

ANZEIGE

zolid bion **AMANNGIRRBACH**

DENTISTRY UNIFIED

Zolid Bion: Der Gamechanger
Schachmatt für Kompromisse



Zolid Bion begeistert weltweit. Erfahren Sie mehr über die einzigartigen Eigenschaften unseres neuen Materials.
bit.ly/3IyKcAf

Dominik Kruchen als Präsident des VDZI bestätigt



Der neu gewählte Vorstand, von links: Ludger Wagner, Thorsten Kordes, Thomas Breitenbach, Präsident Dominik Kruchen und Vizepräsident Klaus Bartsch. (© VDZI)

Am 14. und 15. Juni fand die 68. Mitgliederversammlung des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) in Fulda statt. Die Delegierten aus den VDZI-Mitgliedsinnungen wählten am zweiten Tag der Versammlung den

neuen VDZI-Vorstand für die Wahlperiode 2024–2027. Zahntechnikermeister Dominik Kruchen, Obermeister der Zahntechniker-Innung (ZI) Düsseldorf, wurde als Präsident des VDZI in seinem Amt bestätigt. Das Wahlergebnis bedeutet für ihn und den ebenfalls wiedergewählten Vizepräsidenten Klaus Bartsch, Obermeister der ZI Köln, eine Anerkennung der bisherigen Arbeit und großes Vertrauen in die vorherige Amtszeit.

„Im Vorjahr der Bundestagswahl 2025 sind die Herausforderungen nach wie vor groß. Hierfür haben die Delegierten aus den VDZI-Mitgliedsinnungen richtungswisende Entscheidungen getroffen. In der vergangenen Legislaturperiode wurde bereits vieles angepackt, was die Meisterbetriebe stärkt und ihnen hilft, sich für die Zukunft zu rüsten. Seit 2022 werden die Auszubildenden nach der neuen Ausbildungsverordnung ausgebildet, derzeit wird die Novellierung der Meisterprüfungsverordnung im Zahntechniker-Handwerk vorangetrieben. Anfang Mai hat der zweite Branchentreff Zahn-

technik plus eindrucksvoll unterstrichen, wie wichtig vor dem Hintergrund der schnell voranschreitenden Digitalisierung eine zahntechnische Aus- und Fortbildung ist. Projekte wie die Telematikinfrastruktur unterstreichen zudem, dass das Zahntechniker-Handwerk auf den Dialog mit seinen Partnern angewiesen ist, insbesondere mit der Zahnärzteschaft, aber auch mit den Krankenkassen. Und die fehlende Auskömmlichkeit von Kassenleistungen bleibt ohnehin ganz oben auf der Agenda!“, erklärt VDZI-Präsident Kruchen.

In den Vorstand wiedergewählt wurde Thomas Breitenbach, Obermeister der ZI Nord. Neu begrüßt der Vorstand Thorsten Kordes, Vorstandsmitglied der ZI Niedersachsen-Bremen, und Ludger Wagner, Vorstandsmitglied der ZI Arnberg, in seinen Reihen. Erstmals wurden auch drei kooptierte Vorstandsmitglieder in den Vorstand gewählt. Die ZTM Uwe Bußmeier, Obermeister der ZI Münster, Raoul Gerhold, Obermeister der ZI Kassel, und Jan-Christian Osterhold, stellvertretender Obermeister der ZI Düsseldorf, unterstützen den Vorstand. „Durch die Hinzuziehung von kooptierten Vorstandsmitgliedern zu den Vorstandssitzungen oder zu einzelnen Themen wird die Meinungsbildung und Entscheidungsfindung gestärkt. Damit verfolgen wir das Ziel, das Interesse und die Bereitschaft an einem nachhaltigen Engagement für die berufspolitische Arbeit auf Bundesebene zu verbreitern. Jüngere berufsständische Vertreter frühzeitig einzubinden, wird den perspektivischen Generationenwechsel im Ehrenamt ermöglichen“, so Präsident Kruchen.

Quelle: VDZI

Nachwuchswettbewerb gestartet

ANZEIGE

Der „Gysi-Preis“ des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) feiert ein besonderes Jubiläum. Junge Talente aus der Zahntechnik können sich zum 20. Ausbildungswettbewerb anmelden, der erstmals 1979 für Azubis im gewerblichen Labor im 2., 3. oder 4. Lehrjahr ausgeschrieben wurde. Seit 2001 findet der Gysi-Preis alle zwei Jahre zur Internationalen Dental-Schau (IDS) statt.

Je nach Ausbildungsjahr erhalten die Bewerber eine am Ausbildungsrahmenplan orientierte Aufgabe. Jede Wettbewerbsarbeit wird von zwei unabhängigen Jurymitgliedern anonym bewertet. Die Bewertung erfolgt nach den Kriterien Passgenauigkeit, Funktion, Ästhetik sowie der fachlich korrekten Umsetzung der geforderten Aufgabe.

Der VDZI bittet alle Ausbildungsbetriebe, talentierte angehende

ANZEIGE

ZERO rock
Der erste Stumpfgips mit 0% Expansion

www.dentona.de

Zahntechniker zur Teilnahme am Gysi-Preis 2025 zu motivieren. Die Anmeldungen sind ab sofort bis zum 15. Oktober 2024 unter vdzi.de/GysiPreis möglich. Der Versand der Aufgaben erfolgt ab November 2024. Nähere Informationen sind via gysipreis@vdzi.de erhältlich.

Quelle: VDZI

Kurz notiert

69 Stunden

Nach wie vor verbringen die Deutschen viel Zeit im Internet: Durchschnittlich 69 Stunden sind sie pro Woche online. Digital Natives surfen durchschnittlich sogar 85 Stunden pro Woche. Zum Vergleich: Digital Immigrants (Personen ab 40) nutzen das Internet rund 62 Stunden pro Woche. Viele empfinden ihre Internetnutzung als zu intensiv: 17 Prozent wollen die private Online-Zeit verringern.

Quelle: Postbank Digitalstudie 2024

ANZEIGE

TK-Soft mini

DER PROBLEMLÖSER
für neue & alte Teleskopkronen



- Aktivierung durch Metallverschraubung mit Kontermutter
- Besonders zu empfehlen bei Nichtedelmetallkonstruktionen
- Analoge oder digitale Fertigung
- CAD/CAM STL - und DME-Dateien verfügbar
- Nachträglicher Einbau als Reparatürelement möglich

Wir wünschen Ihnen einen schönen Sommer

Mehr erfahren: www.si-tec.de

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

Si-tec

„Zeit, zu machen“: Tag des Handwerks 2024



Handwerk ist mehr als ein Job, es ist eine Haltung. Eine Million Betriebe und 5,6 Millionen Beschäftigte stehen nicht nur für Qualität und Zuverlässigkeit. Sie machen sich auch für gesellschaftlichen Zusammenhalt stark. Ehrenamt? – Ist für viele Ehrensache. Handwerker sind fest in den Regionen verwurzelt und kümmern sich um das, was vor Ort gebraucht wird. Sie helfen, packen an und bewegen. Unter

dem Motto „Zeit, zu machen“ soll dieses Engagement zum Tag des Handwerks am 21. September 2024 sichtbar werden – vor Ort, auf Social Media und mit einer interaktiven Deutschlandkarte auf handwerk.de.

Daher ruft der Deutsche Handwerkskammertag (DHKT) e.V. unter dem Credo „Zeig, was dir am Herzen liegt“ zum

Mitmachen auf: Handwerk ist für dich mehr als ein Job? Dein Betrieb ist unverzichtbar für die Region? Du engagierst dich mit deinem handwerklichen Know-how auch ehrenamtlich für dein Umfeld? Dann lass Deutschland an deinem Herzensprojekt teilhaben. Und zwar so:

1. Sag uns, was du vorhast: Egal, ob du eine besondere Aktion oder Veranstaltung rund um den Tag des Handwerks planst oder einfach zeigen willst, wie du dich in deiner Region engagierst: Teile deinen Beitrag mit uns. Kreative Grenzen? Gibt es nicht.
2. Wir zeigen auf handwerk.de, was du vorhast: Lade bis zum 21. August deine Infos und ein Bild, das deinen Betrieb oder die geplante Aktivität beschreibt, über das Webformular hoch. So erscheint ab Ende August auf unserer interaktiven Deutschlandkarte, was du rund um den Tag des Handwerks planst.
3. Nimm ein Video auf, in dem du dein Herzensprojekt zeigst oder erklärst, und poste es am 21. September, dem Tag des Handwerks, auf deinen eigenen Social-Media-Kanälen. (Bilder sind natürlich auch erlaubt ...) Verwende bei deinem Post die Hashtags #tdh24 #tag-des-handwerks #zeitzumachen und – ganz wichtig – tagge das Handwerk (@dashandwerk).
4. Wir teilen am 21. September eure Beiträge auf unseren Kanälen und sorgen so dafür, dass ganz Deutschland sieht, wie viel Herz im Handwerk steckt.

Quelle: Deutscher Handwerkskammertag (DHKT) e.V.

Regensburger Förderpreis 2024 an junge Zahntechniker verliehen

Zum 18. Mal wurden die besten Jungtechniker Bayerns aus den vier bayerischen Ausbildungsstandorten München, Augsburg, Nürnberg und Regensburg zum Leistungsvergleich nach Regensburg an die Städt. Berufsschule II eingeladen. Eröffnet wurde der Wettbewerb von Schulleiter Alfons Koller (Organisator), ZTM Robert Malik (Organisator) und ZTM Alexander Schade, 1. Vorsitzender des Fördervereins der Schule und Hauptsponsor des Wettbewerbs.

Die jungen Techniker mussten ein Goldinlay, zwei Verblendkeramikronen und eine Keramikkrone auf einem Implantat herstellen. Die Stellung der Keramikronen im Zahnbogenverlauf und deren Schichtungsschema waren vorgegeben. Die Aufgabenstellung insgesamt war nicht einfach zu lösen

und für die besten Jungtechniker Bayerns eine Herausforderung, an der am zweiten Tag noch intensiv gearbeitet wurde. Den ersten Tag beschlossen ein gemeinsames Abendessen und eine Altstadtführung. Am nächsten Tag ging es um 8 Uhr im städtischen Zahnlabor der Berufsschule II wieder an die Arbeit. Die Auswertung der Arbeiten erfolgte noch am Samstag. ZTM Renate Weiß von der BS München und die beiden ZTM Christian Jakobi von der Handwerkskammer Nürnberg sowie Robert Malik von der BS Regensburg hatten es nicht leicht, denn alle Arbeiten zeigten erstklassiges Niveau.

Die zahntechnische Krone 2024 des bayerischen Nachwuchses ging an Lara Alsalman aus Ansbach, ausgebildet im Labor Saemann & Wittmann Zahntechnik GmbH, Ansbach.

Den zweiten Platz sicherte sich Elena Götz aus Teuz (Oberviechtach) und Drittplatzierte wurde Anna Aigner aus Velden, beide von der Berufsschule Regensburg. Die Erstplatzierte konnte sich neben dem begehrten Pokal wie ihre Mitstreiterinnen auf dem 2. und 3. Platz über Geldpreise in Höhe von je 1.000 Euro freuen. Alle Teilnehmenden des Leistungswettbewerbs erhielten zudem Kursgutscheine der Sponsoren VITA, Camlog, Straumann, BEGO, Kulzer und Dentaurum sowie Teilnehmerurkunden. Andere Sponsoren unterstützten den Regensburger Förderpreis mit Materialspenden und ermöglichten so das Arbeiten mit hochwertigsten Materialien.



Von links: ZTM und Fachlehrer Robert Malik (Organisator), Teilnehmerin Artemis Gaki aus Aschaffenburg, Siegerin Lara Alsalman aus Ansbach und Schulleiter Alfons Koller (Organisator).
(© Städtische Berufsschule II Regensburg)



Hier gibt's mehr
Bilder.



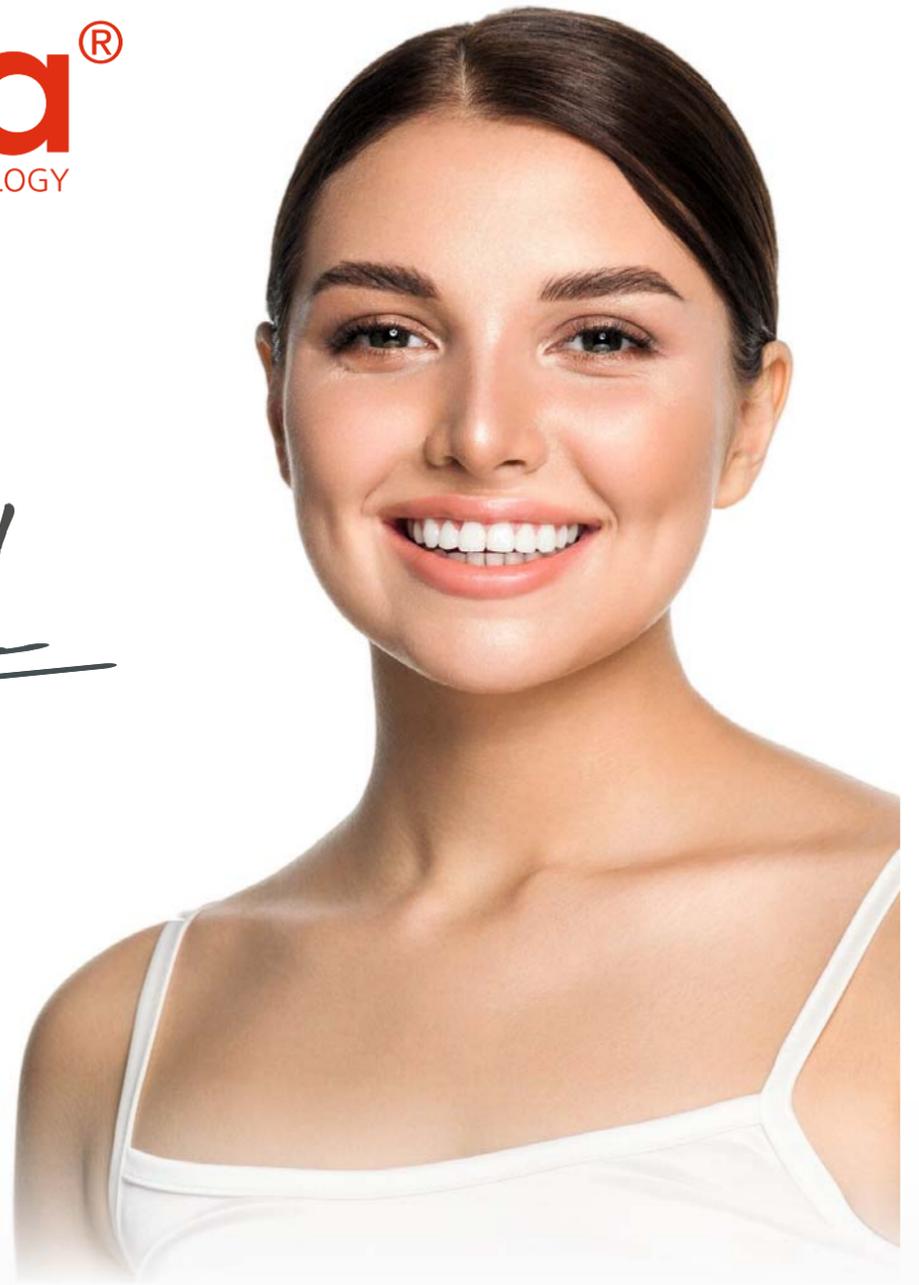
Quelle: Städt. Berufsschule II Regensburg

Nachschlagewerk in Neuauflage



Mit einem klaren Fokus auf 3D-Druck, CAD/CAM-Technologie und moderne Materialien bietet die Neuauflage des Buches *CAD/CAM in der digitalen Zahnheilkunde* (mgo fachverlage GmbH & Co. KG) sowohl Einsteigern als auch erfahrenen Fachleuten einen tiefen Einblick in die neuesten Konzepte und Anwendungen, die die Zahnmedizin revolutionieren. Das Autorenteam Josef Schweiger und Annett Kieschnick stellt in diesem modern aufbereiteten Lehrbuch wichtiges Basiswissen und fundierte Fachinformationen zu Technologien, Werkstoffen und Konzepten in Zahnmedizin und Zahntechnik zur Verfügung. Die theoretischen Ausführungen werden durch aussagekräftiges Bildmaterial und anschauliche Grafiken ergänzt. Eine Besonderheit sind die prägnanten Zusammenfassungen und kurzen Übersichten am Ende jedes Kapitels. Sie ermöglichen es dem Leser, die wichtigsten Punkte schnell zu überblicken und zu reflektieren. Damit ist das Buch nicht nur eine wertvolle Lernhilfe, sondern auch ein praktisches Nachschlagewerk für den täglichen Gebrauch und somit ein Muss für alle, die sich mit digitalen Technologien in der Zahnmedizin und Zahntechnik beschäftigen. Es schließt die Lücke zwischen Theorie und Praxis und bietet einen klaren und verständlichen Überblick über die komplexen Technologien und Konzepte, die die Branche prägen.

Quelle: Annett Kieschnick



*Erlebe moderne
Zahntechnik!*

Natürlich aussehende Zähne für Ihre Patienten!

Das dreidimensionale Zirkonoxid für alle Indikationen



> Einzigartige Eigenschaften

Farbabstufung

6 Schichten für einen gleichmäßigen Farbübergang und eine passende Farbabstufung eines natürlichen Zahns vom Zervikal- bis zum Inzisalbereich.

Transluzenzabstufung

Die Abnahme der Transparenz von 57 % im Inzisalbereich bis auf 43 % im Zervikalbereich bewirkt eine naturgetreue Nachbildung der Zahnamaille, wobei die geringe Transluzenz im Zahnkörper gleichzeitig den gewünschten opaken Effekt liefert.

Festigkeitsabstufung

Die Festigkeit weist eine Abstufung von 700 bis 1050 Mpa auf. Diese hohe Festigkeit im Basisbereich ermöglicht die Realisierung von großspannigen Brückenversorgungen.

	57 %	≥ 700 Mpa
	43 %	≥ 1050 Mpa
Farbe	Transluzenz	Festigkeit



Infos zur Autorin

Ästhetische Funktionsschienen als Snap-on

Ein Beitrag von ZTM Maxi Grüttner

Mit BioniCut Snap gestaltet bredent neue Wirklichkeiten in der Sparte der Funktionsschienen und zahncolorierten Klammerprothesen. Zahntechnikermeisterin Maxi Grüttner (Laborleiterin Dentallabor Grüttner und Dentalreferentin) fungierte während der Entwicklungsphase als Testlabor für bredent und unterstützte bei der weiteren Entwicklung. Die Ergebnisse sind herausragend und werden im Folgenden anhand eines prominenten Patientenfalls präsentiert.



Links: Klammerprothese.
Rechts: Gefräste Funktionsschiene in der Snap-on Technik. © bredent



Infos zu bredent

Ob zur Funktionstherapie (z. B. bei CMD-Patienten), als Provisorium für Implantatversorgungen, als Snap-on Schiene, als Einheilschiene oder als herausnehmbare definitive Prothese: BioniCut Snap von bredent ist bisphosphonatfrei und verbessert die Ästhetik, Physiologie sowie die Funktionstherapie.

„Für uns ist das Material BioniCut aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken. Wir nutzen es sehr vielseitig, sei es als Schiene, als Interimsprothese, in Kombination oder als Klammermodellguss“, betont ZTM Maxi Grüttner und berichtet weiter: „Nachdem bredent das Material jahrelang für reine Spritzgussverfahren verkauft hatte, hat die Firma vor vier Jahren dieses besondere Material in Ronden

spritzgeprägt. So kann der zunehmenden Digitalisierung in den Dentallaboren Genüge getan werden. Ein sehr aufwendiger Prozess, der sich aus unserer Sicht mehr als gelohnt hat. Der Unterschied zu herkömmlichen PMMA- und Polycarbonat-Ronden liegt hier in der Flexibilität und Stabilität. Das Material ist nicht brüchig, zerbrechlich oder rissig und versprödet nicht, sodass es dünn verarbeitet werden kann, teilweise mit Löchern. Das Individualisieren der Farbe erfolgt auf Wunsch mit visio.

Das Unterfüttern ist mit visio.link und Q-Resin möglich und kann teilweise direkt im Mund vorgenommen werden – beispielsweise nach den Extraktionen. Die Schiene muss nicht ins Labor zurück und der Patient kann mit der Schiene die Praxis verlassen. Auch Friktionserhöhungen sind problemlos möglich. Das Material ist nicht reparaturanfällig, kann aber bei Bedarf im Labor wieder ‚geflickt‘ werden. Allerdings sollte es dann auch längst an der Zeit sein, den definitiven Zahnersatz einzugliedern.“

Perfekte Lösung für den Leistungssport

Wie wichtig eine gute und vor allem stabile Körperhaltung ist, weiß der mehrfache Kick-

box-Weltmeister John Kallenbach aus eigener Erfahrung. Nach einigen Sportunfällen während seiner Laufbahn wollte Kallenbach nicht nur die volle Funktionsfähigkeit, sondern auch die Ästhetik seiner Zähne wieder zurückgewinnen.

Hierfür ist im ersten Schritt ein professioneller Sportmundschutz entscheidend, den Zahntechnikermeisterin Maxi Grüttner individuell für den Leistungssportler anfertigte. Hierbei fiel auf, dass einige Versorgungslücken da waren und sich der Biss an einigen Stellen etwas ungünstig zeigte. Abrasionen und zu niedrige Füllungen führten zu einigen Hyperbalancen und freiliegende Zahnhälse deuteten eine Parodontitis an. Zur Abklärung des weiteren Vorgehens schlug Maxi Grüttner daher eine zentrische Kieferrelationsbestimmung vor und bestimmte die natürliche Ebene des Oberkiefers mit dem PlaneFinder. Daraufhin wurde eine Überbelastung der Front festgestellt und einige Füllungen getauscht, eine Bisshebung war zunächst nicht erforderlich. Herr Kallenbach bekam John Kallenbach eine Relaxationsschiene für die Nacht. Während eines Sparringtreffens bekam der mehrfache Profiweltmeister einen harten Schlag gegen die Oberkieferfront und trotz Boxmundschutz kam es in den darauffolgenden Tagen zu einer Veränderung mit Aufweitung zwischen 11 und 21. Maxi Grüttner entschied sich daraufhin, eine Snap-on Schiene für den Alltag anzufertigen, um die Ästhetik wiederherzustellen. So kann Herr Kallenbach während seiner Trainings auch eine Schiene am Tag tragen – ohne optische Einschränkungen und mit wenig Bisshebung. Die Parodontitisbehandlung kann gut unter der Schiene weitergeführt werden. Herr Kallenbach gibt an, dass die Schiene weder beim Sprechen noch beim Trainieren hinderlich ist und er sich wohlfühlt.

Die Schiene muss nicht ins Labor zurück und der Patient kann mit der Schiene die Praxis verlassen. Auch Friktionserhöhungen sind problemlos möglich. Das Material ist nicht reparaturanfällig, kann aber bei Bedarf im Labor wieder ‚geflickt‘ werden. Allerdings sollte es dann auch längst an der Zeit sein, den definitiven Zahnersatz einzugliedern.“

Herstellung im Labor

In diesem Fall wurde eine analoge Zentrik ohne zebri-Vermessung gewählt. Das Mo-

Für uns ist das Material BioniCut aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken.

Wir nutzen es sehr vielseitig, sei es als Schiene, als Interimsprothese, in Kombination oder als Klammermodellguss.



Abb. 1: Extraorale Ansicht der Mundsituation von John Kallenbach ohne Schiene. **Abb. 2:** Extraorale Ansicht der Mundsituation von John Kallenbach mit BioniCut Schiene.



Die Schiene stützt das Kausystem zusätzlich, wie zum Beispiel bei harten Kicks. Die Front wird entlastet und gleichzeitig dezent geschient.

dellpaar wurde im Planesystem nach der natürlichen Headposition und zentrisch montiert. Der Biss wird, entsprechend der Anforderungen, schon gesperrt gescannt. Hier hat sich die Zahntechnikermeisterin wieder nur für eine minimale Bisshebung entschieden. Im virtuellen Artikulator werden die patientenspezifischen Werte eingegeben. Nun werden die zu ersetzenden bzw. zu korrigierenden Zähne laut zahntechnischem Grundverständnis positioniert und dynamisch am Antagonisten angepasst. Danach folgt die Wahl der Einschubrichtung sowie die Einstellung der individuellen Passungsparameter. Die Ausdehnung der Schiene wird durch eine Spline festgelegt und exocad fügt im letzten Schritt die Anatomie der Zähne an die vorher definierte Schiene an. Die Übergänge werden anschließend geglättet und gegebenenfalls verstärkt. Die Eckzahnführung wurde etwas verstärkt, sodass die Front in der Laterotrusion sofort entlastet wird.



Rundum bestens versorgt

Jedes Gebiss ist einzigartig und bietet Besonderheiten, welche bei der Anpassung der individuellen Sportzahnschiene im Dentallabor Grüttner berücksichtigt werden. Zahntechnikermeisterin Maxi Grüttner und ihr Team fertigten für den Leistungssportler John Kallenbach (Mitte) bereits einen professionellen Sportmundschutz an, der fest sitzt und dennoch Bewegungsfreiheit, freies Atmen und optimale Sicherheit gewährleistet.

„Durch die akkurate Maßanfertigung des Sportmundschutzes sind meine Zähne für die nächsten Kämpfe gerüstet.“

John Kallenbach, Kickbox-Weltmeister

„Der Vorteil an BioniCut ist, dass wir extrem dünn und sogar mit Löchern an den tragenden Höckern arbeiten können, um den Biss so wenig wie möglich zu sperren“, so ZTM Maxi Grüttner. Die Wahl des Profisportlers und des Behandlungsteams fiel daher auf eine Snap-on Schiene. Mit dieser unterstützenden Schiene kann Kallenbach seine maximale Leistung während der Kraft- und Ausdauertrainings abrufen. Die Schiene stützt das Kausystem zusätzlich, wie zum Beispiel bei harten Kicks. Die Front wird entlastet und gleichzeitig dezent geschient:

„Ich stehe häufig in der Öffentlichkeit. Außerdem arbeite ich viel mit Kindern, zum Beispiel im Bereich Präventionsarbeit. Da ist mir eine unsichtbare bzw. ästhetische Schiene einfach wichtig. Und mit der BioniCut Schiene sehe ich sogar besser aus als mit meinen echten Zähnen darunter“, berichtet John Kallenbach. Nach seiner sportlichen Karriere sind für John Kallenbach weitere therapeutische Maßnahmen geplant. Bis dahin ist der Sportler optimal versorgt und für den Ernstfall gerüstet.

Sofern nicht anders angegeben alle Abbildungen © Dentallabor Grüttner

ZTM Maxi Grüttner
www.zahnschiene-gruettner.de

* Der Beitrag in dieser Rubrik stammt von den Anbietern und spiegelt nicht die Meinung der Redaktion wider.

ANZEIGE



... mehr Ideen - weniger Aufwand

TK1 einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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



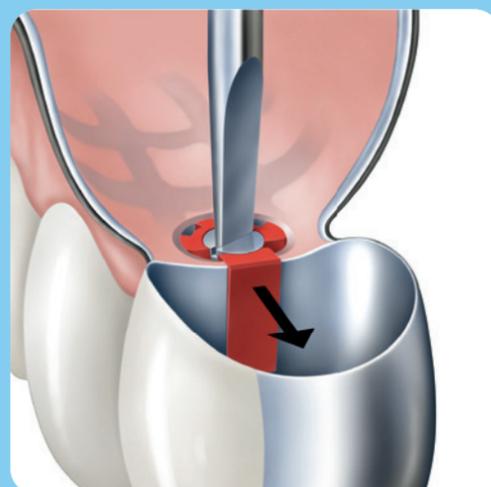
Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



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



Komplexe Sofortversorgung mit dem Pro Arch-Konzept

Digitalisierter Workflow und Sofortversorgung mit BLX-Implantaten – Teil 1

Ein Beitrag von ZTM Sebastian Schuldes, M.Sc.

Auch bei Zahnlosigkeit wünschen sich Patienten bereits am Tag der Implantatinserktion einen festsitzenden, funktionellen und ästhetischen Zahnersatz.¹ Das Straumann® Pro Arch-Konzept ermöglicht dabei eine vorhersagbare und sichere Sofortversorgung mit festsitzenden bedingt abnehmbaren Implantatbrücken.² Wie entscheidend besonders in komplexen Situationen ein gutes Zusammenspiel zwischen Praxis und Dentallabor für das implantatprothetische Gesamtergebnis ist, zeigt eine zweiteilige Falldarstellung in der *ZT Zahntechnik Zeitung*. Im vorliegenden ersten Teil veranschaulicht ZTM Sebastian Schuldes, M.Sc. exemplarisch die exakte digitale dreidimensionale Planung mit coDiagnostiX®, die Vorteile des digitalen Komplettservices Smile in a Box® und wie das Pro Arch-Konzept erfolgreich umgesetzt wird.

Abb. 1: Ausgangssituation. Die 72-jährige Patientin wünschte eine Neuversorgung im Ober- und Unterkiefer und einen möglichst festsitzenden Zahnersatz bei möglichst wenigen Eingriffen, geringer Behandlungszeit und Kosten. **Abb. 2:** Röntgenologische Ausgangssituation (Orthopantomogramm). (*Abb. 1 und 2: Praxis Dr. S. Ströbner, Weißenfels*) **Abb. 3:** Klinische Ausgangssituation Oberkiefer. **Abb. 4:** Klinische Ausgangssituation Unterkiefer am Operationstag. **Abb. 5:** Röntgenologische Ausgangssituation im Ober- und Unterkiefer (hier sind bereits die geplanten Unterkieferimplantate zu sehen). Die Planung der Implantatposition erfolgte mit der Software coDiagnostiX® via Smile in a Box®-Service. **Abb. 6:** Digitale Behandlungsplanung mit coDiagnostiX®. Die Implantatposition orientiert sich an den anatomischen Gegebenheiten und der angestrebten prothetischen Versorgung. Es wurden Straumann BLX-Implantate gewählt. (OK: In Regio 16 Ø 4,5 mm, Länge 14 mm; In Regio 14, 12, 22 Ø 3,75 mm, Länge 14 mm; In Regio 24 Ø 3,5 mm, Länge 14 mm; In Regio 26 Ø 4,0 mm, Länge 10 mm; UK: In Regio 36, 34 sowie 44, 46 Ø 4,5 mm, Länge 8 mm; In Regio 32 und 42 Ø 3,5 mm, Länge 12 mm).

Eine präzise dreidimensionale präoperative Planung ist eine Grundvoraussetzung für eine sichere Implantatinserktion bei Full Arch-Sofortversorgungskonzepten. Die Planung unterstützt dabei, das Knochenangebot bei der Implantatpositionierung bestmöglich auszunutzen und ermöglicht eine funktionelle und ästhetische implantatprothetische Versorgung. Neben der detaillierten prothetisch ausgerichteten Backward-Planung sind sowohl die Wahl des geeigneten Implantatsystems (Stichwort: Primärstabilität) als auch eine eingespielte Zusammenarbeit mit erfahrenen Zahntechnikern für den Erfolg der implantatprothetischen Rehabilitation entscheidend.^{3,4}

Guided Surgery – Navigiertes Vorgehen bietet Sicherheit

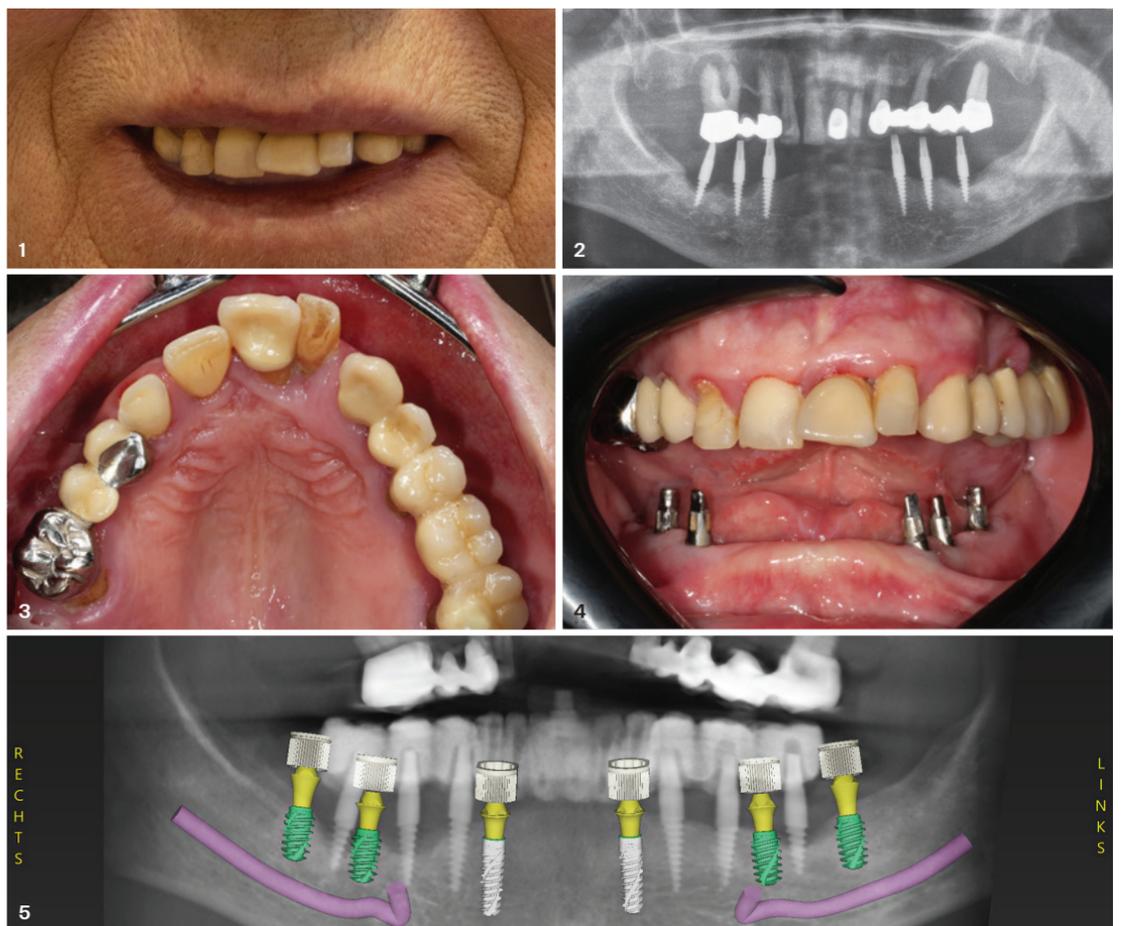
Auf der Basis dreidimensionaler Bilddaten können Implantate, Aufbauten, Augmentationen und Zahnersatzrestorationen softwarebasiert simuliert und beurteilt werden. Nach der computer-gestützten Implantatplanung fertigt das Dentallabor eine Bohrschablone an, sodass die Implantate vollnavigiert unter bestmöglicher Ausnutzung des Knochenangebotes inseriert werden.^{5,6} Dabei gibt das navigierte Vorgehen dem Chirurgen Sicherheit und gewährleistet eine optimale Implantatposition unter Berücksichtigung der anatomischen Gegebenheiten sowie der prothetischen Planung.

Fallbeispiel Anwendung des Pro Arch-Konzeptes

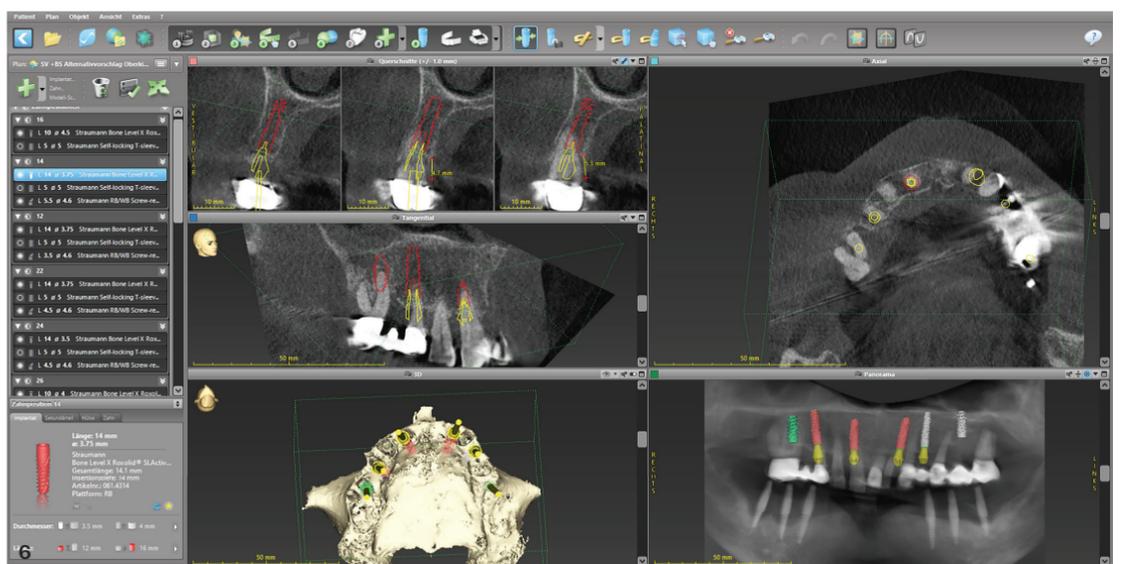
Befund, Patientenwunsch, Behandlungskonzept:

Eine 72-jährige Patientin ohne anamnestische Auffälligkeiten stellte sich mit starken Schmerzen sowohl im Oberkiefer als auch im Unterkiefer in der Praxis Dr. Sandro Ströbner, Weißenfels, vor.

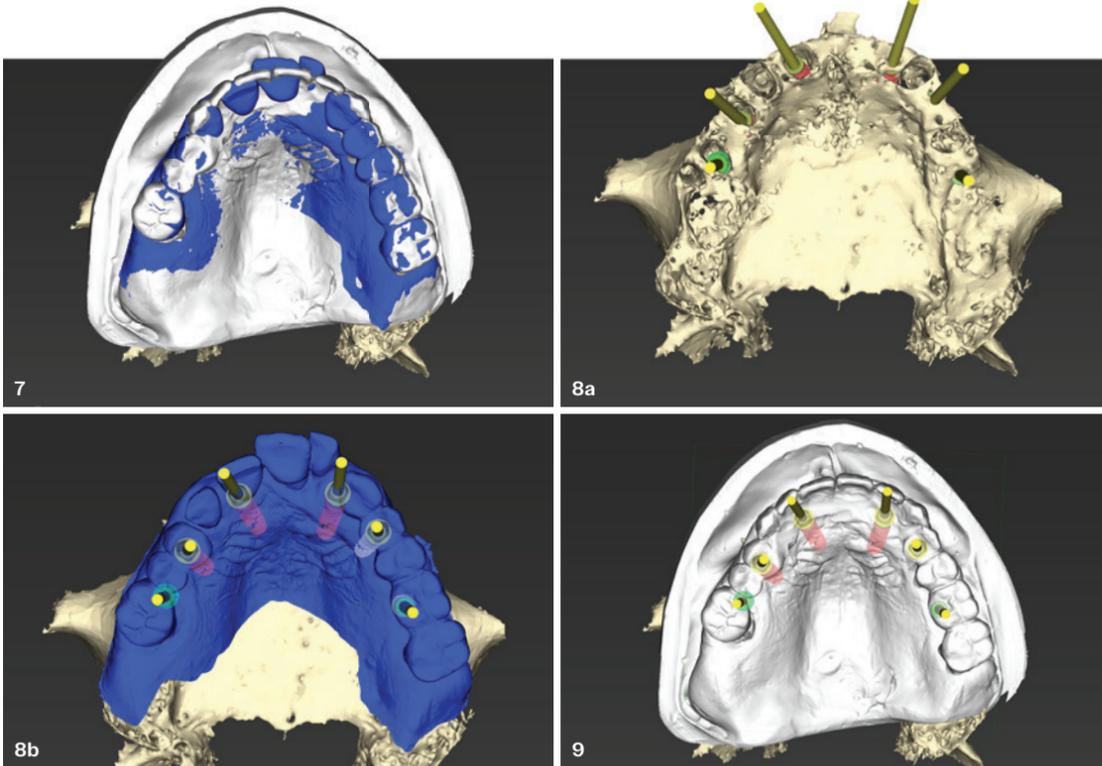
In dem vorliegenden Patientenfall erfolgte nach multiplen Zahnextraktionen sowie Implantatentfernungen sowohl im Oberkiefer als auch im Unterkiefer eine Sofortversorgung auf sechs Implantaten.



Für optimale und langlebige Resultate ist eine prothetisch ausgerichtete Planungsphase nach dem Backward Planning entscheidend.



ANWENDERBERICHT*



Im Oberkiefer wiesen alle neun Zähne inklusive der Brücken 14–16 sowie 23–25–27 Lockerungsgrade II bis III auf. Im Unterkiefer befanden sich sechs alio loco inserierte Implantate in Regio 36, 35, 34 sowie

Dabei kann die Belastung für den Patienten zum einen durch den Eingriff, zum anderen durch den geringeren Zeitaufwand reduziert werden.^{16,17} Die digitale Behandlungsplanung erfolgte mit coDiagnostiX®. Es sollten sowohl im Ober- als auch im Unterkiefer sechs Implantate mit einer Versorgung nach dem All-on-6-Konzept inseriert werden.^{18–20} Aufgrund des geplanten Sinuslifts beidseits wurden zunächst bis zum Ende der Einheitszeit lediglich vier der sechs Oberkieferimplantate in die therapeutische Versorgung einbezogen.

Dental-Labor Schuldes GmbH, Eisenach. Mit dem digitalen Komplettservice Smile in a Box® wurde ein Workflow für eine schablonengeführte chirurgische Umsetzung gewählt, der die Behandlungsplanung vereinfacht und einen effizienten Zeit- und Kostenaufwand ermöglicht.

Dabei erfolgt die Datenerfassung durch DVT, Abdruck und Biss oder einen intraoralen Scan der aktuellen Mundsituation. Nachdem die Praxis mit einem Planungspartner Kontakt aufgenommen hat, werden die Daten ans Labor übermittelt. Das Dental-Labor Schuldes zählt zu einem von acht offiziellen Planungspartnern deutschlandweit, die den

digitalen modularen Planungs- und Fertigungsservice Smile in a Box® anbieten. Alle Planungspartner verfügen über langjährige Erfahrung in der Implantatplanung und der Arbeit mit dem validierten digitalen Workflow. Dort erfolgt die digitale Vorplanung der Implantatposition und der prothetischen Versorgung mit der Planungssoftware coDiagnostiX®. Grundsätzlich wird die Vorplanung in Abstimmung mit dem behandelnden Zahnarzt von diesem freigegeben, und die Produktion erfolgt erst danach. Dann können Bohrschablone und Modell hergestellt werden. Das prothetische Design des Provisoriums und der finalen Versorgung übernimmt das Planungspartner-Labor und bestellt bei der Straumann Group die gewünschten Implantate sowie die implantatprothetischen Materialien. Am Tag der Implantation steht alles in einer Box parat.

Abb. 7: Die Idealposition der prothetischen Versorgung wird über die vorhandene klinische Situation gematcht. Gut zu erkennen: Die prothetische Mitte liegt auf 21. Die Aufstellung wird sich in diesem Fall nicht nach der klinischen Ist-Situation orientieren. **Abb. 8a:** Die in coDiagnostiX® geplanten Oberkieferimplantate. **Abb. 8b:** Screw-Retained-Abutments (SRA) für die vier anterioren Implantate. Implantate in Regio 16 und 26 wurden aufgrund des Sinuslifts zunächst nicht in die Konstruktion einbezogen. **Abb. 9:** Veranschaulichung des Schraubenkanals.

(Abbildungen 3–9: © Dental-Labor S. Schuldes, Eisenach)

ANZEIGE

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

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

44, 45, 46. Die Okklusion war nicht regelgerecht, zudem wurde ein massiver horizontaler Knochenabbau sowie starke Gingivitis und Periimplantitis festgestellt. Die herausnehmbare Brücke im Unterkiefer wies Lockerungsgrad III auf. Alle Zähne im Oberkiefer sowie die Implantate im Unterkiefer waren nicht erhaltungswürdig. Die Patientin wünschte eine Neuversorgung im Ober- und Unterkiefer und einen möglichst feststehenden Zahnersatz bei möglichst wenigen Eingriffen, geringer Behandlungszeit und Kosten.

Nach ausführlicher Beratung und Aufklärung fiel die Entscheidung auf eine implantatprothetische Sofortrehabilitation unter Einsatz eines Langzeitprovisoriums. Es wurde das Pro Arch-Konzept im digitalen Workflow favorisiert. Diese Lösung ermöglicht die vorhersagbare und sichere Sofortversorgung zahnloser Kiefer mit feststehenden bedingt abnehmbaren Implantatbrücken auf vier bis sechs Implantaten im Sinne von „Feste Zähne an einem Tag“⁷. Unter optimaler Ausnutzung des vorhandenen ortsständigen Kieferknochens werden die Implantate eingebracht und können bei ausreichender Primärstabilität sofort belastet werden.^{8–15}

Backward Planning und Umsetzung

Für optimale und langlebige Resultate ist eine prothetisch ausgerichtete Planungsphase nach dem Backward Planning entscheidend. Dabei sollte die Planung unter Einbeziehung aller Beteiligten erfolgen. Notwendige Maßnahmen zur Rekonstruktion von Knochen- und Weichgewebe wurden in die Planung einbezogen.

Die digitale Behandlungsplanung der Pro Arch-Lösung für den Ober- und Unterkiefer, bei der im Sinne von „Feste Zähne an einem Tag“ mehrere Behandlungsschritte kombiniert werden, erfolgte mit der Planungssoftware coDiagnostiX®. Wie ausgeführt hat sich die Implantatposition an den anatomischen Gegebenheiten und der angestrebten prothetischen Versorgung orientiert. Aufgrund des Sinuslifts beidseits, wurden zunächst für die vier anterioren Implantate Screw-Retained-Abutments (SRA) eingeplant. Die Implantate in Regio 16 und 26 sollen nach der Einheitszeit in die Konstruktion miteinbezogen werden.

Smile in a Box®-Service

Die Planung und Umsetzung der implantatprothetischen Rehabilitation im digitalen Workflow erfolgte im weiteren Verlauf mit ZTM Sebastian Schuldes, M.Sc.,

ZTM Sebastian Schuldes, M.Sc.
Dental-Labor Schuldes
www.zahn-neu.de



Teil 2 der Artikelreihe lesen Sie in der ZT 9/24.

ANZEIGE

3Delta

3D RESINS FÜR PROFIS!

MED

TEC

3DELTA DENTURE BASE

3DELTA MODEL GREY

3DELTA DENTURE BOND

3DELTA DENTURE FIX

3DELTA CROWN

3DELTA SLICE S

3DELTA TRON

3DELTA TAY BEIGE

3DELTA MODEL 320

3DELTA MODEL BLUE

3DELTA CAST M

3DELTA CAST P

WIR ♥ 3DELTA!

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

DeltaMed
TURNING IDEAS INTO MATERIALS



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



VERTRIEB, ABER RICHTIG! WAS IST ZU TUN?

Die Antwort auf diese Frage benötigt zwei Worte: **Priorität und Klarheit!** Grundsätzlich sind in einem Dentallabor folgende Vertriebsaufgaben zu besetzen:

- A Emotional-strategische Kundenbetreuung
- B Neukundengewinnung

Vollzeit-Vertriebskraft, fällt die Priorisierung relativ einfach, denn schließlich ist die einzige Aufgabe dieser Vollzeitkraft eben der Vertrieb. Aber auch hier wird es schwierig, wenn es im Labor „dicke kommt“. Denn allzu leicht greift man dann auf ebendiesen Vertriebler zurück, weil „er ja immer mal schnell eine Botentour übernehmen kann. Passiert ja nix.“ Bei den Mitarbeitern, die Vertriebsverantwortung in Kombination mit anderen Aufgaben des Laboralltags übernehmen, wird am Ende die Priorität darüber entscheiden, ob diesen Aufgaben Kapazitäten gegeben werden oder eben nicht.

Ja, es ist manchmal nicht leicht, ja, es ist oft viel zu tun, und letztlich, so könnte man meinen, sind die Vertriebsaufgaben auch weniger dringend als die terminierte Kundenarbeit. Auf den ersten Blick nachvollziehbar, diese Einstellung rächt sich allerdings, wenn sich die Situation im Labor ändert, weil bei den Kunden insgesamt weniger Umsatz, weil Praxen in Ruhestand gehen, andere sich für Chairside-Lösungen oder ein Praxislabor entscheiden etc. Wer sich jetzt mit blindem Aktionismus in seine Vertriebsaktivitäten stürzt, der wird sich auf eine längere Dürrephase einstellen müssen. Es ist die Aufgabe der Führungskraft, die Priorität dieser Aufgaben nach oben zu schieben und immer mit der Frage zu arbeiten: Wie müssen wir uns organisieren, damit Vertrieb möglich ist – und zwar immer? Diese Einstellung gilt es in aller Klarheit auf die Mitarbeiter zu übertragen. So reduzieren sich die Gründe gegen und es entstehen Möglichkeiten für Vertrieb. Abgerundet wird der Prozess durch regelmäßigen internen Austausch über Ergebnisse, Learnings, Herausforderungen und Lösungen.

Fazit

Verantwortung, Kompetenz, Klarheit und Priorität sind die Faktoren, die über den Umfang und die Nachhaltigkeit der Vertriebsaktivitäten in einem Labor entscheiden. Wenn Sie diesen Prozess für Ihr Unternehmen definieren und umsetzen möchten, freue ich mich auf Ihre E-Mail an mich (ch@claudiahuhn.de).

Die Verteilung der Rollen kann von Dentallabor zu Dentallabor unterschiedlich sein. In dem einen Labor ist ausschließlich eine Person dafür verantwortlich, in einem anderen teilen sich Mitarbeiter in Job-Alliance in diese Aufgaben hinein. Wichtig ist, dass alle Rollen verteilt sind, und egal, wie die Rollenverteilung aussieht, jedem Beteiligten muss seine Verantwortung für diese Aufgabe bekannt sein. Weiterhin ist wichtig, dass die am Vertriebsprozess Beteiligten über die entsprechenden Fähigkeiten verfügen, um ihrer Verantwortung auch erfolgreich gerecht werden zu können. Hier sehen Unternehmen häufig die Investition in eine gute Vertriebsausbildung als überflüssig, denn reden kann ja schließlich jeder. Kurzfristig gedacht vielleicht ein nachvollziehbarer Gedanke, strategisch leider zu kurz gesprungen. Zu oft führt die mangelnde Fähigkeit in die Demotivation, weil Erfolgserlebnisse ausbleiben. Und wer demotiviert ist, findet Gründe, die Vertriebsaufgaben nicht zu tun, statt Wege, um erfolgreich zu sein. Sind die Rollen zugewiesen, die Verantwortungen verteilt und die Kompetenzen vermittelt, braucht es Klarheit über die Ziele: Wie viele Neukunden sollen bis wann gewonnen sein? Wie soll sich der Umsatz in den Potenzialpraxen bis wann verändert haben? Zum guten Schluss kann der Umsetzung und dem vertrieblichen Erfolg jetzt nur noch die Priorisierung im Weg stehen. Gibt es eine

Neue Studie zur digitalen Teilhabe

Die Digitalisierung ist aus dem Alltag der meisten Deutschen nicht mehr wegzudenken. Für 85 Prozent machen digitale Technologien und Anwendungen ihr Leben unmittelbar leichter. Zugleich führt die zunehmende Digitalisierung aber auch dazu, dass sich Menschen davon überfordert fühlen – 41 Prozent sogar häufig, und das über alle Altersklassen hinweg: So fühlt sich auch ein Drittel (33 Prozent) der 30- bis 49-Jährigen häufig überfordert. Fast die Hälfte (44 Prozent) hat außerdem Angst, der technischen Entwicklung nicht folgen zu können. Jede und jeder Zweite würde aber gerne mehr über künstliche Intelligenz lernen (49 Prozent). Das sind Ergebnisse einer repräsentativen Studie im Auftrag der Initiative „Digital für alle“. Befragt wurden in Deutschland 1.004 Personen ab 16 Jahren. Demnach sieht zugleich eine Mehrheit (63 Prozent) das Land digital gespalten. Der Anteil der Menschen, die eine Spaltung wahrnehmen, nimmt im Vergleich zu den Vorjahren leicht zu (2022: 58 Prozent, 2023: 60 Prozent). Die



Geschwindigkeit der Digitalisierung in Wirtschaft und Gesellschaft wird unterschiedlich bewertet: 59 Prozent finden das Tempo zu langsam, 16 Prozent halten es für angemessen und 22 Prozent empfinden es als zu schnell. Letzteres sagen insbesondere die über 75-Jährigen (47 Prozent). Insgesamt sehen aber 86 Prozent der Deutschen die Digitalisierung als positiv an.

Künstliche Intelligenz (KI) spielt im digitalen Alltag der Menschen eine zunehmende Rolle. Vier von zehn (44 Prozent) sagen, dass KI schon heute ihr alltägliches Leben einfacher macht. 57 Prozent meinen, alle Menschen sollten die Möglichkeit erhalten, sich mit KI vertraut zu machen. Fast die Hälfte ist jedoch auch der Ansicht, dass KI den Menschen entmündigt. Insgesamt sehen drei Viertel KI eher als Chance für die Gesellschaft – und 24 Prozent als Gefahr.

Quelle: Bitkom e.V.

Programm zur Sicherung des Fachkräftebedarfs



Kleine und mittlere Unternehmen (KMU), aber auch zunehmend größere Unternehmen, benötigen Unterstützung, um dem Fachkräftemangel zu begegnen und auch neue Bewerbergruppen in der Auswahl heranzuziehen. Genau hier setzt das Förderprogramm „Passgenaue Besetzung und Willkommenslotsen“ an: Neben Jugendlichen aus dem In- und Ausland werden dabei auch Personen mit Fluchthintergrund für die duale Ausbildung begeistert und mit Beratungsmaßnahmen passgenau mit Betrieben sowie Unternehmen verknüpft und in Ausbildung geführt. Die beiden Programme „Passgenaue Besetzung“ und „Willkommenslotsen“, die bis 2023 in eigenständigen Förderrichtlinien modular geregelt waren, sind seit 2024 in einer gemeinsamen Richtlinie zusammengeführt. Der Zu-

sammenschluss bietet eine gute Möglichkeit, die Unternehmen in Deutschland bei der Sicherung des Fachkräftebedarfs zu unterstützen, zumal die bürokratischen Anforderungen spürbar reduziert wurden. Willkommenslotsen helfen bei der Besetzung offener Ausbildungs- und Arbeitsstellen mit Geflüchteten. Gemeinsam mit dem jeweiligen Unternehmen erarbeiten sie ein Anforderungsprofil, übernehmen die Suche und können dadurch gezielt geeignete Bewerber vorschlagen. Gleichzeitig beraten sie Betriebe zu den rechtlichen Rahmenbedingungen, zum möglichem Verwaltungsaufwand und zu den regionalen und nationalen Förder- und Unterstützungsangeboten. Auch bei Fragen zur Sprachförderung, zum Aufenthaltsstatus und Qualifikationsbedarf

sowie zu Förder- und Unterstützungsmöglichkeiten helfen die Willkommenslotsen. Das Bundeswirtschaftsministerium fördert die Willkommenslotsen als Teil der Maßnahmen zur Integration von Geflüchteten in Arbeit und Ausbildung, die unter dem Dach der Allianz für Aus- und Weiterbildung fortgeführt werden. Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) ist Leitstelle der Programmdurchführung.

Mehr Infos unter www.unternehmen-integrieren-fluechtlinge.de/netzwerk/willkommenslotsen/

Quellen: ZDH, NETZWERK Unternehmen integrieren Flüchtlinge

Betriebsbestand im Innungsgebiet der MDZI

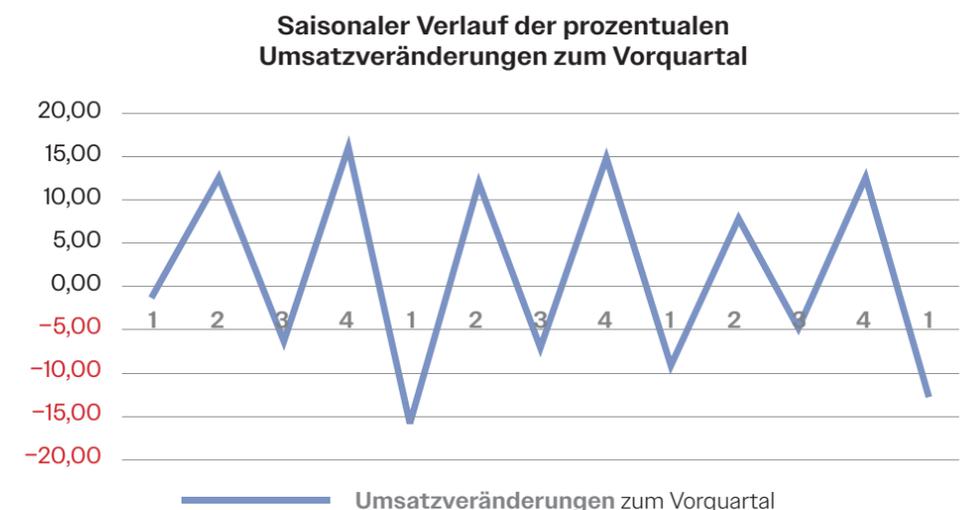
Die Betriebszahlen der zahntechnischen Betriebe im Innungsgebiet der MDZI gingen – mit Ausnahme von Berlin – in den letzten vier Jahren um fast 10 % zurück. So zeigen die bei den Handwerkskammern der Regionen erhobenen Zahlen, dass die Anzahl der eingetragenen zahntechnischen Betriebe in den Kammerbezirken Brandenburg um 8,42 %, in denen Sachsen-Anhalts um 8,43 % und in Westsachsen um 7,91 % sank. Berlin ist in der Entwicklung eine Ausnahme, hier stiegen die Betriebszahlen um 11,69 %. Dies liegt sicherlich an verschiedenen Faktoren. Einer davon ist wahrscheinlich, dass Berlin als Lebensmittelpunkt vielen, vor allem jüngeren Menschen attraktiv erscheint, die Entscheidung für eine Gründung oder Übernahme fällt da-

durch häufiger auf einen Standort in Berlin. Trotz fehlender Informationen zu den Betriebsgrößen lässt sich vermuten, dass viele der Neuzuwächse in Berlin sehr kleine Ein- bis Zwei-Personen-Labore sind, die häufig nur mit einem einzigen Kunden zusammenarbeiten. Insgesamt bleibt festzuhalten, dass der Rückgang der Betriebszahlen im Innungsgebiet der MDZI anhält und sich in den nächsten Jahren wohl noch verstärken wird. Die Auswirkungen bemerken die auf dem Markt verbleibenden Labore bereits jetzt – je nach Region in unterschiedlicher Intensität.

ANZEIGE

Quelle: Der articulator 03_2024

Üblicher saisonaler Konjunkturverlauf



Die Umsatzentwicklung der gewerblichen Laboratorien in Deutschland für das erste Quartal 2024 liegt um 15 Prozent niedriger im Vergleich zum vierten Quartal 2023. Damit bleibt der Rückgang in der regelhaften konjunkturellen Schwankungsbreite. In aller Regel folgt die Nachfrage nach zahntechnischen Leistungen den zeitlichen Präferenzen der Patienten und den Versorgungsangeboten der Zahnärzte als Kunden des gewerblichen Labors. Hieraus resultiert

ein weithin typischer Verlauf der Auftragslage in gewerblichen Labors, der in der oben stehenden Grafik beispielhaft für die letzten Jahre illustriert ist. Sie zeigt, dass in aller Regel das vierte Quartal das umsatzstärkste Quartal in der zahntechnischen Versorgung ist, sodass der saisonbedingte prozentuale Rückgang im ersten Quartal deutlich ausfällt.

Quelle: VDZI

Welche Arbeitgebermarke tragen Sie vor sich her und ist diese konkurrenzfähig?

Ein Beitrag von Kathrin Post-Isenberg

Jedes Unternehmen besitzt eine Arbeitgebermarke – ganz egal, ob sich Führungskräfte damit beschäftigen oder nicht. Die Frage, die sich Laborinhaber stellen sollten, ist: Möchten Menschen unbedingt in meinem Dentallabor arbeiten oder habe ich Schwierigkeiten, Mitarbeitende zu finden?



Schritt 1: Analyse Ihrer Arbeitgebermarke

Bevor Sie wissen, welche Botschaften Sie von Ihrer Arbeitgebermarke kommunizieren möchten, sollten Sie erst einmal den Status quo ermitteln. Da besonders hier die Eigen- und Fremdwahrnehmung gern schnell und weit auseinanderklaffen, benötigen Sie Werkzeuge, die Ihnen beim Abgleich helfen. Gehen Sie dafür zuerst in die Selbstanalyse und schreiben Sie Stärken Ihrer Arbeitgebermarke auf. Seien Sie hierbei ganz konkret und lassen Sie Oberbegriffe wie z. B. „flache Hierarchie“ weg. Benennen Sie lieber kleinteilig, was eine flache Hierarchie bei Ihnen ausmacht. Notieren Sie auch Visionen und Ziele, reflektieren Sie über Führung und Mitarbeiterbindung und beziehen Sie Gesagtes der Mitarbeitenden ein, die Ihr Labor verlassen haben. Spannend sind auch die Zurufe Ihrer Branchenkollegen, wie man Sie als Arbeitgeber wahrnimmt.

Schritt 2: Perspektivwechsel einbeziehen

Gehen Sie in den Dialog mit Ihrer Belegschaft. Fragen Sie gezielt nach:

- Wie beschreibst du unsere Unternehmenskultur?
- Was erwartest du von mir als Arbeitgeber/Führungskraft?
- Warum arbeitest du hier und nicht in einem anderen Labor?
- Welche Visionen hast du für unseren Handwerksbetrieb?
- Warum kommst du gerne zur Arbeit?
- Würdest du einem Bekannten eine Stelle hier empfehlen?
- Welche Potenziale haben wir noch nicht ausgeschöpft?
- Worin kann ich dich gezielt unterstützen und fördern?

Bedenken Sie hierbei, dass nicht jede Person offen mit Ihnen darüber sprechen möchte. Schaffen Sie eine vertrauensvolle Situation, in der Sie solche Themen vorsichtig abklopfen können. Haben Sie Verständnis dafür, dass Sie hier eine mitunter schwierige Doppelrolle gegenüber Ihrer Belegschaft einnehmen. Zum einen möchten Sie vertrauensvolle Informationen erhalten, zum anderen sind Sie die Führungskraft. Eine anonyme Befragung oder die Unterstützung durch eine außenstehenden Person können hierbei hilfreich sein. Um ein ganzheitliches Bild zu erhalten, ist es wichtig, dass die Analyse nicht nur auf wenigen Meinungen basiert, sondern die Mehrheit der Mitarbeitenden widerspiegelt. Denn die Stärken einer Arbeitgebermarke sind nicht personengebunden, sondern werden vom gesamten Unternehmen getragen.

Schritt 3: Unangenehm, aber wichtig: Die Analyse Ihrer Schwächen

Jede Arbeitgebermarke hat auch ihre Tücken, das ist normal und gehört dazu. Kein Unter-

Eine starke Arbeitgebermarke entsteht nicht über Nacht.

Sie erfordert kontinuierliche Anstrengungen, ehrliches Feedback und die Bereitschaft zur Veränderung.

Gehen wir der Sache etwas tiefer auf den Grund: Die meisten von uns haben schon einmal angestellt in einem Dentallabor gearbeitet, wahrscheinlich auch Sie. Wenn Sie an Ihre letzte Stelle zurückdenken, welche Gedanken und Emotionen kommen Ihnen sofort in den Kopf? Vielleicht ein schmunzelndes Grinsen oder ein tiefer Seufzer? Eher nicht, oder? Solche Reaktionen sind meist mit dem letzten Urlaub verbunden. Beim Rückblick auf ein Arbeitsverhältnis treten oftmals negative Gedanken hervor, wie Enttäuschung oder Frustration. Leider trennen sich Mitarbeiter und Unternehmen nur selten im Guten. Häufig führen Stellenkürzungen oder lang unterdrückte Kündigungswünsche zu einer schwierigen Trennung mit vielen unausgesprochenen Themen. Dabei verbringen Menschen einen Großteil ihres Lebens bei der Arbeit. Sollte dann der Rückblick auf diese Zeit nicht von schönen Erinnerungen geprägt sein?

Perspektivwechsel

Wechseln wir die Perspektive: Denken Sie an Gummibärchen. Sofort fällt Ihnen eine Marke ein, die Sie mit einem bestimmten Geschmack und einer vertrauten Haptik im Mund verbinden – HARIBO. Diese Marke hat sich durch jahrelanges konsequentes Branding einen festen Platz in unseren Köpfen gesichert und mit verlässlich gleichbleibendem Geschmack eine Erwartungshaltung geschaffen. Nun übertragen wir dieses Bild auf Ihre Arbeitgebermarke. Wie sprechen ehemalige Mitarbeitende über

Sie als Arbeitgeber? Blicken sie gerne zurück auf die Arbeit in Ihrem Labor? Und was ist eigentlich mit den Menschen, die nicht als Beschäftigte infrage kommen? Wissen Außenstehende, welche Kultur in Ihrem Unternehmen gelebt wird? Werden Sie als attraktiver Arbeitgeber im Handwerk wahrgenommen, bei dem man gerne Teil des Teams wäre?

Arbeitgebermarke

Eine starke Arbeitgebermarke zeichnet sich durch folgende Merkmale aus:

- **Unterscheidbarkeit:** Sie hebt sich klar von anderen ab und ist individuell geprägt.
- **Authentizität:** Sie vermittelt ein ehrliches sowie echtes Bild und behält dieses auch bei, sobald man hinter die Fassade schaut.
- **Glaubwürdigkeit:** Versprechen werden gehalten und sind keine leeren Worte.
- **Attraktivität:** Sie zieht Interessierte an und bewirkt den Wunsch, Teil der Belegschaft werden zu wollen.

Den Prozess, ein attraktiver Arbeitgeber zu werden, nennt man Employer Branding. Es ist ein strategischer Weg, der einen klaren Start- und mehrere Zielpunkte erfordert. Dieser Prozess ist fortlaufend und passt sich den Begebenheiten der Arbeitswelt immer wieder aufs Neue an. Auch Bedürfnisse der Menschen werden immer wieder berücksichtigt und in den Prozess integriert. Doch wie beginnen Sie diesen Prozess?

nehmen hat eine perfekte und zugleich authentische Arbeitgebermarke. Die Analyse Ihrer Schwächen ist demnach mindestens genauso wichtig. Nur so werden Sie wissen, wo Verbesserungsbedarf besteht, und können Ihre Marke strategisch weiterentwickeln. Doch wie gelangen Sie an die Schwächen Ihrer Arbeitgebermarke? Mindestens eine Schwäche kann jede betriebsinhabende Person selbst benennen. Weitere Informationen bekommen Sie zum Beispiel in den Kündigungsgesprächen, bei Teambuildingmaßnahmen und bei Gesprächen in lockeren Runden. Wertvolle Informationen bieten hier auch Umfragen und Eintragungen in kununu, der Arbeitgeberbewertungsplattform.

Schritt 4: Maßnahmen zur Stabilisierung und Verbesserung Ihrer Arbeitgebermarke

Beispiel: Durch Ihre Analyse haben Sie erfahren, dass sich Ihre Belegschaft mehr Wertschätzung und Feedback wünscht. Daraufhin möchten Sie nun regelmäßige Mitarbeitergespräche einführen.

Formulieren Sie Maßnahmen und teilen Sie diese in kurz-, mittel- oder langfristige Umsetzbarkeit ein:

- Kurz: Sofort umsetzbar, ohne weiteren Vorlauf
- Mittel: Binnen der nächsten zwei bis drei Monate umsetzbar, aufgrund von Organisation und Vorbereitung
- Lang: Vorangegangene Maßnahmen müssen hierfür bereits angestoßen oder abgeschlossen sein

Maßnahmen ergeben sich aus den Stärken und Schwächen, die Sie kleinteilig ermittelt und konkret formuliert haben. Teilen Sie diese im besten Falle auf einem Zeitstrahl ein.

In unserem Beispiel: Mitarbeitergespräche benötigen ein bisschen Vorlauf sowie Vorbereitungszeit und fallen damit unter die Kategorie mittelfristig. Erstellen Sie einen Fragebogen, den Sie für ein Gespräch auf Augenhöhe auch Ihrem Mitarbeitenden vorab aushändigen. Halten Sie gemeinsam Gesagtes fest und vereinbaren Sie am Ende bereits einen Termin für das nächste Gespräch. Organisieren Sie diese Gespräche in einem rollierenden System und führen Sie diese auch mit wirklich jeder beschäftigten Person in Ihrem Labor.

Tipp: Führen Sie wöchentlich eine Person Ihrer Belegschaft zum Mittagessen aus und besprechen Sie dort, auf neutralem Boden, die Themen des Mitarbeitergesprächs.

Schritt 5: Kommunikation, Transparenz und Parität

Prozesse, die etwas Gutes bewirken sollen, von denen aber niemand weiß, sind verlorene Prozesse. Sie laufen sehr schwer an und setzen sich nur sehr sperrig fort. Sprechen Sie mit Ihrer Belegschaft. Lassen Sie die Menschen, die sich schon längst für Ihr Dentallabor entschieden haben, Teil des Prozesses werden: Angefangen bei der Analyse der Ausgangssituation über die Erarbeitung der Maßnahmen bis hin zur Umsetzung sollten Ihre Mitarbeitenden eingebunden werden. Parität und

das Gefühl, mitwirken zu können, zeigen zudem Wertschätzung.

Kommunizieren Sie Ihr Vorhaben von Beginn an:

- Wir wollen überprüfen, ob unsere Arbeitgebermarke noch zeitgemäß ist.
- Dafür wollen wir verschiedene Parameter abfragen und auswerten.
- Daraus möchten wir Verbesserungen in Maßnahmen ableiten.
- Wir möchten auch unsere Stärken bewusster im Labor ausleben.
- Die ermittelten Maßnahmen wollen wir gemeinschaftlich umsetzen.
- Immer wieder wollen wir uns umschaun und rückversichern, ob wir auf dem richtigen Weg sind.

Kommunizieren Sie Ihren Weg auch offensiv nach außen, lassen Sie z. B. über LinkedIn oder Instagram Außenstehende Einblicke erhaschen. Authentizität und Transparenz in den Prozessen sind sehr wichtig. Mitarbeitende und potenziell Bewerbende wollen für ein Labor arbeiten, dessen gelebte Werte mit den kommunizierten Werten übereinstimmen.

Fazit

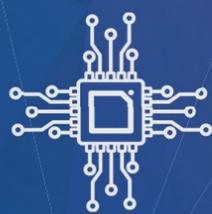
Eine starke Arbeitgebermarke entsteht nicht über Nacht. Sie erfordert kontinuierliche Anstrengungen, ehrliches Feedback und die Bereitschaft zur Veränderung. Doch am Ende lohnt sich dieser Prozess: Ihre Arbeitgebermarke wird nicht nur Interessierte anziehen, sondern auch bestehende Mitarbeitende langfristig von Ihnen als Arbeitgeber überzeugen.

Kathrin Post-Isenberg
www.kathrinpost.de



© McLittleStock - stock.adobe.com

ANZEIGE



JAHRBUCH DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

Das Fortbildungskompodium

'24
—
'25

DAS JAHRBUCH DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

Interdisziplinär und nah am Markt

**HOLEN SIE
SICH IHR
WISSEN
HIER!**



Besuchen Sie uns in
den **Sozialen Medien.**



Das **aktuelle**
Jahrbuch Digitale
Dentale Technologien
als E-Paper lesen.

Anschluss der Dentallabore an die Telematikinfrastruktur

Ein Beitrag des VDZI

Voraussichtlich zum Ende dieses Jahres erhalten Dentallabore die Möglichkeit, sich an die Telematikinfrastruktur (TI) anzubinden. Sebastian Bauknecht, der beim VDZI u. a. das Thema TI betreut, spricht im Interview über die Chancen, die sich dadurch für Dentallabore ergeben, sowie die Rolle des VDZI bei der Anbindung.

Hinweis: Dieser Beitrag ist unter dem Titel „Interview zur Telematikinfrastruktur“ im *Zahntechnik TELESKOP* erschienen. Die Verwendung in der *ZT 7+8/24* wurde vom Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen freundlich genehmigt.

Was ist unter der Telematikinfrastruktur (TI) zu verstehen und welche Vorteile für Dentallabore sind mit der Anbindung verbunden?

Die Telematikinfrastruktur bezeichnet ein sicheres Netzwerk und technische Infrastruktur. Sie ist ein wesentlicher Bestandteil des modernen Gesundheitswesens und spielt auch für zahntechnische Betriebe eine zunehmend bedeutende Rolle. Als sicheres Netzwerk ermöglicht sie den schnellen und sicheren Austausch von Daten sowie Informationen zwischen verschiedenen Akteuren im Gesundheitswesen. Durch den digitalen Austausch von Patientendaten und Befunden zwischen Zahnärzten und zahntechnischen Laboren wird die Zusammenarbeit effizienter und transparenter. Dies führt zu einer verbesserten Kommunikation und Koordination bei der Planung und Durchführung zahntechnischer Behandlungen. Durch die Einbindung in die TI können zahntechnische Betriebe einfacher und schneller ihre erbrachten Leistungen abrechnen sowie Verwaltungsprozesse optimieren. Dies kann zu einer erhöhten Effizienz und Kostenersparnis führen. Neben den praktischen Vorteilen ist es auch wichtig, den Aspekt der Datensicherheit und des Datenschutzes zu betonen. Die Telematikinfrastruktur legt großen Wert auf den Schutz sensibler Patientendaten. Durch technische Sicherheitsmaßnahmen und Datenschutzbestimmungen wird sichergestellt, dass die Daten vertraulich und geschützt übertragen werden.



Sebastian Bauknecht

der Vergangenheit bereits über die auszutauschenden Daten sowie den Übermittlungsweg verständigt.

Welche Daten sind das und auf welchem Übermittlungsweg haben Sie sich geeinigt?

Wir fordern zum Beispiel, dass zukünftig Informationen über vorhandene Materialunverträglichkeiten und Infektionserkrankungen verpflichtend angegeben werden sollen. Darüber hinaus wollen wir, dass die Informationen aus dem Heil- und Kostenplan Teil 1 verpflichtend ausgetauscht werden sollen. Letzteres würde eine Verbesserung zum Status quo darstellen und die Arbeit in den Laboren erleichtern. Hinsichtlich des Übertragungsweges setzen wir auf KIM, das bei den Zahnärzten etabliert ist und dort auf eine breite Akzeptanz stößt.

Nicht jedem Leser wird klar sein, was sich dahinter verbirgt. Erläutern Sie bitte kurz, was KIM bedeutet.

KIM steht für „Kommunikation im Medizinwesen“ und ist eine Funktion der TI. KIM ermöglicht den sicheren und vertraulichen Austausch von Nachrichten, Befunden, Bildern und anderen medizinischen Dokumenten zum Beispiel zwischen Ärzten, Zahnärzten, Krankenhäusern, Apotheken und zahntechnischen Betrieben. Der Datenaustausch erfolgt verschlüsselt und erfüllt hohe Sicherheitsstandards, um den Schutz sensibler Patientendaten zu gewährleisten. Sie können sich KIM wie einen E-Mail-Dienst vorstellen, der den Versand verschlüsselter E-Mails ermöglicht.

Sie hatten zuvor von drei wesentlichen Aufgaben des VDZI gesprochen. Über eine davon, den Vertrag nach § 88 Abs. 1

SGB V, haben wir gesprochen. Was sind die weiteren?

Daneben verhandelt der VDZI mit dem GKV-SV den Vertrag nach § 380 Abs. 2 Nr. 2 SGB V. Dieser regelt die Finanzierung der entstehenden Ausstattungs- und Betriebskosten und orientiert sich an der Vereinbarung, die die Vertragsärzte geschlossen haben. Diese Verhandlungen sind bereits abgeschlossen. Zu Beginn wird jedes Dentallabor, das sich an die TI anschließt, vom GKV-SV eine monatliche Pauschale in Höhe von 192,80 Euro erhalten. Zuletzt ist im § 340 Abs. 1 S. 1 SGB V festgelegt, wie die Ausgabe der Berufsausweise sowie Betriebskarten erfolgt. Für diese Aufgabe zeichnen sich die Handwerkskammern vor Ort verantwortlich. Über deren Portale erfolgt zukünftig die Beantragung und spätere Ausgabe der Berufsausweise. Diese sind Voraussetzung dafür, um sich in der TI als Nutzer zu authentifizieren.

Die Einführung der TI erfordert jedoch auch eine Anpassung und Umsetzung aufseiten der zahntechnischen Betriebe. Es wird notwendig sein, die gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen und die benötigten Komponenten einzurichten. Was müssen die Labore hier konkret tun?

Die Labore müssen, wenn sie sich an der TI beteiligen möchten, an verschiedenen Stellen aktiv werden. Zum einen, wenn es darum geht, die monatlichen Pauschalen für die Ausstattungs- und Betriebskosten zu erhalten. Geplant ist, dass deren Beantragung über ein durch den GKV-SV bereitgestelltes Onlineportal erfolgen soll. Die Abrechnung erfolgt direkt mit dem GKV-SV. Hierzu muss jedes Labor vorab eine sog. IK (Institutionskennzeichen)-Nummer beantragen. Zum anderen wird für die Nutzung der TI entsprechende Hardware benötigt, wie unter anderem ein Konnektor oder Kartenleseterminal. Zuletzt muss auch die in den Dentallaboren genutzte Dentalsoftware von den jeweiligen Anbietern modifiziert werden. Das sind sehr vielfältige, aber auch beherrschbare Aufgaben. Der VDZI wird die Innungslabore mit den dafür notwendigen Informationen versorgen und den Mitgliedsinnungen beratend zur Seite stehen, damit die Anbindung aufseiten der Dentallabore funktioniert.

Vielen Dank für das Interview.

Weitere Informationen zum Thema unter www.vdzi.de

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

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

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

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

Ist die Anbindung an die TI für die Dentallabore verpflichtend?

Die Nutzung der TI ist im Gegensatz zu den Vertragsärzten freiwillig. Kein Dentallabor kann dazu verpflichtet werden.

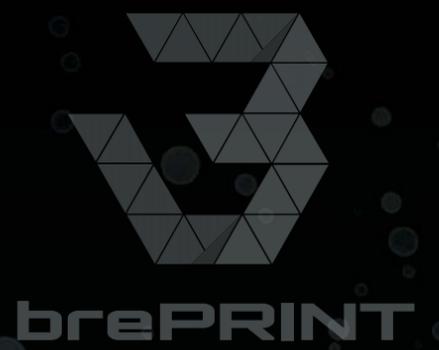
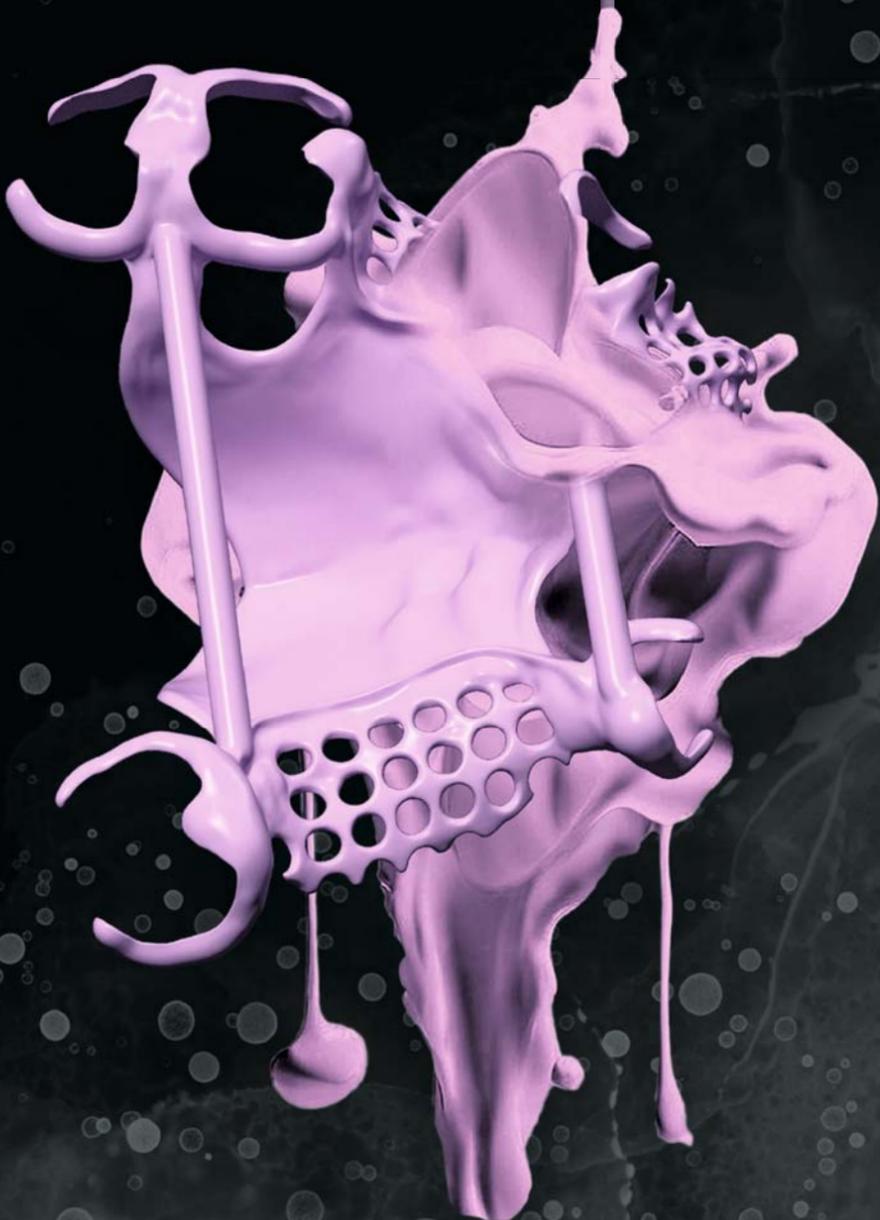
Welche Rolle kommt dem VDZI bei dieser Thematik zu?

Im Zuge der Anbindung an die TI gibt es auf-

seiten des VDZI drei wesentliche Aufgaben. Das ist zunächst die Verhandlung des Vertrags nach § 88 Abs. 1 S. 2 SGB V. In diese Vereinbarung, die mit dem GKV SV getroffen werden muss, werden Festlegungen zu Inhalt und Umfang der elektronisch auszutauschenden Daten sowie Festlegungen zu deren Übermittlung, insbesondere Übermittlungsweg und Formate aufgenommen. Mit der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV), die in dieser Sache mit ins Benehmen zu setzen ist, haben wir uns in

Resin im Flow

Präzision, die begeistert.



JUST PRINT IT.



SCAN ME!

bredent.com

50 years of bredent

bredent
group



Laboraufbau am anderen Ende der Welt

Ein Beitrag von ZTM Juliane Albrecht

Mit einem Team von „Zahnärzte ohne Grenzen“ zog es Zahntechnikermeisterin Juliane Albrecht im April aus dem hessischen Trebur in das knapp 6.800 Kilometer entfernte westafrikanische Aného in Togo, um dort prothetische Pionierarbeit zu leisten: Im örtlichen Krankenhaus konnte dank ihr ein kleiner Laborraum zur zahn-technischen Erstversorgung in Betrieb genommen werden.

Abb. 1: In den Straßen von Aného. **Abb. 2:** Die erste Interimsprothese entsteht. **Abb. 3:** Die Freude über die gelungene Inbetriebnahme des togolischen Dentallabors war bei ZTM Juliane Albrecht riesig. **Abb. 4:** Die Nachfrage steigt. **Abb. 5a:** Eine junge Patientin litt unter der ästhetischen Einschränkung nach dem Verlust ihrer Frontzähne. **Abb. 5b:** Glückliche Patientin mit neuem Lächeln. **Abb. 6:** Zahnputzübungen in der Schule von Aného.

(Alle Abbildungen: © ZTM Juliane Albrecht)

Ankunft mit Hindernissen

Endlich war es so weit: Am Pariser Flughafen traf ich meine deutschen Mitstreiter für die kommenden zwei Wochen. Wir landeten Freitag spät abends in der togolischen Hauptstadt Lomé und mussten feststellen, dass drei Koffer in Paris zurückgeblieben waren. Auch unser 30-Tage-Visum wurde uns bei der Einreise direkt auf 14 Tage gekürzt, mit dem Hinweis auf Nachzahlung beim zuständigen Amt. Nach dem Schreck brachte uns ein Fahrer erst einmal in ein sehr gepflegtes Hotel direkt an der Küste. Während der Fahrt war noch nicht viel von der quirligen Hauptstadt zu erkennen, nur das Hupen der unzähligen Verkehrsteilnehmer ließ etwas vom bunten Treiben erahnen. Es war warm und stickig, überall roch es nach verbrannter Kokosfaser. Im Hotel trafen wir auf unseren Projektleiter Aimé. Er war bereits einige Wochen zuvor in seine alte Heimat geflogen und hatte schon vieles für uns „Weißnasen“ organisiert – darunter sämtliche Unterkünfte, einen Dolmetscher und einen Fahrer.

Am ersten Morgen starteten wir mit einem einfachen, aber guten Frühstück in den Tag und besprachen unseren weiteren Ablauf. Wir erfuhren, dass eine Helferin nicht nachkommen würde und das Team nun final aus vier Zahnärzten, zwei Helferinnen und mir als Technikerin bestand. Wir nutzten den Tag und teilten zunächst die restlichen im Koffer mitgebrachten Materialien auf zwei Gruppen auf: Eine Gruppe sollte im örtlichen Krankenhaus von Aného starten, die zweite in Akepe.

Wanted: Flexibilität zum Einsatzstart

Am Wochenende hatten wir noch etwas Zeit zum Akklimatisieren und fuhren zunächst zum Lager, wo unsere Sachspenden von dem schon im Februar geschickten Container stan-

den und nun von uns sortiert und für den Weitertransport in die beiden Krankenhäuser verstaut wurden. Auch den Fortschritt eines Waisenhaus-Baus (einem weiteren Projekt von Aimé) konnten wir uns anschauen. Beim anschließenden Mittagessen am Togosee gab es typischen scharfen Fisch mit Djinkumé (eine Art Polenta) und Backbananen. Glücklicherweise erwies sich das meist scharfe togolische Essen in den gesamten zwei Wochen als sehr schmackhaft und gut verträglich. Die zunächst in Paris zurückgebliebenen Koffer erreichten uns glücklicherweise noch am Wochenende und somit waren auch die letzten für den Einsatz benötigten Sachen im Lande. Am Montag starteten wir direkt in aller Früh von Lomé aus zu unserem jeweiligen Einsatzort. Ich war sehr aufgeregt und wusste noch nicht, was mich erwarten würde und ob ich es schaffen würde, ein kleines Labor zum Laufen zu bringen. Natürlich hatte man alles zuvor geplant, gepackt und Absprachen getroffen, aber in der Realität sehen viele Dinge ja bekanntlich anders aus. Als wir ankamen, wartete eine kleine Delegation des Krankenhauses auf uns, deren nette Mitarbeiter uns in der gesamten Zeit unterstützten und auch übersetzten. Die Räumlichkeiten waren einfach, aber zu unserer Freude mit Klimaanlage ausgestattet. Es waren drei mobile Einheiten und Klappliegen aufgebaut und in der Mitte des Raumes ein riesiger Tisch, auf dem wir alle zahnmedizinischen Instrumente sortierten. Da mein Laborraum noch nicht bezugsfertig war, unterstützte ich am ersten Tag das Behandlungsteam und ging in die Assistenz – für mich als Technikerin eine neue und spannende Erfahrung, da man im Alltag eher weniger intensiven Patientenkontakt hat. Ich lernte, welche Spritzen man vorbereitet, welche Zange für den jeweiligen zu extrahierenden Zahn bestimmt ist und dass der Geruch eines eröffneten Abszesses sogar bis abends in der Nase bleibt. Auch das Zwischenmenschliche kam nicht zu kurz: Ich lernte schnell, auch ohne die Landessprache Ewe zu beherrschen, die Patienten zu beruhigen und ihnen Mut zuzusprechen, was gerade bei den Kindern sehr ergreifend war.

„Laboralltag“ auf togolisch

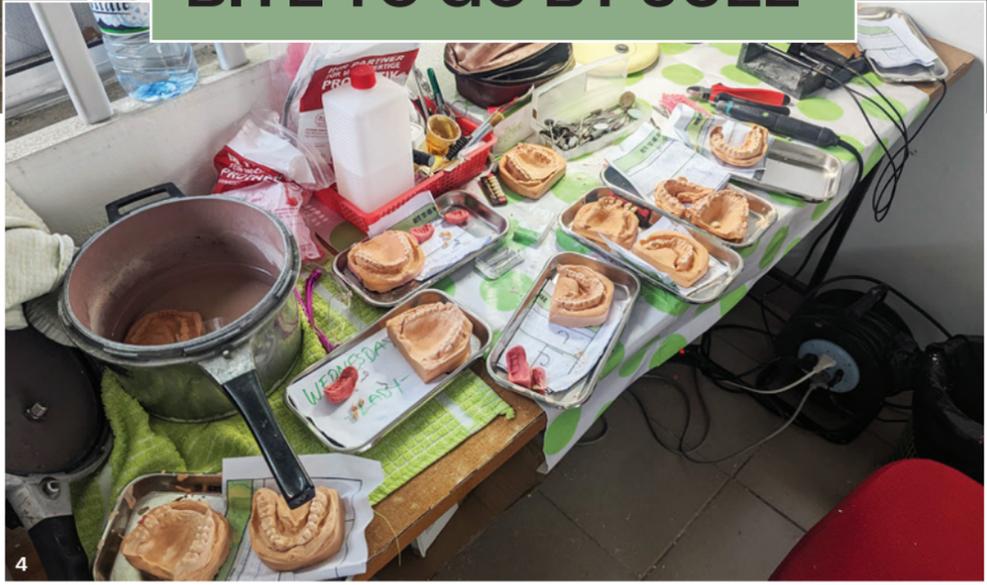
Am zweiten Tag war es so weit und „mein“ Laborraum frei geräumt. Er lag etwas abgelegen

von den Behandlungsräumen im Haupthaus. Ein Mitarbeiter begleitete mich den ganzen Tag, schaute mir über die Schulter und pendelte mit mir zwischen Labor und Praxis. Der Raum war genauso karg wie die Behandlungsräume, aber mit Klimaanlage und drei chinesischen (und nicht den üblichen französischen) Steckdosen versehen. Einen Wasser-, Gas- oder Druckluftanschluss gab es nicht, ebenso keinen Kompressor. Es standen mir zwei einfache Tische zur Verfügung. Mit einer großen Plastikwanne besorgte ich mir ausreichend Wasser, um damit den Platz für die Arbeitsvorbereitung zu komplettieren. Einen Trimmer hatte ich zwar, konnte ihn aber wegen der fehlenden Wasserzuleitung nicht benutzen, doch dafür eine Waage, Rüttler, Poliermotor, Lupenlampe, das überarbeitete Handstück von Wendt Dentaltechnik, welches mir im Zuge meines zuvor gestarteten Spendenaufrufs via Social Media freundlicherweise zur Verfügung gestellt wurde, und vieles mehr. Mit ein paar Handgriffen, einem Adapterstecker sowie einem Verlängerungskabel war das „Behelfslabor“ schnell eingerichtet und betriebsbereit. Stolz konnten wir die ersten Alginate-Abdrücke abformen und die erste Skepsis der Patienten wich der Vorfreude auf ein neues Lächeln. Als ich die ersten Modelle ausgießen wollte, stellte ich fest, dass der mitgelieferte Gips sehr lange weich blieb und mir mangels Sockelformer oder Zeitungspapier davonfloss. Also stellte ich mir aus Wachsplatten ein paar notdürftige Sockelformer her, welche mittelfristig gut funktionierten. Zuerst hatte ich noch das Bestreben, die Modelle zu beschleifen, allerdings hatte sich das mangels einer Absaugung und nach einer Freiluft-Frässaktion mit einer riesigen Staubwolke und vielen neugierigen Zuschauern von der benachbarten Impfstation direkt wieder erledigt. Mein Helfer konnte nach ein paar Anläufen eigenständig Modelle ausgießen und so weit mit dem Gipsmesser bearbeiten, dass man gut auf ihnen arbeiten konnte. Zwei Zahnschranke waren auch mitgeschickt worden und beinhalteten zu meinem Erstaunen fast ausschließlich Keramikzähne, welche sich zwar als etwas zu klein, allerdings farblich perfekt passend erwiesen. Zum Polymerisieren stand mir ein Drucktopf zur Verfügung, den ich mit einem Wasserkocher und einer wiederaufladbaren Fahrradpumpe betreiben konnte.





BITE TO GO BY JULE



Das Prozedere klappte erstaunlich gut und die Ergebnisse konnten sich sehen lassen. Da ich ein kleines Ultraschallbad zur Verfügung hatte, hat auch das Fehlen eines Dampfstrahlers nicht gestört. Stolz konnte ich in der ersten Woche schon sechs Interimsprothesen fertigen. Bei selbigen lag die Herausforderung darin, die Klammerpositionen möglichst so zu finden, um für einen einzelnen Frontzahn die Basisausdehnung nicht allzu üppig gestalten zu müssen, was allerdings bei den dortigen Bissituationen fast unmöglich war. Ich musste feststellen, dass selbst noch sehr junge Patienten unglaublich große Zähne mit stark abradieren, fast planen Kauflächen hatten.

Erfahrungen fürs Leben

Da unser Einsatz im hiesigen Radio vorab schon angekündigt wurde, kamen im Laufe der Woche immer mehr Anfragen nach Zahnersatz – selbst aus dem benachbarten Benin. Das „Open-Air-Wartezimmer“ war stets prall gefüllt und die Patienten trotz der langen Wartezeiten und der Hitze unglaublich geduldig. Gegen Ende der Woche war unser Alginate-Vorrat aufgebraucht und es brauchte ein paar Tage und Telefonate, bis aus irgendeinem Fundus neues Alginate aufgetrieben wurde und wir wieder tatkräftig in die neue Woche starten konnten. Bis dahin ging ich wieder in die Assistenz und durfte viele Extraktionen sehen, die bei den festen Kiefern teils nicht so einfach waren, wie zuerst erwartet. Freitag nach der Arbeit stand ein Besuch in der deutschen Botschaft an und wir konnten uns mit dem Botschafter über die aktuelle Situation im Land (die Präsidentschaftswahlen standen unmittelbar bevor), aber auch über unser Projekt unterhalten. Am Wochenende hatten wir etwas Freizeit und konnten uns die Hauptstadt Lomé sowie den bekannten Fetischmarkt Akodésséwa anschauen, der als der größte Voodoo-Markt der Welt gilt. Erstaunlicherweise stellte sich mir die afrikanische Voodoo-Kultur eher als friedlich dar und hat gar nichts mit Puppen oder wilden Nadelspielen zu tun. Zu unserem Glück hatten wir ein paar Tage später auch die Möglichkeit, an einer Zeremonie teilzunehmen – für diese Erfahrung bin ich sehr dankbar. In der Folgeweche startete ich wieder in der Assistenz, bis die ersten Alginate abgeformt



waren. Das neue Alginate stellte sich als nicht allzu formgenau dar und es gab einige Abdruckwiederholungen. Trotz alledem konnte ich in der zweiten Woche noch insgesamt 13 weitere Interimsprothesen fertigen. Donnerstag nach Abschluss unserer Arbeit packten wir alle Gerätschaften wieder zusammen, um sie ins Lager zu bringen. Nun hieß es auch für uns wieder Koffer packen, doch zuvor besuchten wir am Freitag noch eine Schule, um den Kindern Zahnputzübungen zu zeigen und über Zahnhygiene aufzuklären. Natürlich gab es für jedes Kind eine Zahn-

bürste und die von mir vorab selbst gepackten und mitgebrachten kleinen Taschen mit Buntstiften, Malheften und Stickers. Die Freude über unseren Besuch war riesig und als kleines Dankeschön bekamen wir sogar ein Ständchen. Was für ein bewegender Abschluss für einen außerordentlichen Einsatz, der uns allen viel abverlangt, aber auch unwahrscheinlich viel gegeben hat!

ZTM Juliane Albrecht
julebalbrecht@gmail.com



Stolz konnten wir die ersten Alginate-Abdrücke abformen und die erste Skepsis der Patienten wich der Vorfreude auf ein neues Lächeln.

Mehr Informationen zu den Hilfseinsätzen von „Zahnärzte ohne Grenzen“ unter www.dwlg.org.

Kurstermine

Profikurs Kombitechnik und Modellguss

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

Ceramage & Ceramage UP: Smile Craft – Ihr Weg zur individuellen Frontzahnästhetik

Referentin: ZTM Yekaterina
Nazarenus, SHOFU DENTAL GmbH
www.shofu.de/aktuelles/kurse
13./14.09.2024 ➔ Ratingen

Natürliche Ästhetik

Referent: ZTM Jan-Holger
Bellmann, Ivoclar Vivadent GmbH
www.ivoclar.com
13./14.09.2024 ➔ München

Build up Nature für Einsteiger – Schichttechnik

Referentin: ZTM Julia Krebs
Kulzer GmbH, www.kulzer.de
14.09.2024 ➔ Neumünster

Ästhetik von Anfang an

Referent: ZTM Tobias Pilz
Dental Balance GmbH
www.dental-balance.eu
26./27.09.2024 ➔ Freiberg

Pimp my Crown – Struktur und Oberfläche mit Creation Magic Colour

Referent: ZT Anthimos Maki
Tolomenis, Creation Willi Geller
Deutschland GmbH
www.creation-willigeller-kurse.de
27./28.09.2024 ➔ Weiden

Front- und Seitenzahnkeramik nach dem toZERO-Konzept

Referent: ZTM Jochen Peters
Dentale Schulungen Peters
ds-peters.de
14./15.10.2024 ➔ Remscheid

Einstieg in den 3D-Druck für Zahntechniker und Zahnärzte

Referent: ZT Nis Rehfeldt
Dentale Rekonstruktion
www.dentale-rekonstruktion.de
19.10.2024 ➔ Quickborn

53. Internationaler Jahreskongress der DGZI

OEMUS MEDIA AG
www.dgzi-jahreskongress.de
08./09.11.2024 ➔ Düsseldorf

Das Beste aus einer Hand

„Moin“ hieß es am 15. Juni beim Tag der offenen Tür bei Flussfisch. Zum mittlerweile fünften Mal hatte das Hamburger Unternehmen ein tolles Programm für seine Gäste zusammengestellt – mit vielen Neuigkeiten, spannenden Vorträgen und einer Hausmesse, auf der insgesamt acht Flussfisch-Friends ihre Produkte vorstellten. Das Interesse seitens Ausstellern, Kunden sowie Freunden war groß und machte die Veranstaltung mit vielen partnerschaftlichen Gesprächen zu einem vollen Erfolg. Das Flussfisch-Team brachte die über 100 Anwesenden auf den aktuellen Stand der Flussfisch-Palette und des Lasersinterns.

Die ZT-Redaktion traf Tim-Frederic Flussfisch, zuständig für den Vertrieb und Leiter des NEM-Fertigungszentrums, zum Kurzinterview.



Michaela Flussfisch und Tim-Frederic Flussfisch freuen sich über zahlreiche Gäste.



Inwieweit profitieren Kunden vom neu eröffneten Flussfisch-Showroom inklusive Schulungszentrum?

Der Showroom ist eins meiner Herzensprojekte und ein großer Schritt zur Steigerung der Awareness für die Firma und Marke Flussfisch. Mittlerweile gibt es einfach unzählige Händler, welche dieselben Produkte anbieten. Uns ist es deswegen besonders wichtig, die Kunden fachgerecht und kompetent zu beraten und eben auch im Entscheidungsprozess für das richtige Produkt zu unterstützen. Im Showroom können sich Interessenten live vor Ort ein Bild der Geräte machen und die Funktionen besser verstehen. Durch die große Auswahl können wir gezielt vergleichen und Unterschiede besser erläutern. So haben wir zum Beispiel alle aktuellen Fräsmaschinen von imes-icore in unserem Showroom ausgestellt, inklusive der CORiTEC 350i X PRO. Unseren Fräsmaschinen-Kunden bieten wir zudem exklusiv einen Back-up-Frässervice an: Sollte dessen Maschine durch eine Wartung oder Reparatur mal stillstehen, bieten wir eine erweiterte Ausfall- und Prozesssicherheit an.

Zu guter Letzt konnten wir mit dem Showroom auch unser Schulungsangebot auf die nächste Ebene heben: Wo zuvor lediglich theoretische Kurse stattfinden konnten, haben wir jetzt die Möglichkeit, waschechte Workshops anzubieten, die Theorie sowie Praxis vereinen und aktuelle Themen mit der neusten Technik bedienen.

Wie profitieren Zahntechniker von den Partnerschaften und Kooperationen von Flussfisch?

Als familiengeführtes Unternehmen vertreten wir die Philosophie, dass unsere Kunden so behandelt werden, wie wir selbst behandelt werden möchten. Sie können auf unsere solide Beratung vertrauen und sicher sein, dass die spätere Kaufentscheidung ihren Erwartungen entspricht oder diese sogar übertrifft. Das geht natürlich nur mit den richtigen Partnern, mit denen wir bereits die Vorauswahl für unsere Kunden treffen. Diese Partnerschaften sind historisch gewachsen und es kommen stets neue Kooperationen hinzu, um dem Wandel der Zeit gerecht zu werden.

Durch unsere langjährige Zusammenarbeit mit imes-icore und 3shape (seit 2005) und der Pionierarbeit im Lasersintern (seit 2008) können wir unser kombiniertes Wissen mit unseren Kunden teilen und gemeinsam die Hybridbearbeitung in die Labore bringen. Sie kombiniert die Wirtschaftlichkeit von Lasersintern und die Präzision und Oberflächengüte von gefräster Indikation aus CoCr. imes-icore hat es in meinen Augen als einzige Firma geschafft, ein „Out of the box“ Plug-and-play-System auf die Beine zu stellen. Unsere Kunden dürfen sich also stets auf das Beste aus einer Hand freuen und immer mit ehrlichen und zuverlässigen Aussagen von uns rechnen.

Michael Flussfisch GmbH
flussfisch.de

Wie stehen Sie zur Digitalisierung?

Wir bei Flussfisch schauen uns die Entwicklung genau an und bieten unseren Kunden die Möglichkeit, die neuen Technologien wirtschaftlich und mit Bedacht in den Betrieb einzubinden – sei es die neue

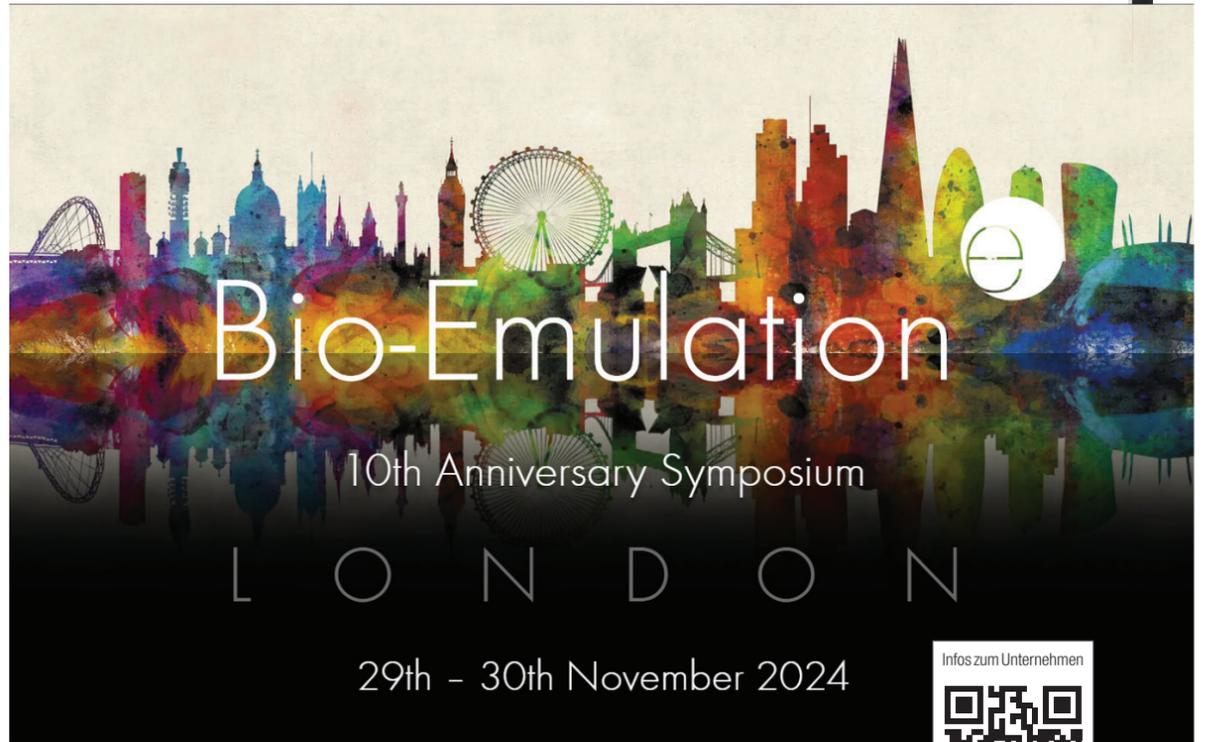
Fräsmaschine, Schnittstellen zum Datenaustausch oder die Möglichkeit, Modellgüsse ganz einfach und bequem an uns auszuliefern. Dabei gehen wir individuell auf die Situation und Bedürfnisse unserer Kunden ein.

London calling: 10. Bio-Emulation-Symposium

GC fiebert dem Bio-Emulation-Symposium 2024 am 29. und 30. November in London entgegen. Das internationale Event verspricht mit bahnbrechenden Forschungsergebnissen aus Zahnmedizin und Zahntechnik eine transformative Erfahrung. Die Arbeit der Zahntechniker steht dieses Jahr im Mittelpunkt der Veranstaltung, die ihr zehnjähriges Jubiläum feiert.

Die Bio-Emulation-Gruppe wurde 2008 als Think-Tank ins Leben gerufen, um Dogmen in der Zahnmedizin zu hinterfragen und minimalinvasive Behandlungen zu fördern. Heute ist die Gruppe eine wachsende Gemeinschaft hoch qualifizierter Zahnärzte und -techniker, die ständig neue Methoden zur Erhaltung und Anpassung der natürlichen Zähne entwickelt. Daher stammt auch der Begriff „Bioemulation“. Die Teilnehmenden des Symposiums können sich auf ein beeindruckendes Programm mit 20 Referenten freuen, die ihre neuesten Forschungsergebnisse präsentieren und ihr Fachwissen teilen.

Wie immer ist auch GC als Goldsponsor dabei. „Von der engen Zusammenarbeit und dem intensiven Austausch profitieren sowohl Zahnärzte als auch Zahntechniker. Sie können ihre Fähigkeiten weiterentwickeln, Patienten effektiver behandeln, Ergebnisse optimieren, zahnmedizinische Innovationen implementieren und so ihre Spitzenposition verteidigen“, erklärt Kerstin Behle, EMEA Professional Services Manager bei GC Europe. „Wir sind als Unternehmen sehr dankbar, Informationen aus erster Hand zu erhalten und den neuesten Trends zu folgen. So können wir effektiv auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen.“



Weitere Informationen und Anmeldung unter bioemulation-symposium.com.
Quelle: GC Germany GmbH

Inspirierender Austausch beim ersten TEAM-Talk-Stammtisch des EADT e.V.

Der erste TEAM-Talk-Stammtisch der European Association of Dental Technology (EADT) am 6. Juni in Berlin wurde zu einem rundum inspirierenden Abend. Der EADT e.V. setzt sich seit fast 15 Jahren für die enge Interaktion zwischen Zahnmedizin, Zahntechnik, Wissenschaft, Dentaltechnologie und Dentalindustrie ein. Regelmäßig finden TEAM-Talks als Online-Session statt und seit diesem Jahr zusätzlich als regionale Stammtisch-Abende.

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

Das After-Talk-Dinner in entspannter Atmosphäre bot neben kulinarischen Genüssen den perfekten Rahmen für kollegiale Gespräche und persönlichen Austausch. Der Erfolg des Stammtischs in Berlin unterstreicht die Bedeutung solcher Veranstaltungen für den EADT e.V. Sie bieten nicht nur eine Plattform für den Austausch von Wissen und Erfahrungen, sondern stärken das Gemeinschaftsgefühl und die Zusammenarbeit.

Übrigens: Der nächste TEAM-Talk-Stammtisch in Präsenz wird am 14. November 2024 in Frankfurt am Main stattfinden.

Jetzt Mitglied werden

Der EADT e.V. lädt ein, dem Verein beizutreten und Teil der Gemeinschaft zu werden. Mitglieder profitieren von exklusiven Veranstaltungen wie dem TEAM-Talk-Stammtisch und von einem großen Netzwerk an Fachleuten, das wertvolle Unterstützung und Inspiration bietet. Mehr Infos unter www.eadt.de.

Quelle: Annett Kieschnick

Hochkarätige Premiere

Im Zentrum des TEAM-Talk-Stammtischs in Berlin stand Dr. med. dent. Maria Bruhnke und ihr Vortrag „Restaurative Grenzgebiete – Zahnerhalt oder Implantat?“. Die Prothetik-Spezialistin beschäftigt sich seit Jahren mit der Restauration stark zerstörter Zähne. Hier stellt sich oft die Frage, ob der Zahnerhalt möglich ist oder ein Implantat die bessere Lösung darstellt. Maria Bruhnke beleuchtete die komplexen Entscheidungsprozesse und stellte die kieferorthopädische Extrusion als Methode vor, mit der tief zerstörte Zähne erhalten und restauriert werden können. Dieser Ansatz sowie die Grenzen, Vor- und Nachteile wurden gemeinsam diskutiert, auch im Vergleich zur implantatprothetischen Versorgung, wobei Zeit- und Kosteneffektivität sowie die Patientenperspektive reflektiert wurden. Die Diskussion war geprägt von einem lebendigen Austausch.

Austausch mit Mehrwert

Solche Dialoge sind ein wesentlicher Bestandteil der Arbeit des EADT e.V. und fördern das gegenseitige Verständnis sowie die Zusammenarbeit über Fachgrenzen hinweg. Der interdisziplinäre Austausch ermöglicht es, verschiedene Perspektiven zu integrieren und gemeinsam neue Lösungsansätze zu entwickeln.



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

Jetzt zur DGFDT-Jahrestagung anmelden

Unter dem Leitthema „Der richtige Biss – das richtige Beißen“ findet die 57. Jahrestagung der DGFDT erstmals in Mainz statt. Nach vielen Jahren in Bad Homburg haben sich die Veranstalter entschlossen, Mainz als Veranstaltungsort zu platzieren. Am 22. und 23. November begrüßen die Organisatoren in der Rheingoldhalle wieder eine Vielzahl interessierter Zahnärzte mit ihren Praxisteams, Physiotherapeuten sowie Zahn-techniker zum kollegialen Erfahrungsaustausch. Auch in diesem Jahr plant die DGFDT ein spannendes Kongressprogramm in verschiedenen Podien mit Hauptvorträgen, Seminaren und einem vielschichtigen Workshop-Programm. Unterstützt wird dieses durch eine attraktive Dentalausstellung. Neben dem eigentlichen Kongress findet am Freitagabend wieder die beliebte Abendveranstaltung statt.

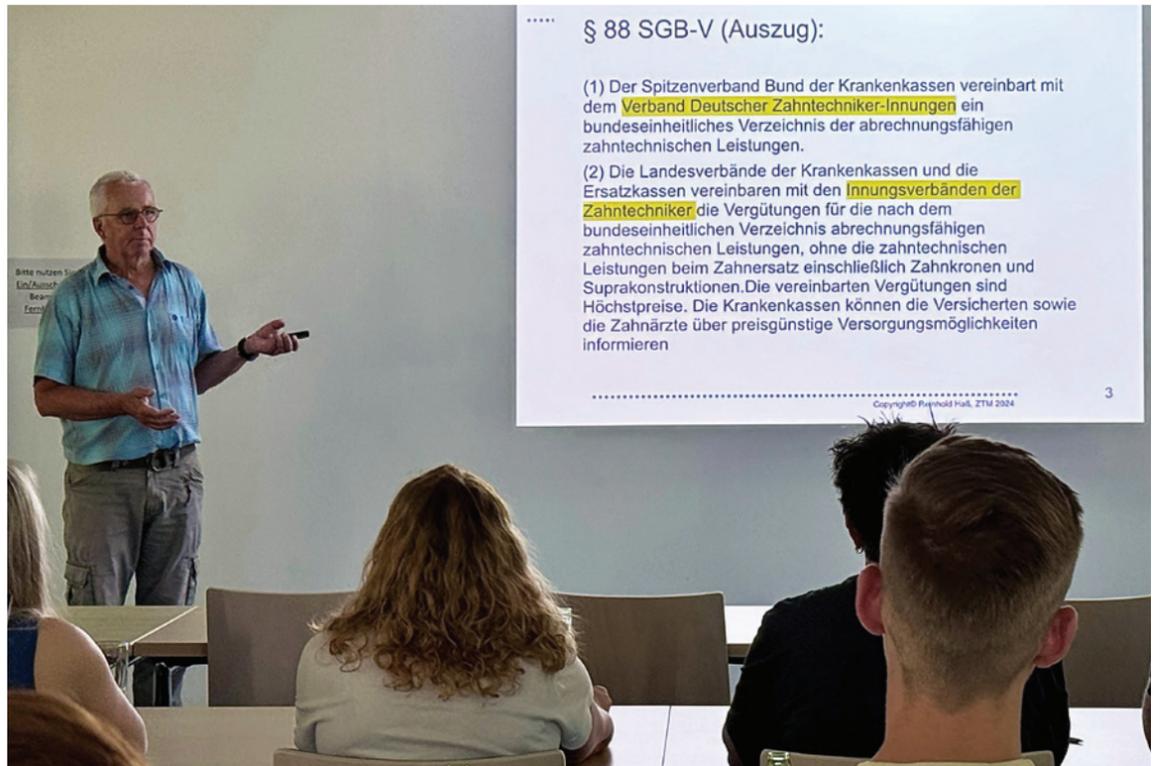
Alle Infos und Anmeldung unter www.dgfdt-tagung.de.



Quelle: OEMUS MEDIA AG



Richtig abrechnen für Einsteiger



ZTM und VDZI-Abrechnungsexperte Reinhold Haß vermittelt detailliert das notwendige Basiswissen für zahntechnische Abrechnungen.

Am 26. Juni 2024 fand das Seminar „Zahntechnische Abrechnung für Einsteiger“ des Dentalen Fortbildungszentrum Hagen GmbH, einer Tochtergesellschaft der ZI Arnsberg, in den Räumen der FernUni Hagen statt. Rund 30 Teilnehmer, die bislang nur geringe Erfahrungen mit zahntechnischen Abrechnungen hatten, kamen zu der sowohl auf Laborinhaber als auch -mitarbeiter ausgerichteten Fortbildungsveranstaltung. Die Begrüßung übernahm Walter Gabriel, Geschäftsführer Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH und stellvertretender Obermeister der ZI Arnsberg. Ziel des Seminars war es, den Teilnehmern die Grundregeln des Festzuschuss-systems zu vermitteln und ihnen das nötige Rüstzeug zu geben, um diese effektiv anzuwenden. Der Referent des Seminars, ZTM und VDZI-Abrechnungsexperte Reinhold Haß, behandelte umfassend

die Situation der Zahn-techniker im Festzuschuss-system und erläuterte die verschiedenen Versorgungsarten, Befunde und Zuordnungen, die Zahnersatz- und Festzuschussrichtlinien sowie den Aufbau und die Struktur des BEL II – 2014. Anhand von praxisnahen Beispielen wurden die verschiedenen Abrechnungswege erörtert.

Save the Dates: Die Innungsver-sammlung der ZI Arnsberg findet am 9. Oktober ab 15 Uhr im Deutschen Fußballmuseum in Dortmund statt. Das nächste Seminar des Dentalen Fortbildungszentrum Hagen zum Thema „Befundklasse 6 – Abrechnung von Reparaturen“ wird am 13. November stattfinden.

Quelle: ZI Arnsberg/Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH

Patientenindividuelle Konzepte – „Implantologie 4.0“ im November in Düsseldorf

Am 8. und 9. November 2024 findet in Düsseldorf unter dem Leitthema „Implantologie 4.0 – Auf dem Weg zu patientenindividuellen Konzepten“ der 53. Internationale Jahreskongress der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) statt. Erneut profitieren die Teilnehmer vom innovativen Veranstaltungskonzept und erleben einen Kongress, der die Weichen für die Zukunft stellt, neue Fragen aufwirft und Antworten gibt sowie in der Interaktion von Teilnehmern, Referenten und der Industrie auch neue Wege aufzeigt. Konnten Behandler sich in den letzten Jahrzehnten stets darauf verlassen, dass bewährte und evidenzbasierte implantologische Behandlungskonzepte für alle Patienten gleichermaßen gültig und anwendbar sind, zeigen jüngste Untersuchungen, dass diese Vorgehensweise mittlerweile hinterfragt werden muss. Was bei einer Behandlung erfolgreich zum Ziel führt, kann bei der nächsten Therapie auch scheitern – hier sind patientenindividuelle Konzepte gefragt!

In diesem Kontext präsentiert der Kongress neueste Erkenntnisse aus Wissenschaft und Praxis, die von renommierten Referenten gemeinsam mit den Teilnehmern diskutiert werden und die ganze Bandbreite der zahn-

ärztlichen Implantologie abdecken. Traditionsgemäß gibt es gleich zu Beginn einen Blick in die Zukunft, wenn die junge Generation der DGZI ihre aktuellen Arbeiten und Projekte in einem eigenen Podium vorstellt.

Neben hochkarätigen wissenschaftlichen Vorträgen bietet der Jahreskongress der DGZI in diesem Jahr zwei Tutorials zu den Themen Digitale Abformung in der Implantologie sowie Sofortimplantation und Sofortversorgung. Selbstverständlich sind auch wieder die beliebten Table Clinics im Programm, bei denen die Teilnehmer Gelegenheit haben, verschiedenste Spezialthemen der Implantologie mit ausgewiesenen Experten zu diskutieren und so einen Blick über den eigenen Tellerrand zu werfen. Ein separater Kongress für die Implantologische Assistenz rundet das Programm ab und macht den DGZI-Jahreskongress somit zur idealen Fortbildung für das gesamte Praxisteam. Darüber hinaus ist die pulsierende und faszinierende Landeshauptstadt Düsseldorf immer eine Reise wert.



Jetzt anmelden unter www.dgzi-jahreskongress.de.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Viel los am Tag der offenen Tür bei DMG

60 Jahre „Zusammen ein Lächeln voraus“: Zum Abschluss des Jubiläumsjahres lud DMG am 15. Juni zu einem Tag der offenen Tür am Unternehmenssitz in Hamburg ein. Über 800 Gäste – Familienangehörige der Mitarbeiter, Kunden, Geschäftspartner und Nachbarn – folgten trotz typischen Hamburger Wetters der Einladung. Und ihnen wurde einiges geboten: Das umfangreiche Programm reichte von Führungen durch die Produktion und 3D-Druck live über naturwissenschaftliches Infotainment, Zukunftstechnologien und Nachhaltigkeits-Aktionen bis zu Spiel & Spaß und einem großen FoodCourt.

Wie entstehen erfolgreiche Produktlösungen wie Luxatemp oder Icon? Was kann moderner 3D-Druck heute? Welcher Trick steckt dahinter, wenn ein Material gleichzeitig standfest und fließfähig ist? Das waren nur einige der Fragen, die am Tag der offenen Tür anschaulich und unterhaltsam beantwortet wurden. Florian Breßler, Leiter der Unternehmenskommunikation bei DMG: „Wir freuen uns, dass wir so vielen Kunden, Partnern und Freunden zeigen konnten, was sich bei DMG alles tut. Zum Beispiel auch unser brandneues energieeffizientes Produktionsgebäude oder das Digitale Anwendungszentrum. Es ist einfach etwas anderes, Hightech und die Menschen dahinter einmal persönlich zu sehen.“

Mehr Infos auf www.dmg-dental.com.

Quelle: DMG



Infos zum Unternehmen



State of the Art Meeting 2024 zum Thema Digitale Technologien

STATE OF THE ART MEETING

13.09.2024

DANIEL KIRNDÖRFER

CHRISTIAN VON BUKOWSKI

CHRISTIAN ROTHE

einer rationalen Einschätzung möglicher Folgen eines Technologiewandels und einer generellen Abwehrhaltung gegenüber technischen Innovationen. In Zeiten von KI und Co. ist das Thema Digitalisierung für den Berufsstand relevanter denn je, und die FZT freut sich, drei Experten präsentieren zu können, die sich mit ihrem Fachwissen an vorderster Front der digitalen Entwicklung engagieren: ZTM Christian von Bukowski, ZTM Daniel Kirndörfer und ZTM Christian Rothe. Die Teilnehmenden erwartet ein Nachmittag voller inspirierender Vorträge und praxisrelevanter Erkenntnisse für den Laboralltag – eben typisch FZT. Infos und Anmeldung unter eveeno.com/fzt-meeting2024.

Quelle: FZT e.V.

Programm/Anmeldung



Gemeinsam mit der Nordbayrischen Zahntechniker-Innung versucht die Fachgesellschaft für Zahntechnik (FZT) e.V. seinen Mitgliedern, aber auch allen interessierten zahntechnischen Kollegen, besonders praxisrelevante Seminare anzubieten.

Nach einem grandiosen Auftakt in 2023 laden beide auch in diesem Jahr zu einer gemeinsamen Veranstaltung ein: Unter dem Label „State of the Art“ soll am 13. September im Nürnberger Presseclub aufgezeigt werden, was be-

reits heute im Bereich der digitalen Technologie machbar ist. Zweifellos – technischer Fortschritt polarisiert. Dass Innovationen kritisiert oder gar negiert werden, ist kein neues Phänomen. Doch es besteht ein Unterschied zwischen

Zahnmedizin meets Zahntechnik: BEGO DIALOGUE 2024

Alle an einem Tisch: Die BEGO DIALOGUE 2024 bringen vom 19. bis 21. September Zahnmediziner und Zahntechniker in Bremen zusammen, um beim gemeinsamen Dentalkongress über drei Tage hinweg einer Vielzahl von Fachvorträgen, Workshops und Diskussionsrunden zu folgen, die von renommierten Referenten geleitet werden. Vom Implantat zur Suprakonstruktion, über digitale Lösungen im Praxisalltag bis hin zu prothetischen Versorgungsmöglichkeiten und den Herausforderungen bei der Anwendung von exocad und 3Shape – das Programm ist darauf ausgerichtet, aktuelle Themen und zukunftsweisende Technologien in den Fokus zu rücken.

Neben dem fachlichen Austausch legen die BEGO DIALOGUE großen Wert auf das persönliche Miteinander und bieten die Gelegenheit, in entspannter Atmosphäre Gespräche zu führen, neue Kontakte zu knüpfen und bestehende zu vertiefen. Ein weiteres Highlight bildet die Abendveranstal-

tung am Freitag in der Alten Werft, einer Eventlocation mit besonderer Seele, die zum Netzwerken, Genießen und Feiern einlädt.

Die wissenschaftlichen Leiter Dr. Dr. Markus Tröltzsch, Fachzahnarzt für Oralchirurgie und Vorsitzender der APW der DGZMK, sowie Ralf Suckert, Generalsekretär des FZT, freuen sich darauf, die Teilnehmenden in Bremen willkommen zu heißen und gemeinsam den Dialog zwischen Zahnmedizin sowie Zahntechnik zu stärken.

Weitere Informationen und Anmeldung unter www.bego.com/de/kurse-events/bego-dialogue-2024.

Quelle: BEGO

Infos zum Unternehmen



BEGO DIALOGUE
ZWANZIGVIERUNDZWANZIG

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

DT&SHOP connect: Der Digital Day geht in die zweite Runde



DT&SHOP, der Experte für Dentallaborbedarf, führt die beliebte Veranstaltungsreihe DT&SHOP connect mit einem weiteren Event fort: Am 27. September 2024 öffnen von 13 bis 18 Uhr erneut die Türen am Hauptsitz im fränkischen Bad Bocklet. Den Teilnehmer/-innen bietet sich die Gelegenheit zu erfahren, wie sich der digitale Workflow effizient im Laboralltag integrieren lässt, um hervorragende Ergebnisse zu erzielen. Neben dem Austausch mit Kolleg/-innen aus der Dentalbranche, renommierten Industriepartnern sowie den Fachberater/-innen von DT&SHOP werden mehrere informative Vorträge und Workshops zu Themen wie dem 3D-Druck-Workflow, zur digitalen Prothetik oder auch zur Inhouse-Aligner-Produktion angeboten. Nicht zuletzt winken exklusive Sonderaktionen sowie maßgeschneiderte Angebote.

Aufgrund jahrzehntelanger Erfahrung und der hohen Fachkompetenz ist DT&SHOP Ihr idealer Begleiter auf dem klassisch digitalen Weg. Seien Sie Teil des Digital Day, und das völlig ohne finanzielles Risiko: Alle Teilnehmenden erhalten einen Warengutschein in Höhe der Anmeldegebühr – am 27. September 2024 bei DT&SHOP in Bad Bocklet.

Weitere Informationen und Anmeldung:
www.dt-shop.com/DigitalDay

DT&SHOP GmbH
www.dt-shop.com

Neue Cloud-Features

Mit der offenen Cloud-Plattform DS Core von Dentsply Sirona haben Labore jetzt Zugang zu den gleichen benutzerfreundlichen Tools für Bestellungen und die Zusammenarbeit wie ihre Zahnärzte. Einfache Auftragsannahme, Kommunikation von Designvorschlägen in Echtzeit, dazu die nahtlose Integration von Daten in die vom Labor bevorzugte Software – all das ist erst der Anfang. So erhält die Auftragsverwaltung durch ein aktualisiertes Dashboard ein wichtiges Update: Aufträge und Medien werden unter Kunden- und Patientennamen aufgelistet, sodass der Zugriff auf relevante Informationen schnell und einfach gelingt. Neu ist auch die Möglichkeit, eingehende Aufträge an ein anderes Labor oder auch DS Core Create auszulagern.

Das neue „DS Core Light“-Abonnement** für Labore bietet zusätz-

liche Funktionen, wie die sichere Speicherung aller Bestell- und Designdateien in der Cloud sowie die digitale Interaktion mit Zahnärzten, die noch keinen Intraoralscanner verwenden. Anwender in Laboren erhalten damit 1 TB Speicherplatz. Dazu können Labore ihre Partnerzahnärzte, die konventionell abformen, auf dem Weg hin zur digitalen Zahnheilkunde mitnehmen. Digitalisierte Modelle von konventionellen Abformungen lassen sich via DS Core mit dem Zahnarzt teilen, auch wenn dieser selbst noch kein DS Core-Anwender ist.

** Erfordert ein kostenpflichtiges DS Core-Abonnement. Allein für das Versenden und Empfangen von Bestellungen ist nach wie vor kein kostenpflichtiges Abonnement erforderlich.

Dentsply Sirona
www.dentsplysirona.com



Neu: Leaf Expander® Hybrid

Infos zum Unternehmen



Geht es um die transversale Erweiterung des Oberkiefers, werden Dehnschrauben aus dem Hause Leone aufgrund ihrer hohen Zuverlässigkeit gern im kieferorthopädischen Behandlungsalltag eingesetzt. In festsitzenden maxillären Expansionsgeräten kommt insbesondere der Leaf Expander® zur Anwendung. Für die Herstellung herausnehmbarer Oberkiefer-Expansionsgeräte, die insbesondere im Vorfeld von Aligner-Behandlungen eingesetzt werden können, bietet Leone jetzt den Leaf Expander® Hybrid an. Die Modalität des Deutschland-exklusiv über dentalline erhältlichen Expanders ist analog des Leaf Expander® und beruht auf superelastischen NiTi-Blattfedern, die durch konstanten Druck auf den posterioren Bereich eine kontrollierte

transversale Erweiterung des oberen Zahnbogens bewirken. Dabei kann zwischen vier Varianten gewählt werden (Kraftniveau 450 oder 900 g, max. Dehnung 4 oder 6 mm). Das Design des internen Mechanismus wurde speziell für die Einbettung in Apparaturen aus Tiefziehfolien entwickelt. Es wurde so umgesetzt, dass jederzeit ein einfaches Einsetzen

und Entfernen des Geräts durch den Patienten ermöglicht wird. Um die Belastung zu minimieren und gleichzeitig eine korrekte Übertragung der Expansionskraft zu gewährleisten, weisen die Arme des Leaf Expander® Hybrid zudem einen Durchmesser von 1,1 mm (statt 1,5 mm) auf.

dentalline GmbH & Co. KG
www.dentalline.de

ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

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

Zugeschnappt: Modeldesigner Sheraeasy-model integriert xSNAP



Sie passen perfekt zueinander: Der Modeldesigner Sheraeasy-model und der digitale Artikulator xSNAP. Beide funktionieren einfach, schnell und bringen digital arbeitenden Zahntechnikern echte Arbeitserleichterung im digitalen Workflow. Deshalb hat die SHERA Werkstoff-Technologie bei der Möglichkeit, xSNAP als Add-on für den Modeldesigner zu integrieren, schnell zugeschnappt. Damit profitieren User von den zum Teil patentierten oder zum Patent angemeldeten Lösungen wie zum Beispiel der Stumpfgeometrie Sheraprint-cone und xSNAP unter einem Software-Dach.

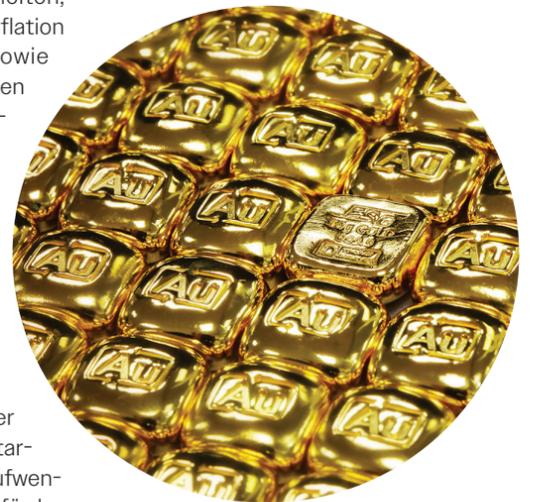
Beim Modelldesign können Anwender das 3D-Kugelgelenk auswählen und an den Ober- sowie Unterkiefer anfügen. Nach dem Druck wird der Kugelkopf am Oberkiefermodell über eine Nut in das Führungselement am Unterkiefermodell eingeklickt – für eine dynamische Okklusionskontrolle in alle Richtungen. So lassen sich Protrusion, Mediotrusion und Laterotrusion präzise simulieren. Das spart Zeit und Ressourcen, da die Modelle nicht mehr aufwendig in den Artikulator montiert werden müssen.

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG
www.shera.de

Dynamik des Goldpreises

Was prägt den Wert des Edelmetalls, das seit Jahrhunderten eine faszinierende Rolle in der Wirtschaft spielt? Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG: „Preisschwankungen sind ein wesentlicher Bestandteil des Goldmarktes und werden von einer Vielzahl von Faktoren beeinflusst. Unsicherheiten in politischen Angelegenheiten, ökonomische Indikatoren wie Inflation und Wirtschaftswachstum sowie schwankende Aktienkurse können zu Veränderungen führen. Darüber hinaus besitzen auch spekulative Handelsaktivitäten und sogar psychologische Faktoren wie Sorge und Vertrauen das Potenzial, den Preis zu beeinflussen.“ Und in welchem Zusammenhang stehen Angebot und Nachfrage? „Im Gegensatz zu anderen Edelmetallen und Aktien unterliegt der Goldpreis tendenziell weniger starken Schwankungen. Durch die aufwendige und kostenintensive Goldförderung besteht grundsätzlich keine Gefahr von abruptem Wertverlust durch Inflation wie bei Banknoten. Investoren und sogar Zentralbanken kaufen Gold, um ihr Vermögen abzusichern und sich vor potenziellen Turbulenzen auf den Finanzmärkten zu schützen. Da das

Vorkommen des seltenen Edelmetalls begrenzt ist, führt eine nachhaltig hohe Nachfrage unweigerlich zu einem Anstieg des Goldpreises. Anderweitige attraktive Anlageoptionen und Zusammenhänge mit dem Zins verhindern gleichzeitig, dass der Goldpreis ins Unermessliche steigt“, so Dominik Lochmann.



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

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

Automatisierte Hochglanzpolitur

Bessere Polierergebnisse bei weniger Arbeitsaufwand? Die DLyte Poliersysteme machen dies durch das neuartige und patentierte Elektropolierverfahren möglich. Dieses Verfahren ersetzt das manuelle Polieren und bietet perfekte, homogene Oberflächenqualität bei gleichzeitiger Schonung der Werkstückgeometrien. Die resultierenden Oberflächen sind glänzend, biokompatibel und korrosionsbeständig. Vor allem aber stellt das automa-

tisierte Polieren eine Kostensenkung für Labore dar, indem es die Zeit für die manuelle Nachbearbeitung auf ein Minimum reduziert. Die Automatisierung des Polierprozesses reduziert die Komplexität und spart wertvolle Zeit, während konstante und hochwertige Ergebnisse geliefert werden. Erhältlich in verschiedenen Größen – von der kompakten DLyte mini für einzelne Modellgüsse bis hin zum leistungsstarken DLyte 100D für große Serienproduktionen – bieten die DLyte Poliersysteme maximale Flexibilität und Skalierbarkeit. Somit eignen sich die Systeme für kleinere Labore, aber auch für große Produktionsstätten. SILADENT setzt mit den DLyte Poliersystemen einen neuen Standard in der Dentalindustrie und beweist erneut seine Innovationskraft und Expertise.

SILADENT
Dr. Böhme & Schöps GmbH
siladent.de



Easy esthetics, every time



Mit den Einfärbelösungen Zolid Naturals von Amann Girschbach lassen sich bei ungesinterten Zirkonoxidrestorationen einfach und hocheffizient Effekte für eine reproduzierbare, naturnahe Ästhetik setzen. Der Weg dorthin ist überraschend einfach, da das Verarbeitungskonzept des Liquidsystems auf kurzen Tauchzeiten und einer effizienten Pinseltechnik basiert. Kompatibel mit allen Arten von Zirkonoxid inklusive voreingefärbten Multilayer-Rohlingen lässt sich mit Zolid Naturals einfach und schnell eine große Bandbreite an Indikationen individualisieren. Die kompakte 1-System-Lösung besteht aus den Dentinfarben A1 bis D4, Effektfarben, zu denen auch Intense Shades gehören, um gezielte Akzentuierungen z. B. im Halsbereich setzen zu können sowie sogenannte Modifier, die neben einem Dimmer auch den Zolid

Naturals Opacifier beinhalten. Mit ihm gelingt es, verfärbte oder metallische Stümpfe optimal abzudecken, ohne dabei die Werkstoffeigenschaften zu beeinträchtigen. Labore profitieren von einem wirtschaftlichen Materialmanagement, indem sie ihr Leistungsportfolio mit einem kleineren Sortiment an Zirkonoxidrohlingen abdecken können. Für eine einfache Lagerhaltung wurden die Flaschengrößen der Zolid Naturals auf praktische 30 und 50 ml limitiert.

Mehr über Zolid Naturals live im Kurs Esthetic Level Bion. Jetzt anmelden unter www.amanngirschbach.com/de-de/know-how-trainings.

Amann Girschbach AG • www.amanngirschbach.com

ANBIETERINFORMATION*

OEMUS und dematec feiern 10 Jahre Werbepartnerschaft

Die OEMUS MEDIA AG mit Sitz in Leipzig und die dematec medical technology GmbH aus Berlin feiern in diesem Jahr nunmehr zehn erfolgreiche Jahre ihrer Werbepartnerschaft. Bis heute wurde eine Vielzahl gemeinsamer Projekte – egal, ob hochwertig gestaltete Werbebeilagen oder diverse informative Beiträge von und über dematec – realisiert und in den fachspezifischen OEMUS-Publikationen *ZT Zahntechnik Zeitung* und *ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor* publiziert. dematec bedankt sich an dieser Stelle ausdrücklich bei den stets freundlichen und kompetenten Mitarbeitern des Verlages für die fruchtbringende Zusammenarbeit. Von Anfang an mit dabei sind seitens des dematec-Teams die Herren Aleksandr Bukoveckij (Geschäftsführer, PRRC nach MDR), Alan Calovs (Leiter der Entwicklungs- und Produktionsabteilung) und Dirk Schmoltd (Leiter Marketing und Vertrieb, Medizinprodukteberater, QMB). Seit 2014 kamen kontinuierlich neue qualifizierte Mitarbeiter ins Team, sodass die aktuelle Mitarbeiterzahl auf 16 angewachsen ist. Ebenfalls erfreuliche Kontinuität weist die Beharrlichkeit des Teams bei der Weiterentwicklung von Implantataufbauteilen und Zubehör auf: So konnte dematec im Jahr 2014 lediglich zwei Serien vorweisen – heute produziert das Unternehmen Implantataufbauteile und Zubehör für 19 verschiedene Serien, die kompatibel zu über 30 originalen Implantatsystemen sind. Drei weitere Serien befinden sich derzeit in der Entwicklung und werden voraussichtlich noch 2024 auf den Markt gebracht.

dematec medical technology GmbH
www.dematec.dental

Hallo Ultra! dentona begrüßt neuen Drucker im Portfolio

Mit dem ASIGA ULTRA™ UV-50 aus dem Hause des globalen 3D-Druckspezialisten Asiga bringt dentona einen 3D-Drucker ins Dentallabor, bei dem smarte Features mehr als Marketing sind. Mit Funktionen wie der berührungslosen Haubenöffnung, dem magnetischen Bauplattformhalter und dem schnellen Materialwechsel bietet der Drucker eine angenehme Bedienung. Der hochauflösende 4K-Imaging-Chipset ermöglicht eine konstant hohe Detailgenauigkeit über den gesamten Bauraum. Die feine Auflösung sorgt für präzise, scharfe Kanten und glatte Oberflächen. Selbst feinste Details werden ohne Quali-

tätsverlust wiedergegeben. Das Smart Positioning System (SPS™) sorgt für eine präzise Schichtkontrolle. Zudem ermöglicht die automatische Kalibrierung der UV-LED-Belichtungseinheit zusammen mit dem Radiometer eine konstante Druckqualität über einen langen Zeitraum. Weitere Besonderheit ist der ASIGA® Transparent Mode™, der das Drucken von transparenten Harzen mit hoher Präzision ermöglicht. Dank offener Systemarchitektur können mit dem ASIGA ULTRA™ UV-50 mehr als 500 validierte Materialien verarbeitet werden. Dazu gehören die dentalspezifischen Harze aus der optiprint-Serie (dentona). Das optiprint-Sortiment umfasst eine breite Palette von Harzen, wobei jedes einzelne strengen Qualitätskontrollen unterliegt. Als erfahrener Anbieter im dentalen 3D-Druck bietet dentona zudem zielgerichteten Support für Dentallabore und Zahnarztpraxen. Die Kombination von technischer Expertise, modernen Geräten, kundenorientiertem Service und hoher Werkstoffkompetenz macht dentona zu einem vertrauenswürdigen Partner im Bereich des dentalen 3D-Drucks.



dentona AG
www.dentona.de

LaserMelting Titan: Präzision und Biokompatibilität in der Zahntechnik



Die Verarbeitung von Titan im herkömmlichen Gussverfahren ist schwierig, da Titan schnell reagiert und zu Lunkenbildung sowie Oxidation neigt. Mit der LaserMelting-Technologie hat CADdent diese Herausforderungen überwunden. Das Verfahren ermöglicht eine präzise Verarbeitung von Titan. Digital gefertigte Zahnersatzkonstruktionen sind hochpräzise und passen perfekt.

LaserMelting bietet erhebliche Vorteile gegenüber traditionellen Methoden. Es erlaubt eine genauere und schnellere Herstellung von Zahnersatz, reduziert den Materialverbrauch und senkt die Produktionskosten. Ein wichtiger Vorteil ist der bessere Haftverbund zwischen Gerüst und Keramik durch eine geringere Alpha-Case-Schicht, was zu stabileren und langlebigeren Prothesen führt. Titan ist aufgrund seiner hohen Biokompatibilität

ideal für die Zahntechnik. Es wird vom Körper gut vertragen und löst keine allergischen Reaktionen aus. Titan ist leicht, fest und widerstandsfähig gegen mechanische Belastungen, was zu komfortableren und langlebigeren Prothesen führt. Mit LaserMelting können Zahntechniker präzise und personalisierte Prothetik herstellen. Kontaktieren Sie CADdent, um mehr über LaserMelting Titan zu erfahren.

Infos zum Unternehmen



CADdent GmbH
www.caddent.eu

ANBIETERINFORMATION*

Einfach zum gesicherten Prothesenhalt



Eine friktionslose Doppelkrone ist ohne Funktion für den Halt der Zahnprothese. Daher wird in der Regel die Doppelkrone, auch im CAD/CAM-Prozess, laborseitig etwas strammer angefertigt, damit bei der Einprobe bzw. Fertigstellung der Prothese in aufwendiger Nacharbeit ein geeigneter Halt der Konstruktion am Patienten „eingestellt“ werden kann. Aufgrund der Abrasion aufeinander gleitender Materialien ist zudem ein Haltekraft-Verlust im Verlauf der Nutzungsdauer zu erwarten. Geht ein Pfeilerzahn mit Halteelement verloren, ändert sich der Halt zusätzlich und irreversibel nachteilig.

Mit Si-tec TK-Soft initial oder prophylaktisch vorbereitete Prothesen lassen sich hingegen sofort und einfach auf die veränderte Haltekraft einstellen. Durch das Feingewinde mit sichernder Kontermutter wird die Haltekraft der Doppelkrone komfortabel und zuverlässig an jeder ge-

wünschten Position individuell eingestellt. Für den Fall, dass eine alte Zahnprothese nur mit „Standard“-Teleskopen ausgeführt wurde, besteht die Möglichkeit, das TK-Soft mini nachträglich auf dem Reparaturwege zuzufügen. Aufgrund der geringen Dimensionierung ist das TK-Soft mini bestens für eine solche Erweiterung der Zahnprothese geeignet. Hiermit wird der Vorteil einer individuell einstellbaren Friktion auch als Reparaturoption realisiert. Sollten noch geringere Platzverhältnisse an der vorhandenen alten Zahnprothese vorliegen, dann besteht die Möglichkeit, mit dem Quick-tec oder auch Quick-tec plus-System eine passive Haltekraft-Verstärkung zu erwirken.

Si-tec GmbH
www.si-tec.de

Digitale Meisterkontrolle

Die Meisterkontrolle zu Beginn jeder Arbeit legt das Fundament des laborseitigen Qualitätsstandards. Egal, ob analoge Abformung oder IOS-Dateneingang, die Kontrolle der Arbeitsunterlagen vonseiten des Labors sollte zu Beginn jeder Restaurationserstellung erfolgen. MasterCP (Master-Control-Program), das Kontrollprogramm für IO-Scandaten von r2 dei ex machina, wurde speziell zum Prüfen, Bearbeiten sowie Korrigieren von 3D-Scandaten (STL, PLY, OBJ) am Anfang jeder Arbeit entwickelt.

Die Funktionen für die Bisslage reichen u. a. von der einer automatischen Feinjustage der okklusalen Kontaktbeziehung nach MI-Algorithmus (Master-Intelligenz) auf maximalen Vielpunktkontakt- oder tiefstem möglichen Kontaktpunkt über die freie OK/UK-Lageoptimierung anhand der Kontaktbeziehungen bis hin zur OK/UK-Umpositionierung zum Erzielen einer therapeutischen Position. Im Rahmen der Präparationsgrenze ermöglicht MasterCP das Definieren und automatische Freilegen und bietet die Option der separaten Einzelstumpfbearbeitung. Außerdem lässt sich mit dem Kontrollprogramm die Präparationsgrenze verlegen bzw. adaptieren und es besteht die Möglichkeit, die Präparationsgrenze ohne Abhängigkeit der gescannten 3D-Daten zu verändern (anschließender automatischer Remash-Algorithmus).

Im Anschluss erscheint der Stempel „qualitätsgeprüft“ auf dem Datensatz und es erfolgt die Übergabe der in der Bisslage optimierten und an der Präparationsgrenze freigelegten Daten an die nachfolgende CAD-Software.

r2 dei ex machina
www.r2deiemachina.com



Jetzt gratis Sinterdiamant aus Japan sichern

Mit der neuen Reihe der Tokyo Diamanten von BRIEGELDENTAL können Zahntechniker sowohl Keramik, Presskeramik, Zirkon als auch Composite ausarbeiten. Der Vorteil bei Keramik ist, dass feine Wachstumsrillen sehr schön dargestellt und gleichzeitig gut ausgearbeitet werden können. Mit den feinen Spitzen können Keramikfissuren wunderbar nachgezogen werden. Presskeramik lässt sich wunderbar schnell und grazil bearbeiten, zudem haben die Schleifer ein gutes Abtragverhalten. Gesintertes Zirkon kann bei max. 15.000 Umdrehungen sehr gut ausgearbeitet werden, wobei auf die feinen Spitzen zu achten ist. Die großen Formen eignen sich perfekt als Steinchenersatz, da diese um ein Vielfaches länger halten.



Luigi Pylone schmal II

Sichern Sie sich im Shop unter www.briegeldental.de oder auch per Tel. +49 8104 889690 einen der Tokyo Diamanten von BRIEGELDENTAL gratis zum Testen: Luigi besticht durch seine gerade, schlanke Form sowie eine runde Spitze, sodass er für alle Materialgebiete Anwendung finden kann.

BRIEGELDENTAL
www.briegeldental.de

ZT Impressum

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

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 Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

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

www.zt-aktuell.de



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

50 years of bredent

JUBILÄUMSSPECIAL*

High-End Bundle für Neueinsteiger und Profis

Unser Jubiläumsspecial ermöglicht Dentallaboren jeder Größenordnung eine Wettbewerbsfähigkeit besonderer Art und bereitet Zahntechnikern einen sicheren Weg in die CAD/CAM Technologie.

Erhalten sie **15 % Nachlass auf das DC1™ PRO System** und den **3D-Desktop Scanner mini eagle™ im Bundle* gratis dazu!**



DC1™ — PRO —

Technologischer Vorsprung in der modernen Kompaktklasse mit der DC1™ PRO - der Allrounder für die Bearbeitung aller Materialien!

- Dauerhafte CoCr Bearbeitung
- Alleskönner - optimal für die Implant-Technologie
- Sichere individuelle Abutment-Fertigung
- Perfekte Zirkon-Bearbeitung
- Nass- und Trockenbearbeitung

+

mini eagle

- Vollautomatischer 3D-Desktop-Scanner
- Einer der leisesten 3D-Scanner am Markt
- Präzise Ausführung aller gängigen Indikationen
- Made in Germany

**Inklusive smart optics®
Comfort Mode**

**GRATIS
IM BUNDLE***



Angebotsanfragen unter:
kundenservice@bredent.com
oder **+49 (0) 73 09 / 8 72-22**



Jetzt sichern!

DENTAL
Concept Systems

Gieselwerder Str. 2 • 34399 Wesertal • Germany
T: + 49 (0) 5572 – 3021020 • www.dental-concept-systems.com

a company of

bredent group

*Angebotskonditionen: Angebot begrenzt auf 15 Bundles insgesamt. Gültig bis 30.09.2024 - Änderungen & Irrtümer vorbehalten.
Die Aktion ist nicht kombinierbar mit anderen Aktionen, Rabatten oder Sonderkonditionen. Es gelten unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen.