böhme & Schöps GmbH

ANZEIGE

m&m DENTAL FACTORING

**Keine Banksicherheiten nötig
– Ihr guter Name reicht!**

Info's unter: 04454 - 97 888-0

info@dentalfactoring.de www.dentalfactoring.de

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Kurstermine

Live-Patientenfall – konzeptionelle Planung und Umsetzung eines realen Patientenfalls

Referent: ZT Anthimos Maki
Tolomenis, Creation Willi Geller
Deutschland GmbH
www.creation-willigeller-kurse.de
07./08.06.2024 → Berlin

Die Herstellung von herausnehmbarem Zahn- ersatz digital gelöst

Referent: ZTM Christian Hannker
Ivoclar Vivadent GmbH
info.fortbildung@ivoclar.com
14./15.06.2024 → Ellwangen

Pink & White Gingiva Case

Referent: ZTM Moritz Pohl
Dental Balance GmbH
www.dental-balance.eu
21./22.06.2024 → Leiwern/Mosel

Setup – Totale Prothetik in physiologischer Okklusion

Referent: ZT Patrick Martin
Swiss School of Prosthetics by
Candulor, www.ssop.swiss
27./28.06.2024 → St. Augustin

Das altersgerechte Schicht- konzept: Der feine Unter- schied zwischen 18 und 80

Referent: ZTM Björn Maier
Kulzer GmbH
www.kulzer.de
04./05.07.2024 → Hanau

Designen von Kronen und Brücken

Referent: ZTM Jochen Peters
Dentale Schulungen Peters
ds-peters.de
19./20.07.2024 → Kleinmeinsdorf

Profikurs Kombitechnik und Modellguss

Referent: ZTM Ralf Deselaers
BEGO GmbH & Co. KG
academy@bego.com
19.–23.08.2024 → Bremen

53. Internationaler Jahres- kongress der DGZI

Patientenindividuelle Konzepte –
„Implantologie 4.0“
OEMUS MEDIA AG
dgzi-jahreskongress.de
08./09.11.2024 → Düsseldorf



Online
geht's weiter
in Text und Bild.

Für das Plus an Austausch

Am 3. und 4. Mai fand im Congress Center Leipzig die zweite Auflage des neuen Zahntechnik-Branchentreffs statt, die Zahntechnik plus. Der spannende Mix aus Expertise-Kongress der Fachgesellschaft für Zahntechnik e.V. (FZT), den Themenwelten moderne Technologien, Personal sowie Sicherheit und Nachhaltigkeit und dem Bildungstag für Azubis wurde durch Ausstellervorträge sowie Workshops und der Industrieausstellung von insgesamt 87 Anbietern ergänzt und lockte rund 1.480 Teilnehmer auf die Leipziger Messe.

Nach einem gelungenen musikalischen Auftakt zu den neu interpretierten Klängen von „Personal Jesus“ von Depeche Mode stimmten Martin Buhl-Wagner, Geschäftsführer der Leipziger Messe, VDZI-Präsident Dominik Kruchen sowie Jörg Dittrich, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), in ihren Eröffnungsreden die anwesenden Zahntechniker, Inhaber und Manager von Dentallaboren sowie Auszubildende nacheinander auf das zweitägige Event ein. Dessen Programm hatte es in sich: Mit über 60 Vorträgen, Workshops und Diskussionsrunden bot allein das Kongressprogramm zahntechnisches Expertenwissen auf höchstem Niveau und erschwerte die Auswahl.

„360° – Implantatprothetik heute“

Nach der Eröffnung des Expertise-Kongresses durch ZTM Hubert Schenk, Präsident der Fachgesellschaft für Zahntechnik e.V. (FZT), gaben sich auf der Bühne renommierte Referenten wie ZTM Ralph Riquier, ZTM Christian von Bukowski und ZTM Carola Wohlgenannt die Ehre. ZTM Christian Rothe als Experte für funktionelle und ästhetische Zahntechnik widmete

sich in seinem Vortrag „Programm 69: Haben wir immer einen Plan?“ der Welt der Implantatprothetik – von stackable guides bis All on X. Anhand von Fallbeispielen aus seinem Labor Dental Design Berlin verdeutlichte er die Bedeutung der richtigen Planung im Vorfeld.

„Mr. Secretary“ des FZT, Ralf Suckert, wurde für sein langjähriges Engagement geehrt und zum Ehrenpräsidenten des Fachverbands ernannt. Mit der feierlichen Verleihung des 30. Klaus-Kanter-Förderpreises wurde das Ende des ersten Kongresstages eingeläutet. Den ersten Platz und damit den „Oscar der Zahntechnik“ sicherte sich ZTM Juliane Albrecht. Die Plätze zwei und drei gingen an Jan-Niklas Koch und Maïke Usinger. Beim abendlichen Get-together ließen Teilnehmer, Referenten sowie Industrievertreter den Tag gemeinsam ausklingen.

Für jeden das Passende

Die drei Themenwelten „Moderne Technologien zwischen Faszination und Wirklichkeit“,

ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

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

„Personal – das neue Gold: Instrumente für Qualifikation und Motivation“ sowie „Sicher und nachhaltig – die wirtschaftliche Risiko- und Qualitätskultur für das Dentallabor“ fokussierten sich mit zentralen kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Themen vorrangig auf Inhaber und Manager von Dentallaboren. Ziel war es, praxisorientierte

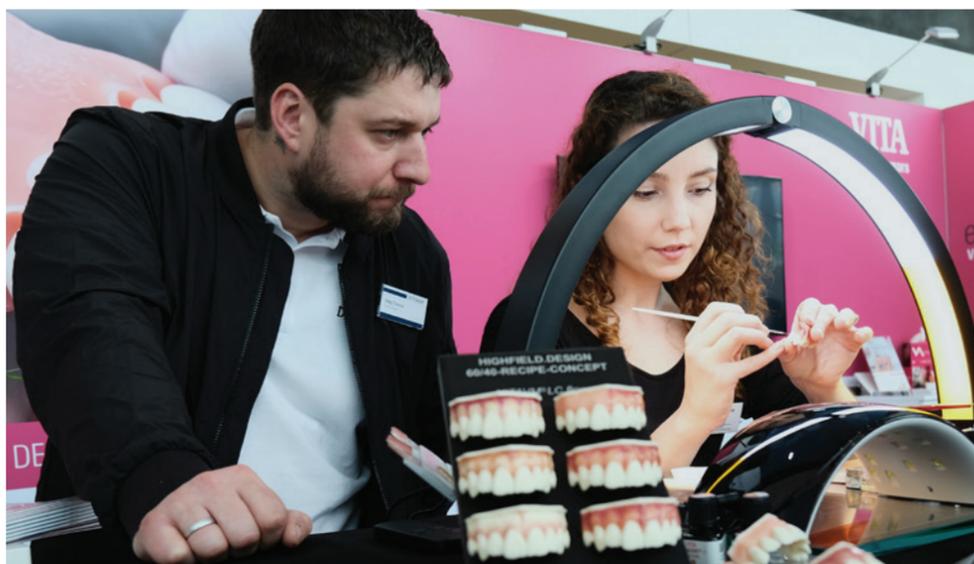
Lösungen für eine Vielzahl unternehmerischer Fragestellungen aufzuzeigen, damit jeder Laborleiter individuelle Antworten auf die täglichen Herausforderungen seines Laborgeschäfts ableiten konnte.

Innovationen zum Anfassen

Neben dem Fachprogramm nutzten die Teilnehmer intensiv die Gelegenheit, sich in vielfältigen Ausstellervorträgen und Workshops über Produkte, Techniken und aktuelle Entwicklungen in der Dentalbranche zu informieren. Besonders die Möglichkeit, die neuesten Produkte und Dienstleistungen für den zahntechnischen Berufsalltag hautnah an den Ständen der Aussteller zu erleben und auszuprobieren, sorgte für Begeisterung. Mit 120 ausverkauften Tickets und begeisterten Teilnehmern war der „Bildungstag für Azubis“ am 3. Mai ein voller Erfolg. Auszubildende aus dem gesamten Bundesgebiet kamen auf der Zahntechnik plus zusammen, um sich über ausbildungsrelevante Themen wie die neue Ausbildungsverordnung sowie die Gesellenprüfungsvorbereitung zu informieren. Zusätzlich erhielten sie praktische Tipps und Rüstzeug für ihren künftigen Berufsalltag.

Auf die Fortsetzung der Zahntechnik plus im turnusmäßigen Zwei-Jahres-Wechsel mit der IDS freuen sich Teilnehmer, Aussteller und Referenten bereits jetzt: Die nächste Zahntechnik plus findet am **6. und 7. März 2026** statt.

Quelle: Leipziger Messe



Alle Abbildungen © OEMUS MEDIA AG



IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

Jetzt flexibel durch unruhige Gewässer

Halten Sie Ihre Liquidität im Fluss und holen Sie sich einen starken Partner ins Boot. Seit über 40 Jahren bieten wir Dentallaboren zuverlässig Sicherheit durch Vorfinanzierung der Rechnungswerte und Übernahme des Ausfallrisikos. Und helfen unseren Partnern so, Verbindlichkeiten abzubauen, flexibel Freiräume für Investitionen zu schaffen und finanzielle Engpässe zu umschiffen.

Über 30.000 Zahnärzte vertrauen uns bereits über ihr Labor. Wann holen Sie uns ins Boot?

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

www.lvg.de





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

Geniale Goldlegierungen

Ob in Rot, Rosé, Gelb oder Weiß – Goldschmuck lässt sich in vielen verschiedenen Varianten finden. Grund dafür: Bei der Herstellung wird dem reinen Edelmetall mindestens ein weiteres Element hinzugefügt. Diese sogenannten Legierungen sorgen aber nicht nur für eine ästhetische Vielfalt. „Neben den Farbnuancen gibt es auch physikalische, medizinische und finanzielle Gründe, Edel- und Buntmetalle gezielt miteinander zu kombinieren“, erklärt Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG.

Geheimnisse im Goldschmuck

Wie hoch der Feingehalt des Schmuckstücks ist, verrät die sogenannte Punzierung. Findet sich beispielsweise auf einer Goldkette die Prägung 750, besteht sie

aus 75 Prozent Gold. Silber und Kupfer bilden oftmals die restlichen 25 Prozent – je nachdem, in welchem Verhältnis diese beiden Komponenten vorkommen, erscheint die Kette in Gelb-, Rot-, Rosé- oder Weißgold. Als typische Zusätze für Weißgold gelten Silber, Palladium, Platin und Nickel. „Legierungen weisen aber auch einen praktischen Nutzen auf, denn Gold allein ist sehr weich. Schmuck mit einer Feinheit von 999,9 wäre deshalb vergleichsweise zu empfindlich für das tägliche Tragen. Durch die Kombination mit anderen Komponenten erhöhen sich Härte und Kratzfestigkeit. Außerdem werden einige Produkte erschwinglicher“, erläutert Lochmann.

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

Die Vielfalt der Implantataufbauteile in Serie (Teil 1)

Seit 2015 ist die dematec medical technology GmbH in Berlin zertifizierter Serienproduzent von Implantataufbauteilen und dem passenden Zubehör. Derzeit werden vom Hersteller 19 verschiedene Serien angeboten, die kompatibel zu über 30 originalen Implantatsystemen sind, wovon Ihnen heute die ersten neun Serien präsentiert werden (Teil 2 folgt in ZT 6/24):

1. ALT-Serie kompatibel zu alphatech® von Henry Schein Dental/FMZ GmbH
2. AnCX-Serie kompatibel zu Dentsply Sirona Implants® Ankylos® C/X
3. AnyO-Serie kompatibel zu Megagen AnyOne® Internal, NeoBiotech® IS
4. AnyR-Serie kompatibel zu Megagen AnyRidge®
5. AsEV-Serie kompatibel zu Dentsply Sirona Implants® ASTRA TECH OsseoSpeed® EV
6. AsOs-Serie kompatibel zu Dentsply Sirona Implants® ASTRA TECH OsseoSpeed® TX
7. CiS-Serie kompatibel zu ALTATEC iSy®

8. CmL-Serie kompatibel zu ALTATEC® CAMLOG SCREW-LINE – ROOT-LINE 2®, Medentika® Procone
9. CnL-Serie kompatibel zu ALTATEC® CONELOG® SCREW-LINE

Jede Serie umfasst jeweils Titanbasis für Zirkonaufbau, Titanbasis für Stege und Brücken, Laborimplantat/Laboranalog für Gipsmodelle und 3D-gedruckte Modelle, Scanbody, Abutmentschraube, Laborschraube, PreMill und Adapter für PreMill. Die Titanbasen sind in kurzer sowie langer Ausführung und mit verschiedenen Gingivahöhen erhältlich, was zu mehr Stabilität beiträgt. Die Titanbasen zeichnen sich durch geprüfte Qualität der Schnittstelle, verbesserte Verklebung des Zirkonabutments durch mehrere Retentionen und sichere Positionierung des Abutments durch Verdrehenschutz aus.

dematec medical technology GmbH
www.dematec.dental



Kompatibel für die CAD/CAM-Fertigung: TK-Snap und TK-Soft System



Veränderung der Befestigungsoptionen für den kombinierten herausnehmbaren Zahnersatz einher.

Die teleskopierende Doppelkrone erzielt als Befestigungsoption des herausnehmbaren Zahnersatzes einen berechtigt führenden Marktanteil. Die Feinjustierung von Friktion und Haltekraft wird mithilfe der Si-tec Halte- und Friktionselemente komfortabel direkt am Patienten eingestellt. Die Funktionselemente sind mit denen der manuellen Fertigung kompatibel.

Die Verwendung des TK-Soft und TK-Snap Systems auch in der digitalen CAD/CAM-Fertigung ist der Garant für eine definierte oder individuell einstellbare Haltekraft der Zahnprothese. Aufwendige und damit kostenintensive Neuanfertigungen aufgrund von insuffizientem Prothesenhalt lassen sich mit den TK-Snap und TK-Soft Systemen vermeiden. Die Anprobe und der Tragekomfort des Zahnersatzes werden deutlich verbessert, was zur Patientenzufriedenheit mit der behandelnden Zahnarztpraxis beiträgt.

In der zahntechnischen Fertigung erreichen CAD/CAM-gestützte Produktionen einen immer größeren Anteil. Zusätzlich zur präzisen maschinellen Fertigung ermöglichen heutige Materialien die Herstellung von qualitativ hochwertigem Zahnersatz. Aufgrund der CAD/CAM-Technik kann die früher oft verwendete metallkeramische Brücke mit aktivierbarem extrakoronalem Geschiebe heute kaum noch verarbeitet werden. Mit dieser Entwicklung geht auch eine

Abb. 1: TK-Snap mit Titankugel, retentives Halteelement mit vier Newton Haltekraft.
Abb. 2: TK-Soft, feinjustierbares Friktionselement.

Si-tec GmbH
www.si-tec.de

DIGITAL DENTISTRY SHOW • WIR ZEIGEN DIE ZUKUNFT DER ZAHNHEILKUNDE

ARENA BERLIN
28 & 29 JUNI 2024

DIGITAL DENTISTRY SHOW • WIR ZEIGEN DIE ZUKUNFT DER ZAHNHEILKUNDE

DIGITAL DENTISTRY SHOW

VERPASSEN SIE
NICHT DAS FESTIVAL
DER DIGITALEN
ZAHNHEILKUNDE
IN BERLIN

JETZT KOSTENFREI ANMELDEN

WWW.DDS.BERLIN

WWW.DDS.BERLIN



in Zusammenarbeit mit



Digital
Dentistry
Society



Gefahrenpotenzial wachsende Außenstände

Im Regelfall wird eine Leistung bezahlt, wenn sie erbracht ist. In der Realität von Zahnarztpraxen sieht das jedoch anders aus: Bei einem sofortigen Ausgleich der Laborrechnung tritt der Zahnarzt in finanzielle Vorlage, da er seine Gelder von Patienten und der Kassenzahnärztlichen Vereinigung (KZV) mit zeitlicher Verzögerung erhält. Daher gehen immer mehr Zahnärzte dazu über, Zahlungen erst dann vorzunehmen, wenn sie selbst die Gelder von der KZV und Patienten erhalten haben. Die Folge: wachsende Außenstände bei Dentallaboren. Die Kapitaldecke schrumpft, es fehlen finanzielle Mittel, um Umsatzeinbußen abzufangen, Liquiditätsempässe zu überbrücken oder notwendige Investitionen zu tätigen.

Schlimmstenfalls können Rechnungswerte gar nicht beigebracht werden und die Existenz des Labors steht auf dem Spiel. Doch die finanzielle Abwärtsspirale

kann abgefangen werden: mit einer Forderungsfinanzierung durch einen erfahrenen und finanzstarken Partner wie der LVG, die sich auf Factoring für Dentallabore spezialisiert hat. Das alteingesessene Stuttgarter Unternehmen bietet seinen Partnern einen unkomplizierten, direkten Weg zu kontinuierlicher Liquidität und zuverlässig Schutz vor Forderungsausfällen. Denn die LVG übernimmt laufende und bereits ausstehende Forderungen von Laboren und begleicht diese stellvertretend für deren Kunden umgehend. Auch das Ausfallrisiko geht auf die LVG über. Mehr zu den Vorteilen des Rundum-sorglos-Pakets der LVG sowie die Möglichkeit eines unverbindlichen Factoring auf Probe unter www.lvg.de

L.V.G. Labor-Verrechnungsgesellschaft mbH
www.lvg.de

Komet kickt mit: „Diamantscheiben im 11er Set“ zur UEFA EURO 2024

Die UEFA EURO 2024 in Deutschland steht unter dem Motto „United by Football – Vereint im Herzen Europas“ und verspricht, ein wahres Fußballfest zu werden.

Ein Heimspiel auch für Komet: Das Unternehmen aus dem ostwestfälischen Lemgo ist mit der beliebten Sonderedition „Diamantscheiben im 11er Set“ dabei. Seit der Einführung der „Diamantscheiben im 11er Set“ im Jahr 2006 begeistert Komet die Fußballfans in den Dentallaboren. Die limitierte Edition ist nur während einer Fußball-EM oder -WM erhältlich und besteht aus elf hochwertigen Diamantscheiben. Jede Scheibe ist im Design eines Fußballs gestaltet und bietet funk-

tionell die gleiche hohe Leistung wie ihr konventionelles Pendant. Die Diamantscheiben sind ideal zum Vortrennen und Konturschleifen. Sie sind so kraftvoll wie

Fußballspieler auf dem Platz und erinnern in ihrer Präzision an die präzisen Schüsse der besten Stürmer. Übrigens: Beim Kauf von zwei „Diamantscheiben im 11er Set“ gibt es ein Original-DFB-Heimtrikot in individueller Größe gratis dazu – ein echter Volltreffer für alle (fußballbegeisterten) Zahn-techniker.

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

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

Infos zum Unternehmen



Erweiterter Leistungsumfang



Mit der Ceramill Matron stellt Amann Girrbach seit Januar 2024 eine neue Fräsmaschine bereit, die durch ihre spezielle Architektur neue Maßstäbe in der Bearbeitung von Titan und CoCr setzt. In Ergänzung zur bewährten 3 mm Schaftoption bietet das Unternehmen jetzt auch eine 6 mm Spannange inklusive passenden Fräsern mit hochwertiger und auf die jeweiligen Werkstoffe abgestimmter High-Performance-Beschichtung an. Insbesondere bei der Hartmetallbearbeitung profitieren Labore und Praxen von deutlich schnelleren Fräszeiten, einer um 50 Prozent minimierten Werkzeugabnutzung sowie einer höheren Fräserstabilität. Für maximale Flexibilität lässt sich die Ceramill Matron jederzeit und ohne Spindelwechsel auf eine 3 mm oder 6 mm Spannange umrüsten.

Wie von Amann Girrbach gewohnt, wurden auch die neuen Fräser mit 6 mm Schaft dem Verwendungszweck entspre-

chend mit einer Farbcodierung versehen und enthalten integrierte RFID-Transponder für eine eindeutige Identifikation als auch automatische Übermittlung von Werkzeugdaten an die Maschinensteuerung. Neben der Abfrage des Werkzeugbestandes können durch die direkte Zuordnung Reststandzeiten von jedem Werkzeug ermittelt und bestmöglich genutzt werden. Nach dem Prinzip „Plug & Play“ werden die Werkzeuge vom ersten Einsatz an automatisch von der Maschine erkannt und erfasst: auspacken, einlegen, fräsen.

Mehr Informationen unter www.amanngirrbach.com/de-de/equipment/produktion-cam/ceramill-matron

Amann Girrbach AG
www.amanngirrbach.com

Hohe Ästhetik mit dem neuen NexxZr+ Multi 2.0



gungen im Front- und Seitenzahnbereich. Der speziell eingestellte Transluzenzverlauf sorgt für eine gute Abdeckkraft im Zervikal- und eine erhöhte Transluzenz im Inzisalbereich. Der integrierte Farbverlauf sorgt zusätzlich für die effiziente Herstellung natürlich wirkender Restaurationen.

Der neue NexxZr+ Multi 2.0 überzeugt durch:

- ▶ **Verbesserte Farbübereinstimmung** – Die Farb Rezeptur wurde komplett überarbeitet und verbessert, um eine bessere Übereinstimmung mit dem VITA A-D-Farbschlüssel zu erreichen.
- ▶ **Verbesserter Farb- und Transluzenzverlauf** – Der Farb- und Transluzenzverlauf wurde verbessert und an den Verlauf von NexxZr T Multi mit 3 mm inzisal und 4 mm Übergang angepasst.
- ▶ **Farberweiterung** – NexxZr+ Multi 2.0 ist jetzt in 16 A-D- und vier Bleach-Farben erhältlich.
- ▶ **Dickenerweiterung** – NexxZr+ Multi 2.0 ist jetzt in 14, 16 und 20 mm erhältlich.

Sagemax erweitert sein Zirkonportfolio und stellt den neuen NexxZr+ Multi 2.0 vor. Der Nachfolger des höchästhetischen NexxZr+ Multi überzeugt mit einer verbesserten Rezeptur und bringt Ästhetik auf ein neues Niveau. NexxZr+ Multi 2.0 ist ein dentales Multilayer-Zirkoniumoxid (4Y-TZP zervikal, 5Y-TZP inzisal) mit natürlichem Farb- und Transluzenzverlauf und hoher Biegefestigkeit (850 MPa zervikal, 650 MPa inzisal). Diese Eigenschaften ermöglichen die Herstellung höchästhetischer, monolithischer Einzelzahn- und Brückenversor-

Weitere Informationen unter www.sagemax.com

Sagemax
www.sagemax.com

Infos zum Unternehmen



Optimale Ergänzungen für mehr Prozesssicherheit

Dental Concept Systems (DCS) bietet mit Luxor Z True Nature das erste Zirkondioxid, das stufenlose Verläufe in Farbe, Transluzenz und Festigkeit vereint. Mit den Sinterperlen Luxor SinterSAFE, dem Reinigungspulver Luxor FurnaceFRESH und den PTCR-Ringen Luxor ThermoTRACKER bietet bredent die perfekten Ergänzungsmaterialien für mehr Prozesssicherheit und Wirtschaftlichkeit im Dentallabor.

Vor dem Sintern werden die geätzten Restaurationen in die Sinterperlen Luxor SinterSAFE eingebettet. Da die Sinterperlen von Luxor Z aus Zirkondioxid gefertigt werden, haben sie eine längere Lebensdauer. Sobald weiße Punkte an den Kontaktstellen zwischen den Perlen und den Versorgungen auftreten, wissen Anwender, dass die Perlen ausgetauscht werden müssen.

Weißer Zirkonoxid-Arbeiten werden vor dem Sintern mit geeigneten Farben infiltriert, deren Zusätze den Ofen auf Dauer schädigen. Dank des Reinigungspulvers Luxor FurnaceFRESH wird das Gerät beim anschließenden Reinigungsbrand von Schadstoffen befreit.

Die Power-Temperature-Control-Ringe (kurz PTCR-Ringe) Luxor ThermoTRACKER geben dem Anwender Auskunft über die Ist-End-Temperatur des Sinterofens. Die Ringe, die mitgesintert werden, schrumpfen während des Vorgangs. Danach wird der Außendurchmesser mit einem digitalen Messschieber gemessen und mit der beiliegenden Tabelle verglichen.



Infos zum Unternehmen



bredent GmbH & Co. KG
www.bredent.com

Tradition trifft Zukunft: 75 Jahre Dreve

Kurz nach dem Zweiten Weltkrieg gründeten Wolfgang und Inge Dreve ihr zahntechnisches Labor im Herzen von Unna. Schon bald wurden aber durch den Erfindergeist von Wolfgang Dreve die ersten Produkte für den Vertrieb geschaffen. So zählt die Firma Dreve zu den Pionieren der Tiefziehtechnik und insbesondere das Druck-Tiefziehgerät Druformat wurde schnell in der Dentalbranche bekannt. Bereits seit Jahrzehnten werden die deutschen Hockey-Nationalmannschaften und die Olympischen Sommerspiele mit tiefgezogenen Mouthguards ausgerüstet.

Zu den weiteren Meilensteinen zählen die Silikonpublizertechnik, das Ausbrühgerät Labormat und zahlreiche weitere Laborgeräte. Das zahnärztliche Bissregistrator wurde unter dem Markennamen StoneBite international bekannt. Auch ein Alginateersatz auf Silikonbasis kam von Dreve.

Dr. med. dent. Volker Dreve, der die Firma in der zweiten Generation gemeinsam mit seiner Ehefrau führt, setzte dann frühzeitig auf den 3D-Druck, bei dem die Dreve Dentamid GmbH heute eine führende Position einnimmt. Mit über 400 Mitarbeitern an den Standorten Unna und Minneapolis, USA, ist man heute gut aufgestellt. Alle Produkte, Silikone, Kunststoffe und Laborgeräte werden traditionell in Unna hergestellt. Da auch bereits die dritte Generation in der Firma tätig ist, ist der Fortbestand der nach MDR zertifizierten Firmengruppe mit dem Leitspruch „Innovation als Tradition“ als familiengeführter Betrieb gewährleistet.

Dreve Dentamid GmbH
dentamid.dreve.de



* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

ANZEIGE

3Delta

3D RESINS FÜR PROFIS!

3DELTA DENTURE BASE
die lichthärtende Kunststoff für die additive Fertigung von Zahnteilmodellen

3DELTA MODEL GREY
die lichthärtende Kunststoff für die additive Fertigung von Zahnteilmodellen

MED

TEC

WIR ♥ 3DELTA!

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

DeltaMed
TURNING IDEAS INTO MATERIALS

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 Döbbelcke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
Torsten R. Oemus

Chefredaktion
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



Präzise Bracketpositionierung, reduzierte Behandlungszeiten und maximaler Komfort

Digital geplante Transferschienen ermöglichen die präzise Übertragung multipler Brackets auf die zuvor virtuell bestimmte ideale Position auf den Zähnen. Das führt nicht nur zu einer höheren Genauigkeit bei der Positionierung, sondern auch zu einem effizienteren Ablauf in der Behandlung. Der Datensatz für das sogenannte Indirect Bonding Tray (IBT) wird aus einer entsprechenden Software generiert. In kurzer Zeit entsteht aus dem speziellen 3D-Druckmaterial V-Print IBT das patientenindividuelle Übertragungstray. Beim indirekten Klebeprozess ist die einfache Handhabung des Trays essenziell. Das lichtdurchlässige V-Print IBT ist flexibel und ermöglicht ein einfaches Platzieren und Lösen der Schiene aus dem Patientenmund. Die optimierte Flexibilität macht V-Print IBT zu einem verlässlichen Partner auch



bei starker Dysgnathie. In Kombination mit dem hohen Rückstellvermögen erlaubt das reversible Verformen des Trays die genaue Positionierung der Brackets, selbst wenn keine gemeinsame Einschubrichtung vorliegt. Aber auch die Ergonomie bei der Behandlung wird durch die indirekte Klebetechnik deutlich verbessert, sowohl in der Planungs- als auch in der Umsetzungsphase. Im Vergleich zum herkömmlichen Verfahren wird die klinische Phase des Klebens stark verkürzt. Wie alle Druckmaterialien der V-Print-Familie muss auch V-Print IBT nicht aufgeschüttelt werden und ist sofort einsatzbereit. Das vereinfacht die Handhabung und beschleunigt den Prozess zusätzlich.

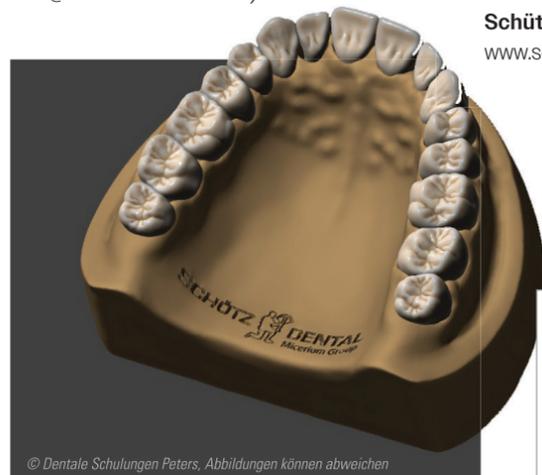
VOCO GmbH
www.voco.dental

Erweiterte exocad-Zahnbibliothek

Schütz Dental bringt die neue 32-teilige Zahndatenbank von ZTM Jochen Peters heraus. Sie ist die perfekte Erweiterung zu jeder Standardbibliothek in der Tizian Creativ RT-Software by exocad. ZTM Jochen Peters erklärt: „Das Besondere sind die funktionell gestalteten Okklusalfächen, die Freiräume und korrekt gestaltete Randleisten für Bewegungsabläufe berücksichtigen. Unser Ziel ist es, den Bedarf an Einschleifmaßnahmen für den Zahnarzt auf ein Minimum zu reduzieren. Zusammengefasst sprechen wir hier von funktionierenden und ästhetisch anspruchsvollen Zähnen.“ Die Einzigartigkeit dieser Zahnbibliothek zeigt sich nicht nur in der bereits ideal angelegten Funktionsmorphologie jedes einzelnen Zahnes, sondern besticht ebenso durch eine optimal aufeinander abgestimmte anatomische Grundstruktur der Ober- und Unterkieferzähne. Mit wenigen Klicks ermöglicht die Software eine individuelle Anpassung an das jeweilige Restgebiss inklusive der Möglichkeit zur Fissuren-gestaltung. ZTM Jochen Peters hat die Zähne in der Bibliothek so konstruiert, dass sämtliche Kauflächen und Frontzahngestaltungen für die Kronen- und Brückentechnik einfach und schnell umsetzbar sind. Ein weiterer großer Vorteil: Die Zahnbibliothek kann auch bei der individuellen Gestaltung von Teil-, Interims- oder Totalprothesen genutzt werden und erlaubt das Arbeiten mit allen Verzahnungsklassen. Die anwenderfreundliche Software ermöglicht zudem optimale Fräsergebnisse bei allen Materialien.

Für die Einbindung des Moduls in die Tizian Creativ RT-Software wenden sich Anwender mit einem Wartungsvertrag direkt an Schütz Dental. Hier kann das Modul kostenpflichtig erworben und per Teamviewer freigeschaltet werden (Tel.: +49 6003 814-0 oder info@schuetz-dental.de).

Schütz Dental GmbH
www.schuetz-dental.de



Infos zum Unternehmen



© Dentale Schulungen Peters, Abbildungen können abweichen

Axel Klarmeyer verlässt die BEGO



Axel Klarmeyer, eine Schlüsselfigur in der Erfolgsgeschichte von BEGO und langjähriger Vertriebs-geschäftsführer, wird das Unternehmen Ende 2024 verlassen. Diese Entscheidung wurde in voller Übereinstimmung mit dem geschäftsführenden Gesellschafter Christoph Weiss getroffen. Klarmeyer sieht für sich den richtigen Zeitpunkt gekommen, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu stellen, wird dem Unternehmen aber bis zum Jahresende weiterhin als Berater zur Verfügung stehen, was einen nahtlosen Übergang befördert. In diesem Zuge begrüßte Christoph Weiss Dr. Alexander Faber als neuen Geschäftsführer Vertrieb (CSO), der über eine beeindruckende internationale Führungserfahrung und tiefgreifende Kenntnisse des Dentalmarktes verfügt – u. a. durch seine früheren Tätigkeiten bei der KAEFER SE & Co. KG, Nobel Biocare und Capgemini Consulting. „Alexander Fabers umfassende Erfahrung wird eine wertvolle Bereicherung für unser Team sein und uns dabei unterstützen, unse-

ren innovativen Kurs und unsere Wachstumsstrategie weiter voranzutreiben“, so Christoph Weiss.

Axel Klarmeyers bevorstehendes Ausscheiden bedauert Christoph Weiss und würdigt dessen Leistungen: „Axel Klarmeyers Vision und sein langjähriger Einsatz haben BEGO mitgeprägt. Sein Beitrag zur Fortentwicklung unseres Unternehmens und zur Stärkung unserer Marktführerschaft ist bedeutsam. Wir respektieren seine Entscheidung und sind dankbar für die gemeinsamen Jahre der Zusammenarbeit.“ Unter Axel Klarmeyers aktiver Mitwirkung erlebte BEGO eine Zeit außergewöhnlicher Entwicklung und Erfolg. Insbesondere bei BEGO Medical wurden unter seiner Vertriebsleitung herausragende Erfolge erzielt, was BEGO heute zum klaren Marktführer im Bereich SLM – digitaler Modellguss macht. Darüber hinaus war Klarmeyers Arbeit wichtig für die Einführung innovativer Produkte wie VarseoSmile® Crown Plus, das erste 3D-Druckmaterial für definitiven Zahnersatz.

BEGO Bremer Goldschlägerei Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
www.bego.com

Infos zum Unternehmen







Infos zum Unternehmen



**Kompatibel zu jedem Frässystem:
acurata Plug & Play CAD/CAM-Fräser**

PLUG & PLAY
PLUG & PLAY
PLUG & PLAY

acurata bietet seit 2005 als erster dentaler Werkzeughersteller und Hersteller von Fräsern für CAD/CAM-Maschinen Vollhartmetallfräser für die besonderen Anforderungen dentaler CAD/CAM-Frässysteme an. Die acurata Werkzeuge, übrigens 100 Prozent made in Germany, zeichnen sich durch eine gezielte Anpassung an die Geometrien verschiedener Maschinensysteme aus. Diese wurden sorgfältig entwickelt und getestet, um sicherzustellen, dass in der Regel keine Anpassungen an Schnittdaten oder Programmparameter erforderlich sind. Dadurch wird nicht nur die Effizienz gesteigert, sondern auch eine höhere Präzision in der Bearbeitung erreicht.

Überzeugende Merkmale der acurata Fräser sind die beeindruckenden Standzeiten und die erstklassigen Schliffbilder. Dies garantiert nicht nur eine lang anhaltende Leistung, sondern sorgt auch für eine präzise und hochwertige Oberflächenbearbeitung. Die durchdachte

Konstruktion der Werkzeuge trägt dazu bei, die Produktivität zu maximieren und gleichzeitig den Verschleiß zu minimieren.

Der Umstieg gestaltet sich äußerst unkompliziert im Plug & Play-Stil: Entfernen Sie einfach den alten Werkzeugsatz und setzen Sie den neuen von acurata ein. Insbesondere Neukunden wird empfohlen, mit einem vollständigen Werkzeugsatz für das jeweilige Material zu starten, um von Anfang an alle Vorteile der präzisen und langlebigen Werkzeuge optimal nutzen zu können. Neugierig geworden? Dann besuchen Sie den Onlineshop unter acurata-dental.de/cad-cam/maschinentypen/ und profitieren Sie von speziellen CAD/CAM-Konditionen zum Vorteilspreis.

acurata GmbH & Co. KGaA • www.acurata.de

ANZEIGE

100%

MADE IN GERMANY

**MEHR ANGEBOTE
MEHR INFOS**



QR-Code
scannen

PERFEKT FÜR SICHT UND LICHT

kristall PERFECT LAB

kristall PERFECT LAB ist das zur Zeit transparenteste A-Silikon mit einer Shore Härte von A 70. Die aus diesem Material angefertigten Silikonschlüssel ermöglichen eine perfekte visuelle Kontrolle und sichere Lichtdurchlässigkeit. Der Fertigungsprozess von z. B. temporären Kronen und Brücken oder Veneers wird entscheidend erleichtert und verkürzt. kristall PERFECT LAB eignet sich auch hervorragend für die Injection-Mould-Technik. Profitieren Sie von dem attraktiven Angebot.

ÜBERZEUGEN SIE SICH SELBST – OHNE JEGLICHES RISIKO!



**JETZT
RISIKOLOS
TESTEN!**

**AKTION
2+1
GRATIS**

31,00 € / Pckg.
2 Pckg. (à 2x 50 ml + 12 MT)
à 46,50 € kaufen + 1 Pckg. gratis



Nicht gucken, anfassen!

NEU!

FLUSSFISCH hat Norddeutschlands großen Show-Room für dentale Investitionsentscheidungen. **Jetzt können Sie Geräte und Leistungen von FLUSSFISCH im Live-Modus erleben und ausprobieren.**



FLUSSFISCH
„Tag der offenen Tür“
am 15.06.2024,
gleich anmelden!

Show-Room
Alles live
testen!



 **FLUSSFISCH**

3shape

imes-icore
Dental & Medical Solutions

DATRON

prிடெnτa
DENTAL SOLUTIONS

OTEC

DEKEMA

ORANCECAD^{MD}

DENTAL SOFTWARES

smart optics

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

