



ANZEIGE

**zolid bion** **AMANNGIRRBACH**

DENTISTRY UNIFIED

Zolid Bion: Mehr als nur ein 3D-Zirkon.

## Schachmatt für Kompromisse

Setzen Sie Kompromisse zwischen Transluzenz und Festigkeit schachmatt: Zolid Bion kombiniert exzellente Ästhetik mit funktioneller Sicherheit für alle Indikationen\*. Kombinierbar mit den neuen Einfärbelösungen **Zolid Naturals**.

**JETZT NEU!**

**zolid naturals**

bit.ly/31yKcAf \*gemäß Dentalkeramik Typ II, Klasse 5 nach DIN EN ISO 6872

## Champions 2024 stehen fest

ANZEIGE

Am 6. Juli traf sich die Jury der Klaus-Kanter-Stiftung in Frankfurt am Main, um die Gewinner im Wettbewerb um den Klaus-Kanter-Förderpreis zu bestimmen. Zur Förderung der meisterlichen Ausbildung und Qualifikation im Zahntechniker-Handwerk wird der Preis jährlich für die beste praktische Meisterprüfung in Deutschland verliehen. Teilnahmeberechtigt sind die Zahntechnikermeister, die als Jahrgangsbeste ihre praktische Meisterarbeit vor einer Prüfungskommission bestanden haben. Es zeigte sich wieder einmal, dass das hohe Niveau der Zahntechnik in ganz Deutschland gleichermaßen vertreten ist – hier die Preisträger: 1. Platz: Samira Seifriz, 87600 Kaufbeuren, 2. Platz: Lucas Potthoff, 32257 Bünde (auch Gewinner des PEERS-Preises für die beste implantatgetragene Arbeit), 3. Platz: Isabell Pohl, 12279 Berlin. Der Förderpreis beträgt 3.500 Euro, der PEERS Implantatprothetik-Preis ist mit 2.500 Euro dotiert. Die Preisverleihung wird im nächsten Jahr im Rahmen einer bedeutenden, überregionalen Veranstaltung vorgenommen.

Quelle: Klaus-Kanter-Stiftung

ANZEIGE

**ZERO rock**  
Der erste Stumpfzips mit 0% Expansion

www.dentona.de

## 25 Jahre AG Keramik



die Forschungs- und Videopreise verliehen.

### AG Keramik feiert 25. Geburtstag

1999 gründeten Visionäre aus Praxis, Forschung, Lehre und Industrie die Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V. Das in der Satzung verankerte primäre Ziel der Arbeitsgemeinschaft ist es, Keramik als Restorationswerkstoff und bewährte Therapielösung in der Zahnerhaltung und Prothetik zu vertreten und zu fördern, wissenschaftliche Arbeiten mit keramischen Werkstoffen zu initiieren und zu unterstützen, um die Therapie mit Keramik auf einem hohen Niveau zu halten.

Heute sind verschiedenste Workflows in der computergestützten Zahnmedizin möglich – mit Teams, die virtuell miteinander verbunden sind. Kontinuierlich kommen neue und weiterentwickelte Materialien auf den Markt. Dementsprechend hoch ist der Aufklärungs- und Fortbildungsbedarf bei Praktikern. Auch 25 Jahre nach ihrer Gründung teilt die AG Keramik Wissen und Expertise zu einer Fülle an Themen rund um die Dentalkeramik.

Quelle: AG Keramik



Detaillierte Programminformationen und Anmeldungen unter [www.dgi-kongress.de](http://www.dgi-kongress.de)

Die Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V. feiert ihren 25. Geburtstag mit einem „Forum der AG Keramik“ auf dem 38. Kongress der DGI am 30. November in Dresden. Dieses Keramiksymposium bietet unter dem Kongressmotto „Risiken. Misserfolge. Lerngeschenke“ ein fokussiertes Programm mit ausgewählten Vorträgen. Neben DGI-Präsident Univ.-Prof. Dr. Florian Beuer MME präsentieren Prof. Dr. Matthias Kern, ZTM Andreas Kunz,

Dr. Lukas Waltenberger und Univ.-Prof. Dr. Stefan Wolfart interessante Fachvorträge aus dem Themenspektrum von der keramischen Implantatprothetik bis zur vollkeramischen Implantat-Alternative. Der AG Keramik-Vorsitzende Dr. Bernd Reiss wird außerdem die Gewinner der renommierten und hoch dotierten Forschungs- und Videopreise auszeichnen.

### Jahrestagung als Keramiksymposium

Bernd Reiss freut sich auf die Jubiläumsausgabe des Keramiksymposiums: „Die AG Keramik bietet seit einem Vierteljahrhundert Unterstützung durch die Expertise ihres wissenschaftlichen Beirates, die Erfahrung der praktizierenden Zahnärzte, die Fertigkeiten der Zahntechniker und die Unterstützung eines Kuratoriums der führenden Keramikhersteller. Wir sind sehr stolz, dieses Jubiläum im Rahmen des DGI-Kongresses begehen zu können, und freuen uns auf den anregenden Austausch zwischen Keramik und Implantologie.“

Seit ihrer Gründung vor 25 Jahren veranstaltet die AG Keramik regelmäßig ihre Jahrestagung als Fachkongress. Eingeladen sind Kollegen aus Praxis und Wissenschaft, Zahnmedizin, Zahntechnik und Materialwissenschaft. Im Rahmen des Keramiksymposiums werden traditionell auch

## Kurz notiert

### 57 Prozent

Eine Zweitmeinung von Dr. KI? Für 57 Prozent der Deutschen wäre das tatsächlich eine Option. Fast die Hälfte traut einer künstlichen Intelligenz in bestimmten Fällen sogar bessere Diagnosen zu als Ärzten. Gleichzeitig haben viele Deutsche jedoch auch Sorgen: Jedem Dritten (35 Prozent) macht der Einsatz von KI in der Medizin Angst. Das sind Ergebnisse einer repräsentativen Befragung unter 1.140 Personen in Deutschland im Auftrag des Digitalverbands Bitkom.

Quelle: Bitkom e.V.

ANZEIGE

## COVERGEL & KLEBER

- Für die komfortable Verarbeitung von Kompositmaterialien im zahntechnischen Labor (Kleber und Verblendungen)
- Für lichthärtende- und Autopolimerisat-Kompositmaterialien
- Verhindert die Bildung einer wässrigen-klebrigen Oberfläche
- Exakte Passung durch Verhinderung einer Auswaschrinne bei technischen Verklebungen
- Exakte Passung durch Verhinderung einer Randspaltbildung bei Komposit Verblendungen/ Inlays
- Kein Verschmieren und Verunreinigen der rotierenden Instrumente

Mehr zu den Produkten:  
[www.si-tec.de](http://www.si-tec.de)

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

**Si-tec**

# 30 JAHRE oemus

Die OEMUS MEDIA AG feiert  
drei Jahrzehnte Dentalmarkt-Power –  
aus diesem Anlass finden Sie unter  
[www.welovewhatwedo.org](http://www.welovewhatwedo.org) Hintergrundinfos  
zu unserem Team und den Verlags-Units.

## We love Zahntechnik

Mit fast 240 erschienenen Ausgaben und mehr als 6.000 Seiten ist die *ZT Zahntechnik Zeitung* seit über 20 Jahren fester Bestandteil des Dentalmarktes und aus den Laboren nicht mehr wegzudenken. Maßgeblich für den Erfolg sind die engagierten Autorinnen und Autoren, die die Publikation Monat für Monat mit geballtem Fachwissen bereichern, sowie die Macherinnen und Macher hinter den Verlagskulissen. Denn: Von der Ideenfindung für einen redaktionellen Beitrag bis hin zu dessen Veröffentlichung ist es ein spannender wie engagierter Weg im Team. Los gehts mit der journalistischen Recherche und der Suche nach geeigneten Dentalautoren sowie Interviewpartnern. Sind diese gefunden und das Material erstellt, werden die Fachinhalte redaktionell aufbereitet und an die Grafik übergeben. Hier erfolgt die visuelle Gestaltung in Form eines ansprechenden Designs. Die inhaltliche wie optische Qualität wäre jedoch nichts ohne die strategische Marktausrichtung und Sicherstellung der Finanzierung durch das Produktmanagement. Und auch die Mitwirkenden aus Korrektorat und Dispositionsabteilung tragen ihren Teil zur *Zahntechnik Zeitung* bei, die sich durch eine einmalige Themenbreite auszeichnet, indem sie sowohl das Unternehmertum als auch das zahntechnische Handwerk stets aktuell abbildet.

Viel Spaß bei der Lektüre!

### Stefan Reichardt

Vertriebsleitung/Mitglied der Unternehmensleitung

Stefan agiert mit seiner Dentalexpertise sowie tiefen Branchenkenntnissen als ZT-Netzwerker und behält stets Partner, Zahlen und mehr im Blick. Abseits der Dentalwelt widmet sich der Familienmensch der Musik und seiner Rad-Leidenschaft.

### Kerstin Oesterreich

Redaktionsleiterin

Kerstin brennt für Menschen und Fachthemen aus der Welt der Dentallabore. Mit Akribie spürt sie immer wieder spannende Storys rund um das Handwerk Zahntechnik auf. Privat reist die Zweifach-Mama am liebsten ans Meer.

### Nora Sommer-Zernechel

Grafikerin

Nora ist die Frau fürs Optische und verleiht der *ZT* ihren visuellen Drive. Neben Adobe InDesign liebt sie die Natur und erweitert gern ihren kreativen Horizont.



WE  
LOVE  
WHAT  
WE  
DO.  
ORG



#### kontakt

Stefan Reichardt  
Vertriebsleitung  
Tel.: +49 341 48474-222  
[reichardt@oemus-media.de](mailto:reichardt@oemus-media.de)

#### kontakt

Kerstin Oesterreich  
Redaktionsleitung  
Tel.: +49 341 48474-145  
[k.oesterreich@oemus-media.de](mailto:k.oesterreich@oemus-media.de)

welovewhatwedo.org

Foto: © Katja Kuntzer

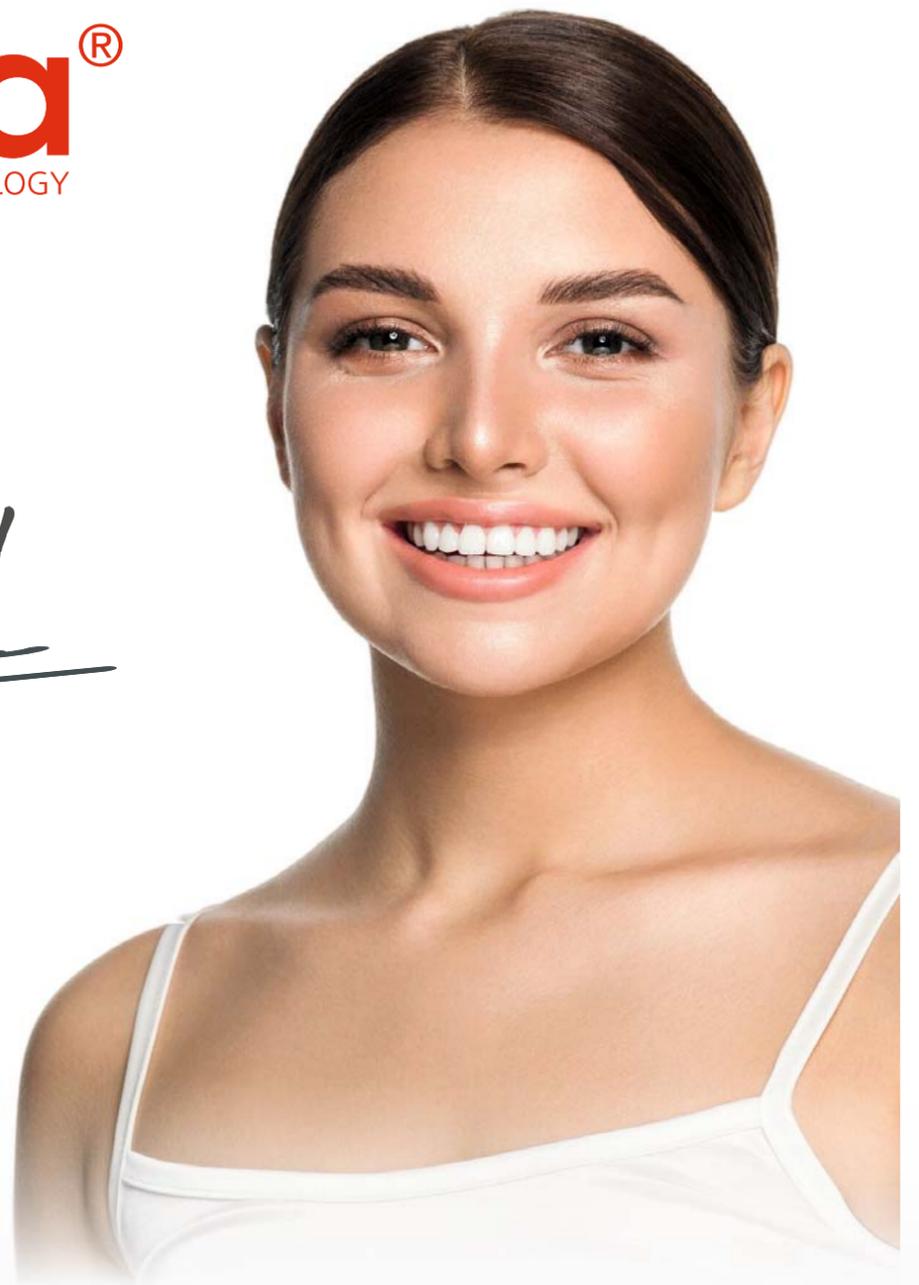
# WIR VERLEGEN DENTAL



OEMUS.com



ZWP online



*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
<b>Farbe</b>	<b>Transluzenz</b>	<b>Festigkeit</b>



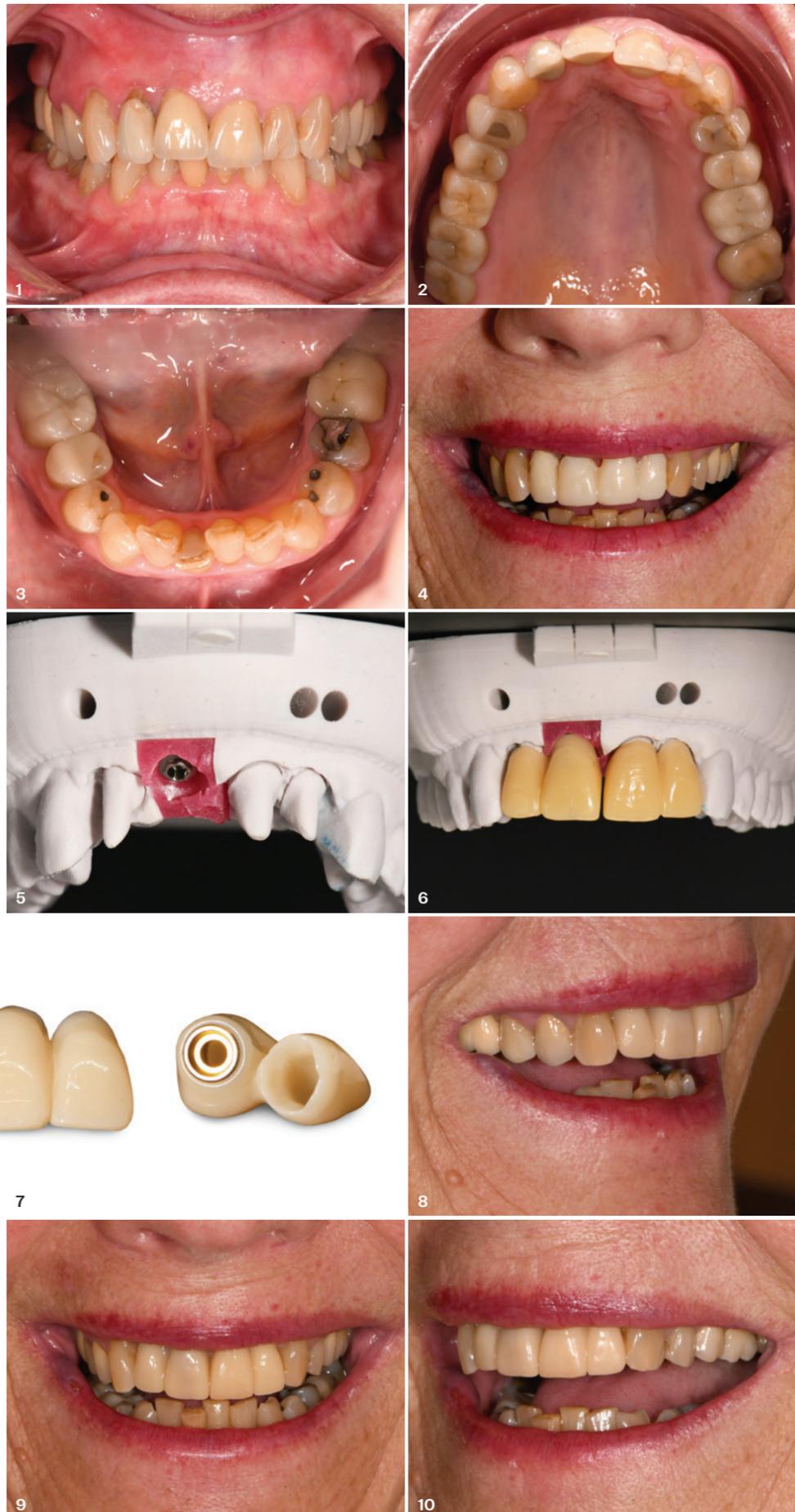
# Monolithische Zirkonoxidkronen in der ästhetischen Zone

Ein Beitrag von Dr. Wissam Dirawi, DDS

Zirkonoxid hat sich in den vergangenen zehn Jahren zunehmend als Werkstoff der Wahl für prothetische Restaurationen etabliert. Die hervorragenden mechanischen und inerten Eigenschaften sind u. a. Gründe für diesen Trend. Seit der Einführung von Multilayered-Zirkonoxid vor mehr als zehn Jahren haben sich die optischen Eigenschaften drastisch verbessert. Moderne mehrschichtige Zirkonoxide (z. B. KATANA™ Zirconia YML von Kuraray Noritake Dental Inc.) bieten ausgewogene mechanische Eigenschaften, Transluzenz und Farbe. Sie ermöglichen es dem Zahntechniker, ästhetische, vollanatomische Restaurationen herzustellen, die nur noch bemalt werden müssen. Im Artikel wird eine restaurative Therapie vorgestellt, bei der drei Zähne sowie ein Implantat mit monolithischen Zirkonoxidkronen versorgt wurden.

**Abb. 1:** Ausgangssituation – Frontalansicht. **Abb. 2:** Ausgangssituation – Okklusallansicht des Oberkiefers. **Abb. 3:** Ausgangssituation – Okklusallansicht des Unterkiefers. **Abb. 4:** Chairside produziertes Provisorium im Mund der Patientin. **Abb. 5:** Gedrucktes Modell ... **Abb. 6:** ... mit verblockten PMMA-Kronen. **Abb. 7:** Im Labor hergestellte provisorische Versorgungen. **Abb. 8:** Langzeitprovisorium an Ort und Stelle – seitliche Ansicht von rechts. **Abb. 9:** Langzeitprovisorium an Ort und Stelle – Frontalansicht. **Abb. 10:** Langzeitprovisorium an Ort und Stelle – seitliche Ansicht von links. **Abb. 11:** Endgültige Restaurationen auf dem Modell. **Abb. 12:** Intraorale Situation vor dem Einsetzen der Restauration. **Abb. 13:** Behandlungsergebnis – Lippenbild. **Abb. 14:** Behandlungsergebnis – Frontalansicht. **Abb. 15:** Behandlungsergebnis – okklusale Ansicht.

(Alle Abbildungen: © Dr. Wissam Dirawi, DDS)



**M**onolithische Restaurationen, die in der Maltechnik finalisiert werden, können auch eine Option für den Frontzahnbereich sein. Faktoren wie das Alter des Patienten, die innere Farbstruktur der Nachbarbeziehung, die Zahl der zu versorgenden Zähne (einer versus vier oder sechs Oberkieferfrontzähne), die ästhetischen Ansprüche des Patienten sowie finanzielle Aspekte sollten bei der Materialauswahl berücksichtigt werden. Im nachfolgend beschriebenen Fall wurde aus mehreren Gründen Zirkonoxid für die Restauration der Frontzähne ausgewählt.

## Patientenfall

Eine 71-jährige Patientin stellte sich in der Praxis aufgrund ästhetischer Probleme im Frontzahnbereich des Oberkiefers vor. Die Mundhygiene war gut und die Patientin Nichtraucherin. Es zeigten sich eine Fehlstellung der implantatgetragenen Krone (Nobel Biocare Bränemark RP-Fixture) im Bereich des Zahnes 11, eine Gingivaretraktion am seitlichen Schneidezahn 12 und eine große Kompositfüllung mit Verfärbung am Zahn 22. Die Patientin äußerte den Wunsch, die Unterschiede im Gingivaniveau auszugleichen und die vier oberen Schneidezähne mit Vollkeramikronen zu versorgen, um eine optimale Ästhetik zu erreichen.

## Auswahl des Werkstoffs

Aufgrund der Entscheidung, alle vier Frontschneidezähne zu restaurieren, war die monolithische Restauration aus Zirkonoxid eine geeignete Materialoption. Auf diese Weise konnten die gewünschten Ergebnisse innerhalb des möglichen finanziellen Rahmens erzielt werden. Um den ästhetischen Ansprüchen der Patientin gerecht zu werden, die erforderlichen mechanischen Eigenschaften zu gewährleisten und die darunter liegenden Strukturen angemessen zu kaschieren, wurde KATANA™ Zirconia YML ausgewählt. Dieses Multilayered-Zirkonoxid bietet eine Abstufung von Farbe, Transluzenz und Biegefestigkeit über den gesamten Rohling.

## Von der Präparation zur provisorischen Versorgung

Für die Konstruktion der Restaurationen wurde die Situation mit einem Intraoralscanner erfasst. Die Daten sind an das Dentallabor Teknodontin Malmoe, Schweden, übermittelt worden, welches ein digitales Wax-up anfertigte. Nach Absprache der vorgeschlagenen Zahnformen im Team und dem Ein-

verständnis der Patientin wurde eine „Schablone“ für die Herstellung des Provisoriums angefertigt und an die Praxis geschickt. Diese hat die alten Versorgungen entfernt und die drei Frontzähne für die Aufnahme der neuen Keramikrestaurationen präpariert. Auf das Implantat Regio 21 wurde ein Gingivaformer gesetzt und mit der Schablone die provisorische Brücke in der Farbe A3 (Protemp 4, 3M) hergestellt. Anschließend erfolgte eine Gingivektomie mit einem Keramik-

bohrer (CeraTip, Komet) im bukkalen Bereich der linken mittleren und seitlichen Schneidezähne. Nachdem die Patientin mit Ästhetik, Phonetik und Funktion des Provisoriums einverstanden war, wurde die Situation erneut mit einem intraoralen Scanner aufgenommen. Dadurch konnte die Form der Konstruktion reproduziert werden. Anhand der gewonnenen Daten ist im Labor ein neuer Satz provisorischer Kronen aus PMMA (HUGE Multilayer PMMA) in der Farbe A3 gefräst worden. Nach deren Eingliederung erhielt die Patientin die Möglichkeit, das ästhetische Erscheinungsbild und die Funktion über mehrere Wochen zu beurteilen und zu testen. Die Patientin war mit der Phonetik, der Funktion und dem Aussehen der Kronen, die im Vergleich zu den Nachbarzähnen etwas zu hell waren, zufrieden und gab die Zahnform für die Anfertigung der definitiven Restaurationen frei.

#### Definitive Restauration, Herstellung und Eingliederung

Basierend auf dem Datensatz der provisorischen Versorgungen wurden vier vollanatomische Kronen konstruiert – eine implantatgetragene und drei zahnbasierende. Die Restaurationen sind ohne anatomische Reduktion aus KATANA™ Zirconia YML gefräst worden. Aufgrund der Beurteilung des Provisoriums wurde diesmal die Farbe A3.5 gewählt. Für die äußere Bemalung und Glasur der Oberfläche kam CERABIEN™ ZR FC Paste Stain zum Einsatz. Noch im Labor wurde die implantatgetragene Krone mit PANA VIA™ V5 (Kuraray Noritake Dental Inc.) auf das goldfarbene Titanabutment (Elos Medtech) geklebt. Für einen optimalen Maskierungseffekt ist die Farbe „Opaque“ gewählt worden. Das Abutment wurde auf dem Implantat befestigt und das Schraubenloch mit Komposit verschlossen. Für die adhäsive Befestigung der zahngetragenen Kronen diente ein universelles Befestigungskomposit (PANA VIA™ SA Cement Universal, Kuraray Noritake Dental Inc.).

#### Fazit

Modernes mehrschichtiges Zirkonoxid (z. B. KATANA™ Zirconia YML) ist in vielen klinischen Situationen ein geeignetes Material. Durch die Verfügbarkeit hochtransluzenter Multilayer-Rohlinge können auch bei monolithischer Anwendung ästhetisch gute Ergebnisse erzielt werden; und dies nicht nur im Seitenzahnbereich, sondern in bestimmten Fällen auch in der ästhetischen Zone. Die Entscheidung hängt von den vorliegenden klinischen Gegebenheiten und den Ansprüchen bzw. Wünschen des Patienten ab. Der vorliegende Fall zeigt, dass sehr gute Ergebnisse und eine hohe Patientenzufriedenheit erzielt werden können. Aufgrund der hervorragenden mechanischen Eigenschaften ist davon auszugehen, dass diese Ergebnisse langfristig Bestand haben werden.



Dr. Wissam Dirawi, DDS  
www.aquadental.se



Literatur



Mouthguards für alle  
Olympischen Sommerspiele  
seit Sydney 2000



## Der perfekte Mundschutz für die besten Sportler

Unser Team war im olympischen Dorf von Paris vor Ort, um Dreve Mouthguards für Sportlerinnen und Sportler aus aller Welt zu fertigen. Die Qualität der Dreve Mouthguards spricht sich herum: Bereits 10 Tage vor der Eröffnung standen die ersten Sportler für unsere Mundschützer an. Wir danken allen Sportlern für ihr Vertrauen. Übrigens wurden in der Polyklinik des Olympischen Dorfs alle Abformungen mit Dreve Silikon durchgeführt.

dentamid.dreve.de





# Komplexe Sofortversorgung mit dem Pro Arch-Konzept

## Digitalisierter Workflow und Sofortversorgung mit BLX-Implantaten – Teil 2

Ein Beitrag von ZTM Sebastian Schuldes, M.Sc.

Im ersten Teil des Fachbeitrags (erschieden in der ZT 7+8/24) veranschaulichte ZTM Sebastian Schuldes, M.Sc., bereits exemplarisch die exakte digitale dreidimensionale Planung mit coDiagnostiX® und die Vorteile des digitalen Komplettservices Smile in a Box®. Der vorliegende zweite Teil zeigt die Erstellung des Set-ups, die Anfertigung der Bohrschablonen sowie Sofortprovisorien bis hin zum chirurgischen Verfahren im Rahmen des Pro Arch-Konzepts.

**Abb. 1:** Fertig konstruierte Bohrschablone für den Oberkiefer. **Abb. 2:** Fertig konstruierte Unterkieferbohrschablone. **Abb. 3:** Gedruckte Oberkieferbohrschablone, die sich auf vier Zähne und am Gaumendach abstützen kann. Schablonen und provisorische Versorgungen werden via Smile in a Box®-Service geliefert. **Abb. 4:** Die Unterkieferbohrschablone stützt sich auf den vorhandenen zu explantierenden Implantaten ab und wird zusätzlich durch drei Fixierungspins gehalten. **Abb. 5:** Präimplantologisch angefertigtes Sofortprovisorium. **Abb. 6:** Sofortversorgung mit den entsprechenden Freiheitsgraden für die Intraoralverklebung. **Abb. 7:** Bohrschablone im Oberkiefer. Anmerkung: Das Bild ist nach Implantation aufgenommen. **Abb. 8:** Unterkieferbohrschablone, Fixation mit Fixierungspins. **Abb. 9:** Orthopantomogramm mit inserierten Implantaten und Aufbauten. Die Implantate in Regio 16 und 26 werden nach der Einheilzeit in die Konstruktion miteinbezogen. (@ Praxis Dr. S. Ströbner, Weißenfels) **Abb. 10:** Endergebnis mit spannungsfrei eingeklebten Sofortbrücken im Ober- und Unterkiefer.

Alle Abbildungen sofern nicht anders gekennzeichnet: © Dental-Labor S. Schuldes, Eisenach



### Set-up

In dem vorliegenden Fall lagen sowohl analoge (Modelle) als auch digitale Informationen (Intraoralscans) vor. Es wurde von zahn technischer Seite zunächst ein Set-up erstellt. Grundsätzlich empfiehlt es sich, einen Fall besonders bei einer solch komplexen Situation über den digitalisierten Arbeitsablauf hinaus auch mit einer Set-up-Aufstellung zu veranschaulichen. Auf diese (analoge) Weise lässt sich die prothetische Idealposition vergegenwärtigen, und im Zuge des Backward Plannings

kann dann die Idealposition über die vorhandene klinische Situation gematcht werden. Dieses Vorgehen erleichtert es, sich gemeinsam im Team die prothetische Wunsch-situation anzuschauen und die Implantate in einem guten Konsens aus Wunsch-situation und anatomischen bzw. chirurgischen Gegebenheiten zu inserieren – in der Regel ein Kompromiss aus chirurgischen und prothetischen Gesichtspunkten. Das ist der Kern des Backward Plannings, der schließlich eine unproblematische zahn technische Versorgung der Implantate sicherstellt.

### Bohrschablonen

Die Bohrschablone im Oberkiefer sollte intraoperativ auf den Restzähnen 13, 21, 25 und 27 verankert werden. Zusätzlich wurde die Bohrschablone mit einem Gaumenstempel konstruiert, um sie auch am harten Gaumen abzustützen.

Die Patientin war im Unterkiefer mit einer implantatgetragenen Brücke auf sechs alio loco inserierten (einteiligen) Implantaten insuffizient versorgt. Alle sechs Implantate waren am Knochen vorbei implantiert. Das

## ANWENDERBERICHT\*

E-Paper  
**Teil 1**

„Eine prothetisch ausgerichtete Planung (Backward Planning) bildet **die Basis für ein optimales implantatprothetisches (Sofort-)Ergebnis.**“

ANZEIGE

## Scheideanstalt.de

## Ankauf von Dentscheidgut

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

ESG Edelmetall-Service GmbH &amp; Co. KG

+49 7242 95351-58

www.Scheideanstalt.de

ESG Edelmetall-Service GmbH

+41 55 615 42 36

www.Goldankauf.ch



lässt die Vermutung zu, dass weder eine präzise Planung vorausging noch eine schablonengeführte Implantation erfolgte. Der Behandlungsplan sah die Explantation der vorhandenen Unterkieferimplantate vor. Mithilfe der coDiagnostiX®-Software wurde eine Bohrschablone für sechs neue Implantate (in Regio 36, 34, 32, 42, 44 sowie 46) konstruiert. Die Unterkieferbohrschablone stützt sich auf den vorhandenen zu explantierenden Implantaten ab und wird zusätzlich noch durch drei Fixierungspins gehalten.

## Anfertigung der Sofortprovisorien

Nach der im Zusammenspiel zwischen Praxis und Labor abgestimmten und durch Dr. Sandro Strößner freigegebenen Planung wurde die implantatgetragene Sofortversorgung für den Ober- und Unterkiefer im Dental-Labor Schuldes angefertigt. Wie ausgeführt, wurden die gewünschten Implantate (Typ, Länge, Durchmesser) sowie die implantatprothetischen Materialien über das Dentallabor bestellt. Mit dem Straumann Smile in a Box®-Service wurden bis zum Tag der Implantation alle benötigten Materialien komfortabel in einer Box geliefert.

## Chirurgisches Verfahren

Der chirurgische Eingriff erfolgte unter präoperativer Antibiotikaprophylaxe (Amoxiclav) und Lokalanästhesie. Im Anschluss erhielt die Patientin Ibuprofen und Prednisolon entsprechend dem Protokoll. Im Oberkiefer erfolgte nach Kronentrennung zunächst die selektive schonende Extraktion der Zähne, die im Implantationsbereich standen. Die Zähne, die die Bohrschablone tragen sollten – 13, 21, 25 und 27 – wurden später extrahiert. Im Oberkiefer kam das PRGF®-Verfahren (Plasma Rich Growth Factors) zur Anwendung. Dafür wurde der Patientin Venenblut entnommen und zentrifugiert. Für den internen Sinuslift in Regio 24–26 wurde aus Regio 12–22 mithilfe des Safescrapers autologer Knochen gewonnen. Dieser wurde mit PRF und XenoGraft gemischt und in die Kavität eingebracht.

Nachdem ein Mukoperiostlappen von Regio 17 bis 27 gebildet wurde, erfolgte das Präparieren der Knochenkavitäten nach Protokoll durch die Bohrschablonen im navigierten Verfahren. Im Oberkiefer wurden sechs Implantate in Regio 16, 14, 12, 22, 24 und 26 inseriert und mit Screw-Retained-Abutments (SRA) mit Titanprothetikappen versorgt. Da 16 und 26 zunächst nicht in die Sofortversorgung einbezogen wurden, wurde hier eine 10 mm-Verschlusschraube eingeschraubt. Anschließend erfolgte der Wundverschluss im Oberkiefer.

Vor der Explantation der Implantate im Unterkiefer erfolgte zunächst die Bohrung der Fixierungspins. Im Unterkiefer wurde ein Mukoperiostlappen von Regio 37 bis Regio 47 gebildet und dabei die Foramina mentalis mit N. mentalis beidseits dargestellt. Es erfolgte im vollnavigierten Verfahren die Implantation der Straumann BLX-Implantate

in Regio 36, 34, 32, 42, 44 und 46 dem Chirurgieprotokoll entsprechend. Alle Implantate boten eine hohe Primärstabilität. Dabei konnten ausreichend hohe Drehmomente erreicht werden, was die Sicherheit bei der Sofortbelastung erhöht. Die Implantate wurden mit Abutments und eingeschraubten Prothetikaufbauten versorgt. Die Abbildung 10 veranschaulicht das Endergebnis mit den spannungsfrei eingebrachten Sofortbrücken im Ober- und Unterkiefer. Das Feineinschleifen der Okklusion zur Vermeidung von Frühkontakten und Überbalancen erfolgte am Folgetag nach abgeklungener Lokalanästhesie.

## Fazit

Die Vorteile des Pro Arch-Verfahrens liegen besonders in der kurzen Behandlungsdauer sowie im reduzierten operativen Aufwand und den geringeren Kosten. Vor dem Hintergrund der komplexen Behandlungsabläufe ist jedoch ein gutes Zusammenspiel von Zahnarzt und Zahntechniker unabdingbare Voraussetzung für den gesicherten Erfolg der Versorgung. Zusätzlich ist die Auswahl eines zuverlässigen Implantatsystems mit einer hohen Primärstabilität ein entscheidender Faktor für ein vorhersagbar gutes Ergebnis. Darüber hinaus bildet eine prothetisch ausgerichtete Planung (Backward Planning) die Basis für ein optimales implantatprothetisches (Sofort-)Ergebnis. Die Implantatposition orientiert sich an den anatomischen Gegebenheiten und der angestrebten Versorgung. Dabei vereinfacht der digitale Planungs- und Fertigungsservice Smile in a Box den Arbeitsablauf, da alle benötigten Komponenten für die vollgeführte Chirurgie und Provisorien im Vorfeld hergestellt werden und am Tag der Implantation vollständig in der Praxis sind.

Besonderer Dank gilt Herrn Dr. Strößner für die hervorragende Zusammenarbeit!

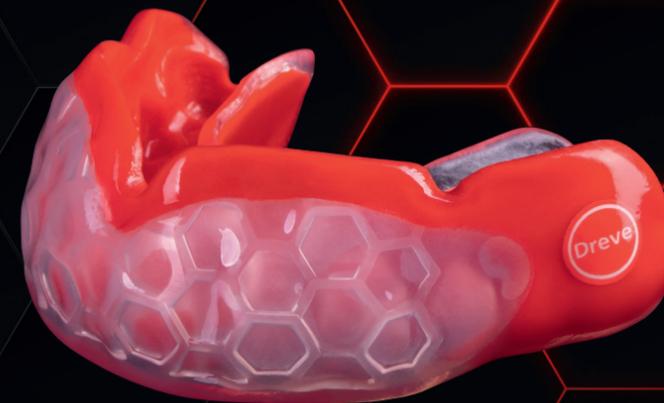
ZTM Sebastian Schuldes, M.Sc.  
Dental-Labor Schuldes  
www.zahn-neu.de



Literatur



Mouthguards für alle  
Olympischen Sommerspiele  
seit Sydney 2000



## Der perfekte Mundschutz für die besten Sportler

Unser Professional-3D Mundschutz mit der patentierten Einlage im Wabendesign, der bei der Olympiade in Paris für Furore sorgte.

Alle Mouthguards wurden in Paris mit dem Drufomat scan hergestellt. Auch kamen exklusiv unsere Abformmaterialien Zerosil® und Dynax® zum Einsatz.

Weitere Informationen unter:

dentamid.dreve.de



**KOLUMNE**

Digitaler Vertrieb  
für Dentallabore



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

Infos zum Autor



## LABORWEBSITES, DIE FÜR SIE ARBEITEN

Der Aufbau von Laborwebsites unterscheidet sich bei der Betrachtung des Status quo im Netz gar nicht so sehr. Im Kern gibt es einen Blick aufs Dentallabor und die Unternehmenshistorie, einen Einblick ins Team, die Darstellung von Leistungen und Services – und natürlich darf die Kontaktmöglichkeit nicht fehlen. Die eine oder andere Website glänzt darüber hinaus mit Patienteninformationen, bietet den Download eines Auftragszettels an, hat eine eigene Karriereseite usw. Grundsätzlich bieten alle Websites ihren Lesern ausreichend Informationen, um sich ein Bild zu machen. Arbeitet die Laborwebsite damit richtig? Spricht sie neue Zahnärzte an oder bindet sie Bestandszahnärzte? Erhöht sie die Sichtbarkeit des Dentallabors?

### Nutzenargumente statt Pauschalaussagen

Auffällig ist, dass neben der Uneindeutigkeit bzw. dem Wechsel der Zielgruppe auch die Art der Ansprache stark aus der Perspektive des Dentallabors erfolgt. Zum Beispiel liest sich „Ein starkes Team für Ihren Erfolg“ auf den ersten Blick zwar kundenorientiert, stellt aber die Mitarbeiter des Dentallabors in den Vordergrund und beschreibt ein oberflächliches, nicht greifbares Ergebnis für den Leser der Botschaft. Stellen Sie sich in diesem Fall folgende Frage: Was hat der Zahnarzt von unserem starken Team? Zum Beispiel keine Nacharbeiten mehr. Oder absolute Termintreue, auch in Hochzeiten. Stellen Sie diesen greifbaren Nutzen in den Vordergrund und erklären Sie dann, wie Sie das Nutzenversprechen einhalten wollen.

### Interaktiver Content statt statischer Inhalte

Eine Laborwebsite ist dann gut, wenn sie ihre Leser mit für sie relevanten Beiträgen erreicht. Relevanz entsteht aus den Bedarfen der Zielgruppe. Die ändern sich von Zeit zu Zeit und fordern vom Betreiber der Laborwebsite regelmäßige inhaltliche Anpassungen. Leider findet sich viel zu viel statischer Inhalt z. B. in Form gut gemeinter Auflistungen eigener Leistungen, statt interaktiver Blogbeiträge rund um ein relevantes Thema nach dem nächsten. Managen Sie Ihren Content, schreiben Sie regelmäßig über relevante Dinge, die Ihrer Zielgruppe weiterhelfen.

### Wesentliches statt Überflüssiges

In der Kürze liegt die Würze. Um Ihre Botschaft an den Mann oder die Frau zu bringen, ist eine ausladende, überfüllte und damit möglicherweise unübersichtliche Website kontraproduktiv. Stellen Sie Ihre Kernbotschaften auf einer „Startseite“ zusammen und packen Sie alle interaktiven Inhalte in einen kategorisierten und durchsuchbaren Blog. Das ist nicht nur günstiger in der Programmierung, sondern auch viel angenehmer in der Pflege und nahezu unschlagbar in der Wirkung.

Die Website für ein Dentallabor, die für Sie arbeitet, beruht auf einer klaren, übersichtlichen und interaktiven Darstellung ihrer nutzenorientierten Leistungen für eine Zielgruppe. Nicht mehr, aber auch nicht weniger.

### Zielgruppe statt Zielgruppen

Das Dilemma einer funktionierenden Laborwebsite fängt bei der Auswahl der Zielgruppe und deren Ansprache an. Beispielsweise ist die richtige Ansprache von Patienten und Zahnärzten auf einer Startseite verwirrend, vor allem wenn Sie über den Nutzen des Dentallabors für die eine oder andere Zielgruppe schreiben. Trennen Sie beide Zielgruppen und versorgen Sie sie auf unterschiedlichen Websites mit Informationen. Schließlich unterscheidet sich der Vertriebsprozess für beide Zielgruppen deutlich.

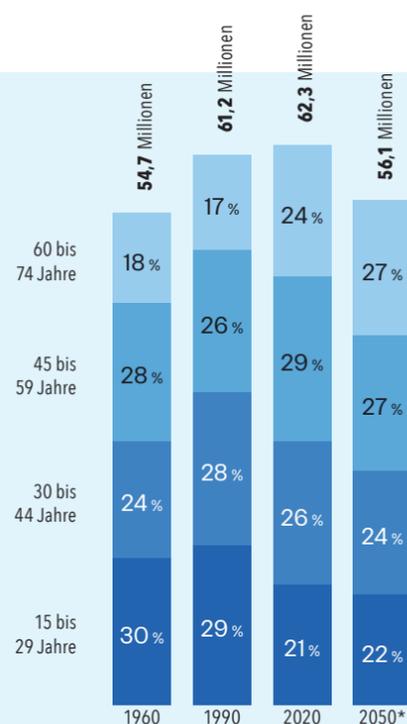


© Maksym Yemelyanov – stock.adobe.com

## Erwerbsfähige Bevölkerung schrumpft

Die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter von 15 bis 74 Jahren ist in Deutschland nach 1950 kontinuierlich gewachsen und erreichte 2005 mit rund 64 Millionen Personen einen Höchststand. Der anschließende demografisch bedingte Rückgang wurde durch die Bereinigung der Einwohnerzahlen im Rahmen des Zensus 2011 deutlich verstärkt, sodass heute nur noch 62,3 Millionen Frauen und Männer zur Erwerbsbevölkerung zählen. Trotz stetiger Zuwanderung aus dem Ausland wird sie voraussichtlich weiter schrumpfen. Entsprechend einer Bevölkerungsvorausrechnung könnten 2050 lediglich 56 Millionen Personen im erwerbsfähigen Alter sein – so wenige wie zuletzt 1968. Der Rückgang der Erwerbsbevölkerung wird von ihrer zunehmenden Alterung begleitet. So ist der Anteil der unter 30-Jährigen an der Erwerbsbevölkerung zwischen 1990 und 2020 von 29 auf 21 Prozent gesunken. Gleichzeitig ist der Anteil der über 60-Jährigen von 17 auf 24 Prozent gestiegen und wird weiterwachsen.

Quelle: demografie-portal.de



Erwerbsbevölkerung nach Altersgruppen 1960–2050

## Motive für Teilzeitarbeit

In Deutschland waren 2020 rund 9 Millionen Frauen und 2,4 Millionen Männer in Teilzeit beschäftigt, das heißt, jede zweite erwerbstätige Frau und jeder achte Mann. Die Gründe für die Teilzeittätigkeit unterscheiden sich stark nach dem Geschlecht. Mehr als 40 Prozent der teilzeitbeschäftigten Frauen arbeiten aufgrund von persönlichen oder familiären Verpflichtungen nicht in Vollzeit. Dazu zählen vor allem die Betreuung von Kindern, Menschen mit Behinderung und Pflegebedürftigen. Dieses Motiv ist hingegen nur für jeden zehnten Mann ausschlaggebend. Bei den Männern ist die Teilnahme an einer Aus- oder Fortbildung der häufigste Grund für eine Teilzeiterwerbstätigkeit. Von großer Bedeutung für beide Geschlechter ist darüber hinaus der freiwillige Wunsch nach einer Teilzeitarbeit.

Quelle: demografie-portal.de

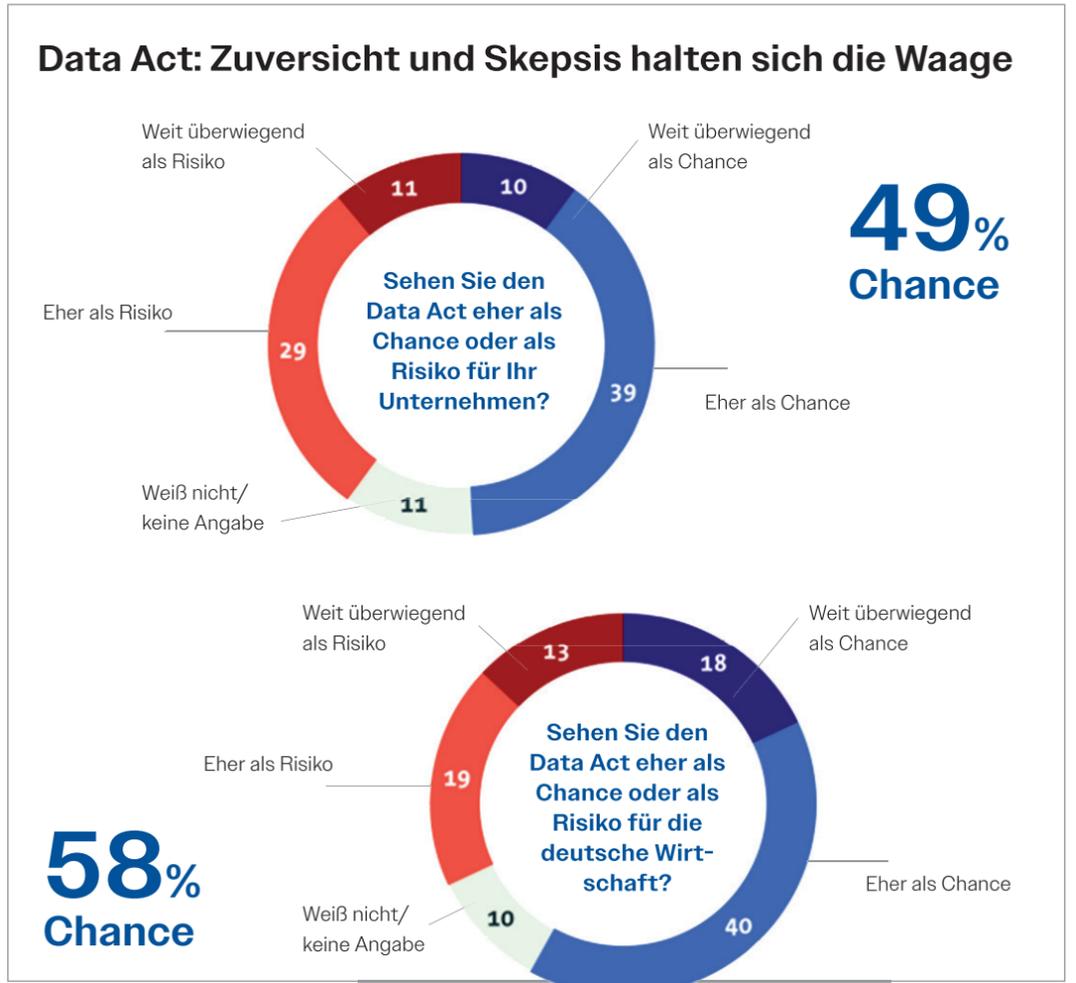
# Am Data Act scheiden sich die Geister

Die deutsche Wirtschaft bereitet sich auf die Umsetzung des Data Acts der EU vor. Durch ihn wird sich der Umgang mit Daten stark verändern. Ab September 2025 gelten neue Regeln: Wer dann beispielsweise eine smarte Waschmaschine kauft, kann viele der von ihr gesammelten Daten nutzen. Und ein Unternehmen, das Druckgussmaschinen herstellt, muss dem Nutzer der Maschine Zugang zu Daten gewähren, die es auch selbst von der Maschine erhält. Das regelt der Data Act, den die EU Anfang des Jahres verabschiedet hat. Die deutsche Wirtschaft ist noch gespalten, wie sie die Regelung bewerten soll. Rund die Hälfte (49 Prozent) sehen den Data Act als Chance für ihr Unternehmen, wobei 10 Prozent weit überwiegend und 39 Prozent eher eine Chance im Data Act erkennen. Zugleich sehen ihn 40 Prozent aber als Risiko, 11 Prozent weit überwiegend und 29 Prozent eher als Risiko. Das sind Ergebnisse einer repräsentativen Befragung von 603 Unternehmen ab 20 Beschäftigten aus allen Wirtschaftsbereichen im Auftrag des Digitalverbands Bitkom.

„Die EU will mit dem Data Act den Turbo für die Datenökonomie in Europa zünden. Damit der Data Act keine Fehlzündung wird, müssen die von ihm eröffneten Möglichkeiten auch genutzt werden“, sagt David Schönwerth, Bereichsleiter Data Economy beim Bitkom. „Wichtig ist, dass sich wirklich alle Unternehmen mit dem Data Act beschäftigen. Der Data Act betrifft fast die gesamte Wirtschaft und nicht nur Unternehmen, die bereits heute Daten anbieten oder Daten von Dritten nutzen.“ Entsprechend wünscht sich eine knappe Mehrheit (53 Prozent) mehr Beratung durch öffentliche Stellen bei der Umsetzung des Data Acts. „Das ist ein Aufruf an die Bundesregierung: Die Unternehmen benötigen dringend Klarheit, welche Aufsichtsbehörden für den Data Act zuständig sind“, so Schönwerth.

Überwiegend positiv fällt die Einschätzung des Data Acts aus, wenn die Unternehmen den Blick über den eigenen Tellerrand hinaus in die deutsche Gesamtwirtschaft richten. Hier sehen 58 Prozent den Data Act als Chance (18 Prozent weit überwiegend, 40 Prozent eher) und nur 32 Prozent als Risiko (13 Prozent weit überwiegend, 19 Prozent eher).

Quelle: Bitkom e.V.



ANZEIGE



... mehr Ideen - weniger Aufwand

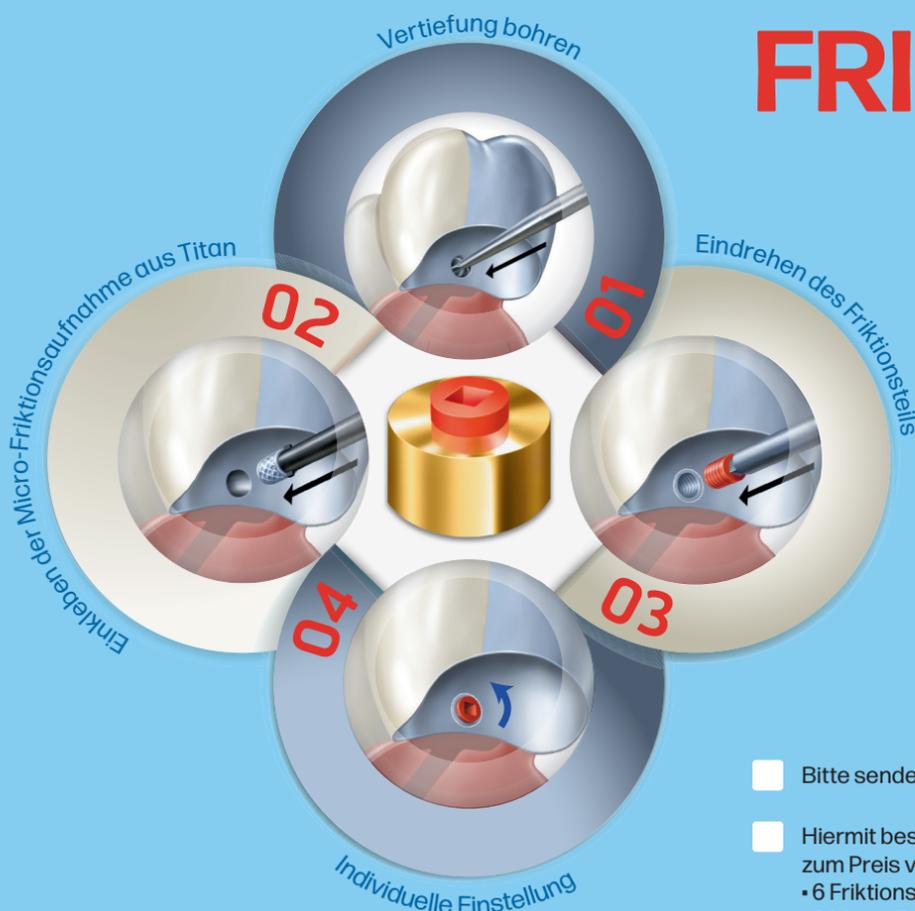
## FRISOFT RETTEN SIE FRIKTIONSSCHWACHE TELESKOPKRONEN

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

Mit einem Durchmesser von nur 1,4 mm ist das Friktionselement nicht zu groß, und da es aus abrasionsfestem und rückstellfähigem Kunststoff mit einer Aufnahmekappe aus Titan besteht, ist es ausreichend stabil.

Die Konstruktion garantiert durch ihre perfekte Abstimmung eine perfekte und dauerhafte Friktion.

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



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

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

Stempel

---

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

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



# Wie Slomski Zahntechnik die Branche neu definiert

Ein Beitrag von DUP Media

Als eines der größten und renommiertesten Dentallabors Ostbayerns deckt die Slomski Zahntechnik GmbH seit über 40 Jahren das gesamte Leistungsspektrum der modernen Zahntechnik ab. Zahntechniker Marcus Bilek, Geschäftsführer seit 2017, erzählt im Interview, wie er eine wertorientierte Unternehmenskultur fördert.



„Wer **die Herzen der Mitarbeiter** gewonnen hat, braucht sich um die Köpfe der Mitarbeiter nicht zu sorgen.“

**Abb. oben:** Purpose Driven Leadership – eine Herzensangelegenheit von Geschäftsführer Marcus Bilek (rechts) und Laborleiter Ludwig Haertlmayr.

(© Slomski Zahntechnik GmbH)

## Wie beschreiben Sie die Vision und die Mission Ihres Unternehmens?

Als eines der größten Dentallabors im Raum Ostbayern verfolgt unsere Vision im Sinne einer wertorientierten Unternehmenskultur vor allem ein bedeutendes gesellschaftspolitisches Ziel: die Sicherung einer modernen Zahnersatzversorgung. Sie soll allen Bevölkerungsschichten in der ländlichen Region Niederbayern auf einem hohen und qualitätsgesicherten Niveau möglich sein. Als zahntechnisches Labor zählt unser Betrieb zum systemrelevanten Gesundheitshandwerk, was mit einer hohen Verantwortung einhergeht. Die Mission unseres Unternehmens ist es, Menschen zu neuer Lebensqualität zu verhelfen.

## Wie hängen Motivation und Leistung im Unternehmen zusammen?

Der Purpose unseres Unternehmens, also das Beitragen zu gesellschaftlich relevanten Bereichen, bietet uns einen idealen Nährboden für intrinsische Motivation. Diese Art der Motivation ist neben der Einstellung zu uns selbst die Grundlage schlechthin, also die Ambition für unsere Ziele. Die Sinnhaftigkeit und Freude an der Arbeit und ein großes Interesse an der Tätigkeit selbst werden somit nicht von außen

erzeugt, sondern kommen bei den Mitarbeitern von innen. Das führt zu einer enormen Leistungsbereitschaft. Dies spiegelt sich auch in dem Qualitätsbewusstsein jedes einzelnen Arbeitnehmers wider und führt neben einem gelebten Teamspirit auch zu einer sehr hohen Arbeitsmoral.

## Wie nutzen Sie die Auszeichnung „Arbeitgeber der Zukunft“ für das Wachstum Ihres Unternehmens?

Diese Auszeichnung steigert unsere Sichtbarkeit deutlich – sowohl bei Kunden als auch bei potenziellen Mitarbeitern. Gerade jetzt bremsen der Fachkräftemangel und die demografische Entwicklung branchenübergreifend das wirtschaftliche Wachstum. Daher ist es für uns ausgesprochen wichtig, unsere positive Außenwahrnehmung zu festigen, um weiterhin als attraktiver Arbeitgeber zu gelten und gerade für die Generation Z ansprechend aufzufallen. Das Siegel besitzt eine Signalwirkung und wirkt sowohl auf Fachkräfte als auch auf neue Talente regelrecht anziehend. Als mittelständisches Unternehmen zieht man die Aufmerksamkeit von wirtschaftsrelevanten Medien nur selten auf sich, was sich durch eine bundesweite Auszeichnung jedoch schnell ändern kann.

## Wie gestaltet Slomski Zahntechnik den Arbeitsplatz der Zukunft?

Vor zwei Jahren haben wir mit der Inbetriebnahme einer zweiten Betriebsstätte die Weichen für die Zukunft gestellt. Auf zwei Stockwerken haben wir in die neuesten Technologien der Dentalbranche investiert und neue, ergonomische Arbeitsplätze geschaffen. Da die Mitarbeitenden der Schlüsselfaktor unseres unternehmerischen Erfolges sind, ist es uns auch eine Herzensangelegenheit, kontinuierlich in deren Gesundheit und Zufriedenheit zu investieren. Die Einrichtung einer firmeneigenen Fitnesshalle mit über 200 Quadratmetern ist nur ein Beispiel für die Wertschätzung gegenüber unserer Belegschaft. Diese Anschaffung bestärkt seitdem nicht nur unser betriebliches Gesundheitsmanagement, sondern fördert auch in besonderem Maße die Etablierung einer positiven Mitarbeitererfahrung. Produktivität ist nachweislich zu großen Teilen vom Wohlbefinden der Mitarbeiter abhängig. Hierbei spielt die Gesamtkonstitution, also physische und psychische Verfassung, eine tragende Rolle. Wer die Herzen der Mitarbeiter gewonnen hat, braucht sich um die Köpfe der Mitarbeiter nicht zu sorgen.

## Welche Strategien verfolgt Slomski Zahntechnik, um talentierte Fachkräfte anzuziehen, und wie wird die kontinuierliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter sichergestellt?

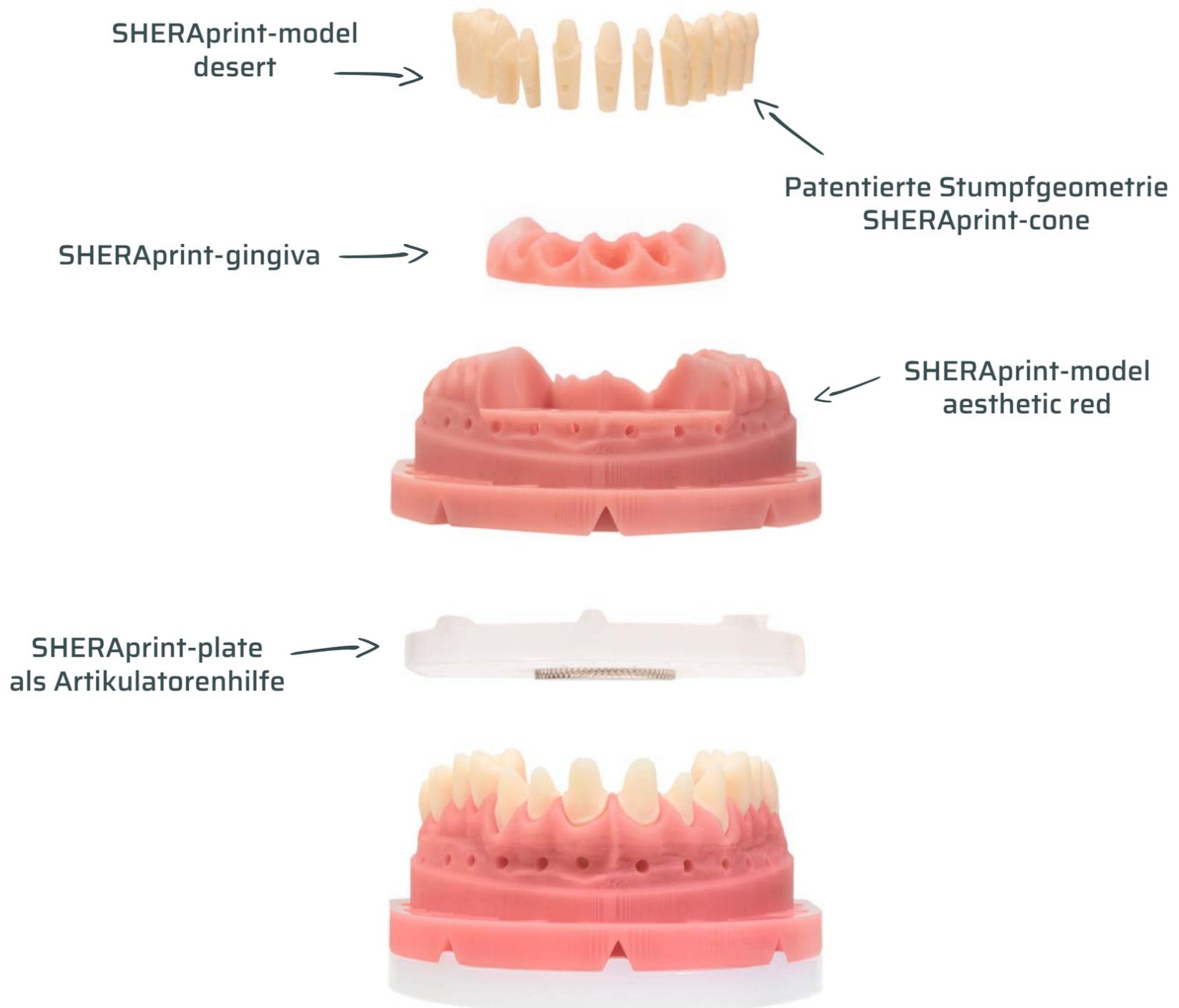
Um Fachkräfte anzuziehen, bedarf es in erster Linie einer hohen Reputation als auch einer guten Sichtbarkeit am Markt. Diesen Faktoren kommt sicherlich die Auszeichnung als „Arbeitgeber der Zukunft“ entgegen. Zum einen hilft uns das Gütesiegel bei der Identifikation und Bindung der vorhandenen Belegschaft, zum anderen dient es uns als Instrument der positiven Wahrnehmungsverstärkung bei Recruiting-Kampagnen. Auch als Sponsor regionaler Sportveranstaltungen machen wir auf uns und auf das Berufsbild der Zahntechniker aufmerksam. Neben der Durchführung regelmäßiger Ausbildungskampagnen haben wir uns auch als akkreditierter Fortbildungsveranstalter einen guten Ruf in der Dentalbranche erarbeitet. Die Organisation und Durchführung von Seminaren und Workshops mit renommierten wissenschaftlichen Referenten fördern den Wissenstransfer sowohl an unsere Kunden als auch an unsere Mitarbeiter. Für die Gewinnung und Weiterbildung von Fachkräften ist es äußerst lohnend, auch Qualifikations- und Trainingsangebote außerhalb branchenüblicher Modelle zu schaffen. Menschen folgen nie Menschen, sondern immer Ideen.

**Vielen Dank für das Interview.**

**Slomski Zahntechnik GmbH**  
www.slomski-zahntechnik.de

# ÄSTHETIK BRAUCHT DAS PERFEKTE MODELL.

Als Workflow für Ihr Labor oder als Druckdienstleistung von SHERA.



**SHERA.** *The model.*

# Pflegesensible Unternehmenskultur: Wie Betriebe helfen können

Ein Beitrag von Kirsten Freund

Immer mehr Berufstätige bewältigen den Spagat zwischen Job und Pflege. Pflegefreundliche Arbeitgeber punkten auf dem Fachkräftemarkt. Was können Betriebe tun, um ihre Beschäftigten zu unterstützen, und welche Netzwerke helfen den Firmen?



© Halfpoint – stock.adobe.com

**Hinweis:** Dieser Beitrag ist unter dem Titel Beruf und Pflege: „Wir müssen reden!“ auf [www.handwerksblatt.de](http://www.handwerksblatt.de) erschienen. Die Verwendung in der ZT 9/24 wurde vom Deutschen Handwerksblatt (DHB) freundlich genehmigt.

„Wir müssen reden!“ So beginnen oft die Gespräche, wenn ein Mitarbeiter ein echtes Problem zu Hause hat: Die Mutter ist im Treppenhaus gestürzt, der Vater hat einen Schlaganfall oder das Kind muss ins Krankenhaus. Nicht nur, dass jetzt vieles schnell organisiert werden muss und die Nerven blank liegen. Häufig geht es dann – vor allem bei älteren Angehörigen – auch um das Thema Pflege. Rein statistisch pflegt jede zehnte Arbeitnehmerin und jeder

dreizehnte Arbeitnehmer in Deutschland kranke Eltern, Schwiegereltern, Partner oder andere nahe Angehörige. Rund 4,3 Millionen Menschen sind momentan pflegebedürftig, etwa 86 Prozent von ihnen werden zu Hause gepflegt – mit steigender Tendenz. Um die häusli-

che Pflege zu stärken, wurden zum 1. Januar das Pflegegeld und die ambulanten Sachleistungsbeträge um jeweils fünf Prozent erhöht.

## Mit offenen Ohren auf den steigenden Bedarf vorbereitet sein

„Damit sich Betroffene überhaupt trauen, das Thema im Betrieb anzusprechen, und nicht ohne Begründung die Arbeitszeit reduzieren oder ganz kündigen oder lange ausfallen, ist es sinnvoll, wenn Betriebe auf den steigenden Bedarf an Vereinbarkeitslösungen im Arbeitsleben vorbereitet sind“, betont Solveig Giesecke, Sprecherin des Kuratoriums Deutsche Altershilfe (KDA). Schließlich hat der zeitweise Ausfall eines Mitarbeiters auch Folgen für die Abläufe und Produktion. Nicht zuletzt können Betriebe mit einer familien- und pflegefreundlichen Unternehmenskultur auf dem Fachkräftemarkt punkten – auch bei jüngeren Menschen, die selbst noch nicht betroffen sind.

## Weiterbildung zum Pflege-Guide

Führungskräfte können das Thema Pflege von sich aus in einem persönlichen Gespräch ansprechen und auf diesem Weg erfahren, wer schon betroffen ist oder es demnächst sein könnte, sie können Vertretungspläne ausarbeiten und/oder jemanden im Team zum betrieblichen „Pflege-Guide“ weiterbilden lassen. Hierbei handelt es sich um zwei- bis dreitägige Schulungen, die in vielen Bundesländern kostenfrei oder gegen eine geringe Gebühr beispielsweise von Krankenkassen angeboten werden. Der „Pflege-Guide“ oder „Pflegetotse“ gibt seinen Kollegen erste Orientierung, welche Hilfen es gibt, und kennt Ansprechpartner.

Der Gesetzgeber hat verschiedene Möglichkeiten für Berufstätige geschaffen, die mit einer Pflegesituation konfrontiert werden und deshalb eine Zeit lang ganz oder teilweise aus dem Job aussteigen müssen beziehungsweise möchten. Beispielsweise die „Pflegezeit“ oder die „Familienpflegezeit“. Nachgefragt werden

ANZEIGE

**Scheideanstalt.de**

**Ankauf von Dentalscheidgut**

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

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG  
☎ +49 7242 95351-58

[www.Scheideanstalt.de](http://www.Scheideanstalt.de)

ESG Edelmetall-Service GmbH

☎ +41 55 615 42 36

[www.Goldankauf.ch](http://www.Goldankauf.ch)

**ESG**

**AUSZEITEN FÜR DIE PFLEGE: DAS IST MÖGLICH****Neu: Zehn Tage pro Jahr**

Bei einem akuten Notfall in der Familie dürfen Beschäftigte seit 1. Januar 2024 jedes Jahr bis zu zehn Tage kurzfristig freinehmen, um die Pflege zu übernehmen oder diese zu organisieren – und das pro zu pflegender Person. Bisher waren es einmalig zehn Tage für jede zu pflegende Person. Diese Tage müssen die Beschäftigten nicht notwendigerweise am Stück nehmen. Geld für den Verdienstausfall können sie über die Pflegekasse des zu pflegenden Angehörigen beantragen („Pflegeunterstützungsgeld“). Das gilt für Beschäftigte aller Betriebsgrößen und muss auch nicht vorher angekündigt werden, da es ja um eine Notsituation geht. Sie müssen ihren Betrieb aber umgehend informieren.

**Bis zu sechs Monate „Pflegezeit“**

Beschäftigte, die länger pflegen möchten, dürfen bis zu sechs Monate „Pflegezeit“ nehmen. Der Arbeitgeber kann sie hierzu ganz oder teilweise freistellen, wenn sie dies mindestens zehn Tage vorher ankündigen. Anspruch auf diese Pflegezeit gibt es in Betrieben ab 15 Beschäftigten. Zur Finanzierung werden den Betroffenen zinslose Darlehen angeboten. Diese können sie beim Bundesamt für Familie und zivilgesellschaftliche Aufgaben, kurz BAFZA, beantragen. Wird ein Mitarbeiter auf freiwilliger Basis für eine gewisse Zeit freigestellt, gibt es den Anspruch auf die Förderung durch das zinslose Darlehen ebenfalls.

**Bis zu zwei Jahre „Familienpflegezeit“**

Beschäftigte haben zudem die Möglichkeit einer sogenannten „Familienpflegezeit“, wenn die sechs Monate „Pflegezeit“ nicht ausreichen. Die Familienpflegezeit kann bis zu zwei Jahre dauern, wenn man mindestens 15 Stunden in der Woche weiterarbeitet und einen nahen Angehörigen mit Pflegegrad im „häuslichen Umfeld“ betreut. Das sollen Betriebe ab 25 Beschäftigten ermöglichen, wobei Auszubildende nicht mitgezählt werden. Die Arbeitgeber müssen hier mehrere Wochen vorher informiert werden.

**Drei Monate für die letzte Lebensphase**

Für bis zu drei Monate kann man zudem aus dem Job aussteigen, wenn ein Angehöriger im Sterben liegt (zu Hause oder in einem Hospiz).

**Kleinbetriebe**

In Kleinbetrieben gibt es zwar weiterhin keinen Anspruch auf Pflegezeit oder Familienpflegezeit. Aber auch in kleinen Firmen können Beschäftigte einen Antrag stellen, um auf diesem Wege eine Pflege- oder Familienpflegezeit zu vereinbaren. Dann gelten auch in Kleinbetrieben die damit verbundenen Rechte. Vor allem genießen die Betroffenen ebenfalls einen Kündigungsschutz für die Dauer der vereinbarten Zeit. Auch Arbeitgeber in Kleinbetrieben müssen auf den Antrag innerhalb von vier Wochen reagieren und eine Ablehnung begründen.

„Wichtig ist eine Unternehmenskultur, in der pflegende Beschäftigte kein ‚Störfaktor‘ sind.“

diese Modelle in der Praxis eher selten – sei es, weil sie nicht bekannt sind oder weil sie als zu bürokratisch empfunden werden.

Gerade in familiär geprägten Handwerksbetrieben regeln es die Inhaber mit ihren – teils langjährigen – Beschäftigten oft individuell und pragmatisch, wenn ein Notfall oder eine längere Pflegesituation eintritt. Etwa durch Sonderurlaub, flexible Arbeitszeitregelungen, Teilzeitmodelle, Arbeitszeitkonten oder – wo es möglich ist – Homeoffice. Auch individuell vereinbarte Anfangs- und Endzeiten, eine längere Mittagspause oder (je nach Branche) der Verzicht auf Schicht- und Wochenendarbeit können zur Entlastung beitragen.

**Kluge Konzepte entwickeln, Mitarbeiter binden**

„Wenn Arbeitgeber es schaffen, kluge Konzepte zu entwickeln, um Angestellte ein Stück weit zu entlasten, dann können sie sie an den Betrieb binden und so verhindern, dass sie ihre Berufstätigkeit womöglich ganz aufgeben und den Betrieb verlassen“, sagt Dr. Anne Dohle, Referats-

leiterin im Bereich Soziale Sicherung beim ZDH in Berlin. Was alles machbar sein kann, darüber können sich die Betriebe bei den Betriebsberatern ihrer Handwerkskammer, bei ihrem Fachverband oder auf der Internetseite des Unternehmensnetzwerks [www.erfolgsfaktor-familie.de](http://www.erfolgsfaktor-familie.de) informieren. „Viele kleine Betriebe schaffen es, vorbildliche Lösungen anzubieten. Oft sogar schneller und unproblematischer als Großunternehmen – wegen der engen persönlichen Bindung.“

Nicht nur die Pflege, auch die Rückkehr in den Job ist für die Betroffenen oft eine große Herausforderung. „Wenn jemand sich entschließt, diese Pflegezeit zu nehmen, sollten die Betriebe das unbedingt begleiten“, betont Dr. Anne Dohle. „Etwa indem sie Kontakt zu den Betroffenen halten, Rückkehrergespräche führen und vielleicht hinterher zum schrittweisen Wiedereinstieg eine abgestufte Teilzeitleistung anbieten.“

Weitere Infos beim Bundesfamilienministerium unter [www.wege-zur-pflege.de](http://www.wege-zur-pflege.de) sowie über das Pflegetelefon für Betroffene und Angehörige unter [Tel. +49 30 20179131](tel:+493020179131).

# Vielfalt ist Trumpf!

Zirkonoxide von Dental Direkt  
»Made in Germany«



»Na Jungs, wer traut sich ... ?«

Produktmanagerin Lisa Freiberg mit ihren Vertriebskollegen André Münnich und Stefan Glaser, Dental Direkt.





Infos zum Autor

# Mitarbeiter richtig einordnen und fördern

Ein Beitrag von Rainer Ehrlich

In einem Dentallabor ist die Einordnung und Förderung der Mitarbeiter von entscheidender Bedeutung für den Erfolg des Unternehmens. Es geht nicht nur darum, die Umsatzzahlen, die Qualität der Arbeit oder die Teamfähigkeit zu bewerten, sondern auch zwei entscheidende Faktoren zu berücksichtigen: das Mindset und die Fähigkeiten der Mitarbeiter. Diese beiden Aspekte können den Unterschied zwischen einem durchschnittlichen und einem herausragenden Team ausmachen.

## Ein Koordinatensystem aus Mindset und Fähigkeiten

Stellen Sie sich ein Koordinatensystem mit zwei Achsen vor. Die vertikale Achse repräsentiert das Mindset, also die Einstellung, mit der wir dem Leben und Problemen begegnen. Am unteren Ende dieser Achse finden wir die „ständige Abwehr“ – Mitarbeiter, die immer Gründe finden, warum etwas nicht geht, die jammern und sich beschweren. Darüber steht das „ständige Müssen“ – eine Einstellung, die von Druck und Negativität geprägt ist. Erst wenn wir in den positiven Bereich kommen, finden wir das „ständige Wollen“ – Mitarbeiter, die motiviert sind, sich weiterentwickeln möchten und das Team unterstützen wollen. Ganz oben steht das „ständige Handeln“ – die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen und aktiv zu werden. Die horizontale Achse repräsentiert die Fähigkeiten eines Zahntechnikers. Ganz links haben wir „keine Ahnung“, dann „okay bis gut“, „gut bis sehr gut“ und schließlich ganz rechts den „Virtuosen“, den absoluten Experten.

ANZEIGE

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

Mehr unter  
[www.logo-dent.de](http://www.logo-dent.de)

**LOGO-DENT** Tel. 07663 3094

## Die vier Quadranten: A-, B- und C-Mitarbeiter

Wenn wir diese beiden Achsen zusammenbringen, ergeben sich vier Quadranten, in die wir unsere Mitarbeiter einordnen können. Oben rechts finden wir die A-Mitarbeiter – diejenigen mit einer hervorragenden Einstellung und exzellenten Fähigkeiten. Das Ziel sollte sein, etwa 20–30 Prozent solcher Mitarbeiter im Team zu haben. Unten links sind die C-Mitarbeiter – wenig Fähigkeiten, gepaart mit einer negativen Einstellung. Hier müssen wir differenzieren: Ist jemand noch im Bereich „okay bis gut“, können wir ihn vielleicht noch entwickeln. Fehlt jedoch jegliche Kompetenz und herrscht eine ständige Abwehr, sollten wir uns von diesem Mitarbeiter trennen.

## B-Mitarbeiter: Potenzial oder Herausforderung?

Spannend wird es bei den B-Mitarbeitern, die sich in den beiden anderen Quadranten befinden. Da haben wir einerseits diejenigen mit einer tollen Einstellung, aber ausbaufähigen Fähigkeiten. Diese Mitarbeiter haben ein großes Potenzial und verdienen unsere Förderung. Auf der anderen Seite stehen die Experten mit einer negativen Einstellung. Hier stellt sich die Frage: Ist es leichter, die Fähigkeiten oder das Mindset zu verändern? Die Antwort mag Sie überraschen: Es ist deutlich einfacher, jemandem zahntechnische Fähigkeiten beizubringen, als eine von Grund auf negative Einstellung zu ändern. Unsere Denkmuster entstehen in der frühen Kindheit und

verfestigen sich über Jahre hinweg. Einem Mitarbeiter zu sagen „Sei doch mal positiv!“ wird wenig bewirken.

## Fördern der richtigen Mitarbeiter

Deshalb sollten wir den B-Mitarbeitern mit der richtigen Einstellung ein dickes Plus geben. Sie sind es, die wir mit Schulungen und Unterstützung zu A-Mitarbeitern entwickeln können. Die Experten mit schlechter Einstellung bekommen ein Minus – sie sind schwieriger zu verändern. Trotzdem können auch sie ihren Platz im Labor haben, solange ihre Fähigkeiten stimmen. Hier gilt es, sie so einzusetzen, dass sie das Team nicht negativ beeinflussen – vielleicht mit weniger Kundenkontakt und etwas separiert von den anderen.

## Reflektieren der eigenen Position

Diese Methode ist nicht nur für die Einordnung Ihrer Mitarbeiter hilfreich – auch für Sie selbst kann es aufschlussreich sein, sich in diesem System zu verorten. Wo stehen Sie mit Ihrem Mindset und Ihren Fähigkeiten? Wenn Sie dieses Modell mit Ihren Mitarbeitern teilen, kann das zu spannenden Reflexionen führen. Vielleicht erkennt der eine oder andere, dass ein Wechsel vom „Müssen“ zum „Wollen“ nicht nur im Job, sondern auch im Privatleben zu mehr Zufriedenheit führt. Mitarbeiter mit einer sehr negativen Einstellung werden sich dagegen wahrscheinlich wenig angesprochen fühlen, aber das ist okay.

## Fazit

Ich hoffe, diese Perspektive inspiriert Sie dazu, Ihre Mitarbeiter differenzierter zu betrachten und gezielt zu fördern. Ein Team, in dem möglichst viele mit einer positiven Einstellung und guten Fähigkeiten zusammenarbeiten, ist der Schlüssel zum Erfolg Ihres Labors.

Es ist deutlich einfacher, jemandem **zahntechnische Fähigkeiten** beizubringen, als eine von Grund auf negative Einstellung zu ändern.



**Rainer Ehrlich**

Ehrlich Dental Consulting GmbH  
[www.ehrlich-dental-consulting.de](http://www.ehrlich-dental-consulting.de)



IHR DIREKTER WEG  
ZUR LIQUIDITÄT

# Immer eine Armlänge voraus

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

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

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

[www.lvg.de](http://www.lvg.de)



## Kurstermine

### Ästhetik von Anfang an

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

### Build up Nature für Einsteiger – Schichttechnik

Referent: ZTM Julia Krebs  
Kulzer GmbH, www.kulzer.de  
11.10.2024 → Landau

### 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

#### ANZEIGE

### Oberflächenbearbeitung in Vollendung

Referent: ZTM Bertrand Thiévent  
Briegeldental  
briegeldental.de/workshops  
25./26.10.2024 → Hamburg

### 53. Internationaler Jahreskongress der DGZI

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

### High Performance with Creation ZI-CT Teil 2 (Fortgeschrittene)

Referent: ZTM Alexander Conzmann  
Creation Willi Geller Deutschland GmbH  
www.creation-willigeller-kurse.de  
15./16.11.2024 → Ulm

### 57. Jahrestagung der DGFDT

OEMUS MEDIA AG, dgfdt-tagung.de  
22./23.11.2024 → Mainz

## 27. Prothetik Symposium lockt in die Hauptstadt

Gelungene Premiere 2023 im neuen Veranstaltungsort, dem Berliner Marriott Hotel am Potsdamer Platz. (© Nordquadrat)



Infos zum Unternehmen



den Bereichen Zahnmedizin und Zahntechnik zu präsentieren. Nach der erfolgreichen Premiere im letzten Jahr begrüßt ZTM Hans-Jürgen Stecher als Moderator die Teilnehmer wieder im Marriott Hotel am Potsdamer Platz und wird diesmal von Prof. Dr. Jeremias Hey unterstützt.

Eine gezielte und strukturierte Information zwischen Praxis und Labor ist einer der Schlüsselfaktoren für erfolgreiche Zusammenarbeit. Welche einfachen Hilfsmittel die Kommunikation verbessern können, stellen Prof. Dr. Jan-Frederik Güth und ZTM Hans-Jürgen Stecher in ihrem Begrüßungsvortrag vor. Um die „ästhetische Spannung“ und wie diese erschaffen und aufgebaut werden kann, geht es bei ZTM Otto Prandtner. Die Materialwissenschaftlerin Prof. Dr. Bogna Stawarczyk von der LMU München wird über die rasanten Fortschritte im 3D-Druck-Bereich berichten und einen spannenden Ausblick in die Zukunft gewähren. ZTM Björn Pfeiffer und ZTM Sven Bolscho zeigen in ihrem Teamvortrag faszinierende Insights in die Teleskoptechnik. Im Fokus stehen dabei die digitale Planung und Sicherheit in der Gerüstherstellung bis hin zur fertigen Anatomie – „und das Ganze bitte auch wirtschaftlich“. Zahnärztin und Expertin

für Digital Smile Design Dr. Wassiliki Ioanna Daskalaki untersucht die Sinnhaftigkeit und die praktischen Vorteile der Implementierung des 3D-Drucks in der Zahnarztpraxis.

In der Mittagszeit erleben die Teilnehmer „Prothetik für zwischendurch“. In knackigen Kurz-Abstracts im 30-Minuten-Rhythmus werden innovative Intraoralscankonzepte, die praktische Umsetzung des Baltic Denture Systems (digitale Totalprothetik), der CAD/CAM-Abrechnungsprozess (zahntechnische Abrechnung von digitalen Leistungen) und faszinierende Einblicke in die Zukunft der dentalen Materialentwicklung vorgestellt.

Die Vorträge am Nachmittag konzentrieren sich auf das Thema „herausnehmbare Prothetik“. Prof. Dr. Jeremias Hey präsentiert im Teamvortrag mit ZTM Frank Poerschke beeindruckende Fälle aus dem Universitätsalltag, die erfolgreich mit dem digitalen Totalprothetik-Konzept des Baltic Denture Systems gelöst wurden. Weiter geht es mit einem inspirierenden Teamvortrag von ZTM Andreas Leimbach und ZTM Andreas Nusser. Ihr Fokus liegt auf der wirtschaftlichen Fertigung von Teleskopen. Dr. Insa Herklotz und ZTM Andreas Kunz beziehen sich in ihrem gemeinsamen Vortrag auf das Emergenzprofil als interdisziplinäre Herausforderung für das Behandlungsteam. Am Abend geht es weiter in die Lützw Bar, wo in diesem Jahr die Prothetik Party stattfindet.

Quelle: Merz Dental 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.



Jetzt anmelden unter  
www.dgzi-jahreskongress.de

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 zahnärztlichen 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.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Infos und Anmeldung



Programm/Anmeldung



# Expertentag Digitale Zahntechnik



Am 19. Oktober 2024 öffnet CADdent in Augsburg seine Türen. Freuen Sie sich auf einen intensiven Austausch mit Kollegen und führenden Fachleuten, während Sie tiefgehende Einblicke in die neuesten Entwicklungen und Technologien erhalten. Die Referenten teilen ihr umfassendes Wissen und bieten wertvolle Tipps für den Alltag in zahntechnischen Laboren.

Das Programm umfasst eine Reihe von Themen, darunter die „Rosa-Gingiva Oberflächenveredelung nach Rezept“, eine innovative Technik, die von Norbert Wichnalek in einem Kurzvortrag mit anschließender Demo vorgestellt wird. Zudem erfahren Sie, wie Sie digitale Fertigungsprozesse wie CAD/CAM und 3D-Druck effizient und korrekt abrechnen können, um Ihre zahntechnische Abrechnung zu optimieren.

Ein weiteres Highlight ist der Vortrag über „Camlog Originalkomponenten im digitalen Workflow“, der Ihnen zeigt, wie Sie diese Komponenten optimal nutzen. Nicht zuletzt wird die Hybridfertigung vorgestellt, eine Synergie aus additiven und subtraktiven Fertigungsverfahren, die präzise und hochwertige dentale Lösungen ermöglicht.

Nutzen Sie die Chance für exklusive Betriebsführungen, bei denen Sie einen tiefen Einblick in die fortschrittlichen technischen Entwicklungen und Arbeitsweisen von CADdent erhalten. Dieses Event ist eine ausgezeichnete Gelegenheit, direkt mit CADdent-Experten und anderen Fachleuten in Kontakt zu treten, sich auszutauschen und neue berufliche Netzwerke zu knüpfen. Die CADdent-Kollegen freuen sich darauf, Sie bei diesem Event zu begrüßen und gemeinsam einen informativen und anregenden Tag zu verbringen. Lassen Sie sich inspirieren und erweitern Sie Ihr Fachwissen durch die Präsentationen und Diskussionen, die speziell auf die Bedürfnisse moderner dentaltechnischer Fachkräfte zugeschnitten sind.

Weitere Infos und Anmeldung unter [www.caddent.de/de/service/messen-und-veranstaltungen/kundenveranstaltung-2024](http://www.caddent.de/de/service/messen-und-veranstaltungen/kundenveranstaltung-2024).

Quelle: CADdent GmbH

\* Der Beitrag in dieser Rubrik stammt vom Anbieter 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



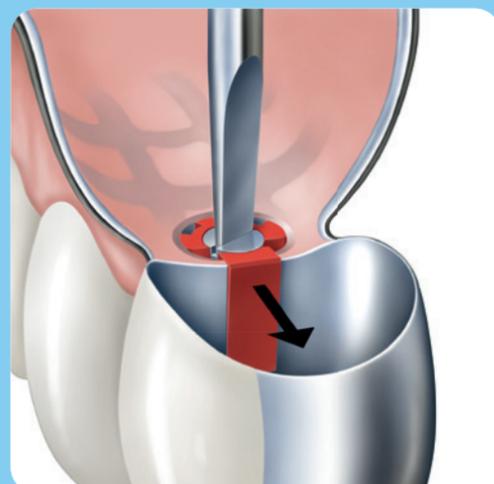
Höhe 2,9 mm  
Breite 2,7 mm



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

## Die Zukunft der Dentaltechnik live erleben



Infos zum Unternehmen



**„Van nicht jetzt,  
wann dann?“**

Mit dem Ivoclar Van hat die Ivoclar Vivadent GmbH, ein Teil der Ivoclar Gruppe, ein einzigartiges Konzept geschaffen, das die fortschrittlichsten Technologien direkt zu den Kunden vor Ort bringt. Im Oktober und November 2024 wird die Ivoclar Van-Tour durch insgesamt neun Städte in Deutschland und Österreich führen. Das speziell ausgestattete mobile Labor auf Rädern ist mit modernster Tech-

nik ausgestattet, um den gesamten digitalen Workflow – von der digitalen Abformung bis zur Herstellung von Präzisionsprodukten – in Echtzeit zu demonstrieren und Zahntechnikern die faszinierenden Möglichkeiten der digitalen Zahntechnik näherzubringen.

Besucher können unter dem Motto „Van nicht jetzt, wann dann?“ die Innovationen aus der Nähe betrachten und

direkt erleben, wie diese Technologien den Arbeitsalltag im Zahntechnik-Handwerk revolutionieren und den Umstieg auf eine digitale Arbeitsumgebung erleichtern können. Neben den Live-Demonstrationen bietet die Van-Tour die Möglichkeit, im persönlichen Austausch mit den Experten von Ivoclar spezifische Fragen zu klären und maßgeschneiderte Lösungen zur Effizienzsteigerung im eigenen Labor zu entwickeln. Die Tourstopps sind an außergewöhnlichen Orten geplant, die eine besondere Atmosphäre bieten und die Veranstaltungen zu einem unvergesslichen Erlebnis machen. Selbstverständlich ist auch für das leibliche Wohl der Besucher gesorgt.

Alle Termine und Infos zur Ivoclar Van-Tour, das detaillierte Programm in den einzelnen Städten sowie das Anmeldeformular unter [www.ivoclar.com/de\\_de/ivoclarvanontour](http://www.ivoclar.com/de_de/ivoclarvanontour).

Quelle: Ivoclar Vivadent GmbH

## Young ITI Meeting und Late Summer in the cITI in München

Die Deutsche Sektion des ITI (International Team for Implantology) lädt Zahnärzte sowie Zahntechniker zum Young ITI Meeting und zum Late Summer in the cITI nach München ein. Die Veranstaltung am 11. und 12. Oktober 2024 steht im Zeichen der neuesten Entwicklungen und Innovationen in der Implantologie. Durch die Zusammenführung dieser beiden Formate präsentiert das ITI ein zweitägiges Event, das sowohl junge Fachleute als auch erfahrene Experten anspricht.

Nach Aussage der Chairwoman der Deutschen ITI Sektion, Dr. Anne Bauersachs, knüpft man damit an das erfolgreiche Format aus dem letzten Jahr an. Demzufolge bietet die Veranstaltung auch in diesem Jahr ein spannendes Programm mit erstklassigen Vorträgen und interaktiven Workshops. Abgestimmt auf seine individuellen Bedürfnisse kann sich jeder Workshopteilnehmer sein Kongressprogramm zusammenstellen. Am Nachmittag des ersten Tages stehen die Präsentationen der neuen Young ITI Teammitglieder Dr. Pauline Gutmann und Dr. Frank Spitznagel auf dem Programm. Beide sind Preisträger des ITI Open Mic, dem von der ITI Sektion Deutschland ins Leben gerufenen Speaker Contest für Nachwuchsreferenten. Dr. Gutmann, Gewinnerin des Publikumspreises, spricht über „Hybridprothetik – noch State of the Art?“, während Dr. Spitznagel, Gewinner des Contests, praxisnahe Einblicke in den digitalen Workflow gibt.

Am zweiten Kongressstag beginnt vor den drei Fight Sessions Dr. Malin Stras-



Dr. Pauline Gutmann will sich mit engagierten jungen Kolleginnen und Kollegen aus den verschiedenen Fachdisziplinen vernetzen. Dr. Frank Spitznagel ist Spezialist für Prothetik (DGPro) und im Bereich der Implantologie durch die DGI zertifiziert. (@ITI)

ding mit ihrem Vortrag „Die Qual der Materialwahl in der festsitzenden Implantatprothetik“. Die darauffolgenden Fight Sessions bieten die Gelegenheit spannender Diskussionen und kontroverser Debatten zu verschiedenen Themen. Die Fight Sessions im Einzelnen:

1. Autologe/Allogene Schalenteknik vs. CAD/CAM-Techniken
2. Keramik vs. Titan/Roxid
3. Vitamin-D-Screening ist wichtiger als perioperative Antibiose vs. perioperative Antibiose ist wichtiger als Vitamin-D-Screening

Abschließend zeigen Prof. Dr. Jan-Frederik Güth und Dr. Kay Vietor in ihrem Vortrag den Weg in die digitale Zukunft der Implantologie auf.

An beiden Tagen startet die Veranstaltung mit einem Sidekick. Mit einem inspirierenden Vortrag von Benedikt Böhm, International Managing Director des Skitourenausrüsters Dynafit, wird der erste Tag eröffnet. Der Extrembergsteiger Böhm teilt seine Erfahrungen und Erkenntnisse in mitreißenden Vorträgen, in denen er Bezüge zwischen der Berg- und Geschäftswelt herstellt. Seine Geschichten sind authentisch und atemberaubend, und er vermittelt wertvolle Einsichten in beide Welten. Am zweiten Tag spricht zu Beginn der Diplompsychologin, kognitive Verhaltenstherapeutin, psychologische Beraterin und Autorin Jens Corssen. Er zeigt, wie man mit Selbstcoaching, Teambuilding und Beziehungsmanagement ein glückliches und erfolgreiches Leben führen kann.

### Fortbildung und Networking

Die Veranstaltung richtet sich an Fachleute, die ihr Wissen erweitern und sich über die neuesten Trends und Technologien informieren möchten. Neben dem fachlichen Austausch bietet das Event reichlich Gelegenheit zum Networking mit führenden Experten und Kollegen aus der Branche.

Die Teilnahme am Young ITI Meeting oder am Late Summer in the cITI kann einzeln oder im Paket gebucht werden.

**ITI International Team  
for Implantology**  
[www.iti.org/web/germany](http://www.iti.org/web/germany)

ANZEIGE

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

[www.logo-dent.de](http://www.logo-dent.de)  
LOGO-DENT Tel. 07663 3094

ANBIETERINFORMATION\*

## Mehrwert für das Zahnlabor

Auftragsspitzen abfangen, Zeitaufwand im Labor reduzieren und Freiräume für komplexe zahntechnische Arbeiten schaffen – es gibt viele Gründe dafür, Druckdienstleister zu beauftragen, vor allem, wenn im eigenen Labor das 3D-Drucksystem fehlt. Shera bietet mit den Druckdienstleistungen print-it@shera und der Software Sheraeasy-model dafür eine zuverlässige Lösung. Shera druckt in höchster Präzision, in einem ausgereiften Workflow, bei maximaler Prozesssicherheit. Wer sich für Shera entscheidet, hat über die Designsoftware Sheraeasy-model Zugang zu patentierten zahntechnischen Lösungen, die es bei anderen Anbietern nicht gibt. 3D-Druckmodelle von Shera sind mit der patentierten Stumpfgeometrie Sheraprint-cone oder der

Artikulationshilfe Sheraprint-plate erhältlich. Seit Kurzem kann außerdem der digitale Artikulator xSNAP® mitgedruckt werden: xSNAP® lässt sich im Rahmen der Modellkonstruktion einfach an die Modelle des Ober- und Unterkiefers anfügen. Im Anschluss werden die Modelle mit den entsprechenden Gelenkanteilen ausgedruckt. Das Sheraprint-Team druckt nicht nur Stumpfmodelle oder mehrfarbig angelegte Implantatmodelle mit Gingiva, sondern auch Bohrschablonen, individuelle Löffel, Bissnahmen, Stützstiftregistrare, einfache Modellsegmente, KFO-Modelle und Modellgussdesigns. Alle Druckdienstleistungen können innerhalb von 48 Stunden gedruckt werden und einen Tag später in den Versand zum Kunden gehen.



Präzise und ästhetische Modelle mit herausnehmbaren Stümpfen aus dem patentierten Sheraprint-cone-System.

**SHERA**  
Werkstoff-Technologie GmbH  
www.shera.de

## Innovativer Rohling für Zahnersatz im CAD/CAM-Verfahren



Infos zum Unternehmen



Der neue breCAM.base Rohling der Firma bredent basiert auf einem monochrom eingefärbten, vollvernetzten Polymethylmethacrylat (PMMA) und ist in verschiedenen Durchmessern, Bauhöhen und Farben erhältlich.

Das Problem mit aktuellen PMMA-Blanks auf dem Markt, die oft nicht vollvernetzt sind und Reparaturen sichtbar machen, gehört nun der Vergangenheit an. Die Lösung bietet der bereits etablierte Prothesenkunststoff uni.lign, der nun auch als Blank zur digitalen Verarbeitung verfügbar ist. Mit seinen Eigenschaften wie Vollvernetzung, Plaquesresistenz, Farbstabilität, Bruchfestigkeit und geringem Restmonomergehalt setzt breCAM.base neue Maßstäbe in der Zahntechnik. Dank der digitalen Verarbeitung ermöglicht breCAM.base exzellente Passgenauigkeiten und eine hervorragende Polierbarkeit. Die zwei beliebtesten Farben aus dem uni.lign Sorti-

ment, PC20 und PF30, sorgen für eine natürliche Farbwirkung mit und ohne Adern. Reparaturen und Unterfütterungen werden bei Verwendung von uni.lign praktisch unsichtbar, was zu einer außergewöhnlichen Ästhetik führt. Die technischen Daten des breCAM.base sprechen für sich: Mit einem E-Modul von über 2.200 MPa, einer Biegefestigkeit von über 90 MPa und einem geringen Restmonomergehalt unter 0,5 Prozent erfüllt der breCAM.base Rohling höchste Qualitätsstandards. Die Inhaltsstoffe bestehen zu 99 Prozent aus PMMA und zu 1 Prozent aus Initiatoren und Pigmenten. Der breCAM.base Rohling ist ab sofort zu einem Preis von 69,10 EUR für die Größe 98,4 x 30 mm in den Farben PC 20 und PF 30 erhältlich.

**bredent GmbH & Co. KG**  
www.bredent.com

## Geldanlage mit historischem Charme

Kurantmünzen, auch Umlaufmünzen genannt, stecken voller Geschichte, denn mit ihnen wurde schon vor vielen Jahren alltäglich gehandelt. Während sie früher in vielen Ländern als offizielles Zahlungsmittel dienten, erfreuen sie sich heute großer Beliebtheit bei Anlegern und Sammlern. „Im Gegensatz zum Euro entspricht der Wert von Kurantmünzen dem tatsächlichen Materialwert. Aus lukrativen Edelmetallen wie Gold oder Silber hergestellt, lässt sich mit den Umlaufmünzen das eigene Vermögen langfristig absichern“, erklärt Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG.

Von historischen Persönlichkeiten über ikonografische Darstellungen bis hin zu altertümlichen Wappen – jede Münze erzählt ihre Vergangenheit. „Ihre zeitlose Eleganz und kulturelle Relevanz machen sie zu begehrten Sammlerstücken. Zugleich zählen Kurantmünzen aus Gold auch als steuerbefreites Anlagegold, sofern sie nach 1800 geprägt wurden. Sie sind deshalb für viele Investoren beliebte Vermögenswerte und dienen als krisenfeste Option meist zur Risikostreuung“, erläutert Lochmann. „Zur Vermögenssicherung mit Kurantmünzen eignen sich beispielsweise Schweizer

Vrenelis, französische Franc-Goldmünzen oder auch britische Sovereigns. Denn aufgrund ihrer hohen Verfügbarkeit werden sie wie Anlagemünzen nah am Edelmetallpreis gehandelt.“

Weitere Informationen unter [www.scheideanstalt.de](http://www.scheideanstalt.de) und [www.edelmetall-handel.de](http://www.edelmetall-handel.de).

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



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

ANZEIGE

# 3Delta

## 3D RESINS FÜR PROFIS!

**3DELTA DENTURE BASE**

Light curing resin for additive production of denture bases

**3DELTA MODEL GREY**

Light curing resin for additive production of field models

**MED**

**TEC**

**WIR ♥️ 3DELTA!**

Jetzt die ganze Welt unserer 3D Resins entdecken auf [www.deltamed-3d-resins.com](http://www.deltamed-3d-resins.com)

**DeltaMed**  
TURNING IDEAS INTO MATERIALS

## Auf dem Weg zur CO<sub>2</sub>-Neutralität



Nachhaltigkeit ist für CADdent zentral. Das Unternehmen möchte einen positiven Beitrag zum Klimaschutz leisten, sich kontinuierlich weiterentwickeln und seinen ökologischen Fußabdruck reduzieren. Seit diesem Jahr gewinnt CADdent durch Solarfelder 277 kWp Leistung. Zusammen mit den 59 kWp auf dem Dach des Hauptstandorts arbeitet das Team dort nun zu 65 Prozent CO<sub>2</sub>-neutral.

Gemeinsam mit der eigenen Wärmepumpe deckt das Unternehmen einen Großteil seines Energiebedarfs mit erneuerbaren Energien. Um vollständig CO<sub>2</sub>-neutral zu werden, investiert CADdent in weitere Photovoltaikprojekte und will dieses Ziel bis Ende 2025 erreichen. Durch die Nutzung von Solarenergie reduzieren sich zudem die Betriebskosten, und schwankende Energiepreise werden nicht an die Kunden des Dienstleisters weitergegeben.

CADdent engagiert sich außerdem in sozialen Projekten und fördert die Mitarbeitenden mit nachhaltigen Arbeitsbedingungen durch Photovoltaik-Projekte, Energieeffizienz und sozialer Verantwortung. Ebenso werden lokale Initiativen und nachhaltige Entwicklungen in der Gesellschaft unterstützt.

CADdent GmbH • [www.caddent.eu](http://www.caddent.eu)

Infos zum Unternehmen



## Hallo Ultra! dentona begrüßt neuen Drucker im Portfolio

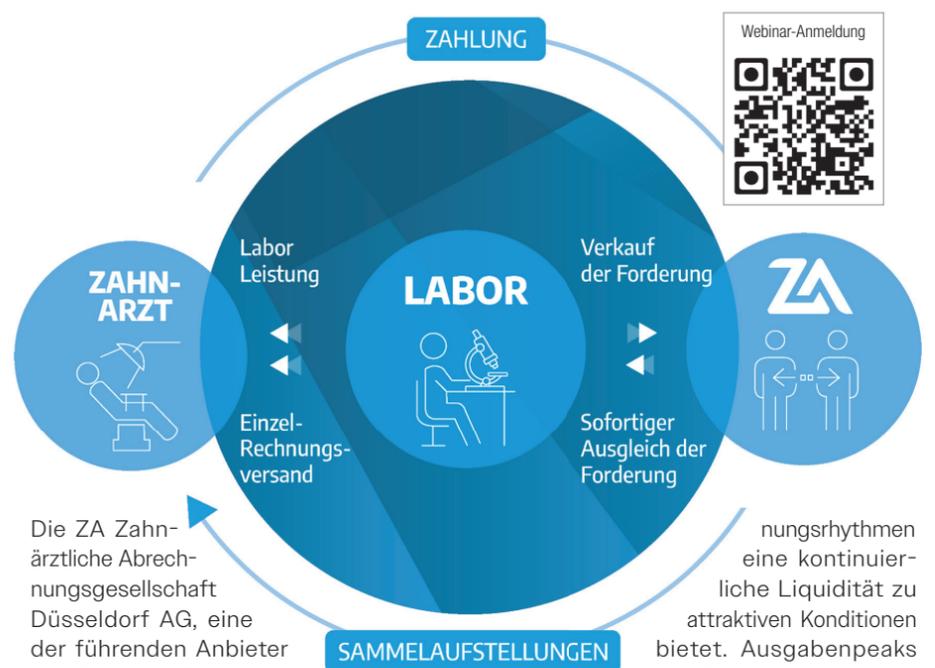
Mit dem ASIGA ULTRA™ UV-50 aus dem Hause des globalen 3D-Druckspezialisten Asiga bringt dentona einen 3D-Drucker ins Dentallabor, bei dem smarte Features mehr als Marketing sind. Mit Funktionen wie der berührungslosen Haubenöffnung, dem magnetischen Bauplattformhalter und dem schnellen Materialwechsel 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](http://www.dentona.de)

## Digitales Forderungsmanagement für Labore



Die ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG, eine der führenden Anbieter von Factoring-Produkten

im Dentalmarkt, und DATEXT, Anbieter der Laborverwaltungssoftware ilab Office, heben das Forderungsmanagement in Dentallaboren auf das nächste Level: Für das gemeinsame Produkt, die eingetragene Marke LiquiLab, stellt DATEXT die digitale Abrechnungslösung zur Verfügung, mithilfe derer die Factoring- und Forderungsmanagement-Lösungen der ZA AG genutzt werden können. Damit gehören zeitaufwendige Sammelauflagen und das Versenden von Rechnungen, Materialnachweisen und Konformitätserklärungen inklusive XML-Dateien als Anhang einer E-Mail der Vergangenheit an. LiquiLab ermöglicht ein volldigitales, automatisiertes Forderungsmanagement, das Laborinhabern durch individuelle Abrech-

nungsrhythmen eine kontinuierliche Liquidität zu attraktiven Konditionen bietet. Ausgabenpeaks zum Ende des Monats können so ohne Kontokorrent bedient werden.

Die hohe Flexibilität bei unvorhergesehenen Sonderausgaben erweitert dank LiquiLab den finanziellen Spielraum – und das alles ohne versteckte Kosten, festgesetzte Fristen oder komplizierte Prozesse.

Um die Einführung von LiquiLab so einfach wie möglich zu gestalten, bietet DATEXT kostenfreie Webinare an: Laborinhaber haben die Möglichkeit, den Experten von DATEXT und der ZA AG Fragen zu stellen und erfahren alle Vorteile von LiquiLab aus erster Hand. Anmeldungen unter [bit.ly/3M0hCJD](http://bit.ly/3M0hCJD) oder dem oben stehenden QR-Code.

**DATEXT Zentrale**  
[www.datext.de](http://www.datext.de)

## Si-tec Kleber und CoverGel

Der Si-tec Kleber findet zur sicheren Verbindung metallischer Konstruktionselemente wie zum Beispiel dem Safe-tec-Riegel, TK-Snap, Geschiebe, Galvano, Metall-Abutments und auch bei der Quick-tec und TK-Soft-mini Friktionsreparatur Anwendung (Hinweis: Nicht zur Anwendung auf natürlicher Zahnschubstanz und nicht geeignet für Zirkon).

Der Si-tec Kleber ist ein Zwei-Komponenten-Autopolymerisat. Unkomplizierte Verarbeitung und zuverlässige Verbindungsstärke zeichnen diesen zahntechnischen Kleber aus. Direkt aus der Doppel-Mischkanüle oder vom Anmischblock wird der Kleber sparsam und gezielt aufgetragen. Zum Lösen der Klebeverbindung muss das Objekt für zehn Minuten einem Hitzebad von ca. 250 Grad Celsius unterzogen werden.

### Schutzschild gegen Inhibitionsschicht

Durch Aufnahme von Luftsauerstoff entsteht bei der Polymerisation die für Kompositmaterialien übliche Sauerstoff-Inhibitionsschicht. Vor der Weiterverarbeitung muss diese Schicht mit einem Papiertuch abgewischt werden, um eine Verunreinigung der rotierenden Bearbeitungswerkzeuge zu vermeiden. Wird der Sauerstoffzutritt mit dem Si-tec CoverGel abgeschirmt, härtet das Komposit bis zur Oberfläche vollständig aus und kann direkt mit rotierenden Instrumenten bearbeitet werden. Das Gel wird in 1 mm starker Schicht aufgelegt. Durch leichtes Erwärmen lässt sich die Konsistenz des Gels vom Anwender steuern. Nach der Polymerisation des Kompositklebers wird das CoverGel unter fließend Wasser abgespült. Die Klebefuge bleibt dadurch vollständig gefüllt und ist bis zur Oberfläche ausgehärtet.

**TIPP** Das Si-tec CoverGel ist auch hilfreich für die Randschlusspassung individuell geschichteter Kunststoff-Inlays und Kronenränder und vereinfacht die Oberflächenbearbeitung.

Si-tec GmbH  
www.si-tec.de



ANZEIGE

# minilu - 15 Jahre mini Preise

minilu's  
pink  
fifteen

Immer super  
günstige Sparpreise,  
spannende Fortbildungen  
und maxi Service.

Über 45.000 Markenartikel zu  
super günstigen Preisen

Schnelle und CO2-neutrale Lieferung  
in Praxis und Labor

Kostenlose Live-Webinare mit  
Top-Referenten in der minilu Academy

minilu.de  
Ein Jahr voller Geschenke

15

## ZT Impressum

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

**Herausgeber**  
Torsten R. Oemus

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

**Chefredaktion**  
Katja Kupfer (V.i.S.d.P.)  
Tel.: +49 341 48474-327  
kupfer@oemus-media.de

**Redaktionsleitung**  
Kerstin Oesterreich  
Tel.: +49 341 48474-145  
k.oesterreich@oemus-media.de

**Projektleitung**  
Stefan Reichardt (verantwortlich)  
Tel.: +49 341 48474-222  
reichardt@oemus-media.de

**Produktionsleitung**  
Gernot Meyer  
Tel.: +49 341 48474-520  
meyer@oemus-media.de

**Anzeigendisposition**  
Lysann Reichardt  
(Anzeigendisposition/-verwaltung)  
Tel.: +49 341 48474-208  
Fax: +49 341 48474-190  
l.reichardt@oemus-media.de

**Abonnement**  
abo@oemus-media.de

**Art Direction**  
Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn  
Tel.: +49 341 48474-139  
a.jahn@oemus-media.de

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

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

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

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

[www.zt-zeitung.de](http://www.zt-zeitung.de)

ZT als E-Paper



## Das revolutionäre Ivotion® Denture System von Ivoclar



## Revolutionäre Lösung für effiziente Prothesenherstellung

Ich freue mich, das innovative Ivotion® Denture System von Ivoclar vorzustellen, das ich in meinem Shop anbiete. Das System kombiniert Zahn- und Prothesenbasismaterial in einer einzigen monolithischen Scheibe. Diese technologische Meisterleistung ermöglicht es, patientenindividuelle Totalprothesen in einem nahtlosen Fräsvorgang herzustellen und den Produktionsprozess zu optimieren. Die Ivotion Scheibe (z. B. Artikel-Nr. 218807) kombiniert hochwertiges Zahn- und Prothesenbasismaterial in einer zweifarbigen Scheibe. Dies ermöglicht die effiziente Herstellung von monolithischen Prothesen, die nur noch poliert werden müssen. Die Materialien von Ivotion erfüllen höchste Qualitätsstandards. Ein besonderes Merkmal ist der direkte chemische Verbund zwischen Zahn- und Gingivamaterial ohne haftvermittelnde Komponente, was die Prothese besonders stabil und bruchresistent macht. PrograMill-Fräsmaschinen (z. B. Artikel-Nr. 214324) sind optimal auf die Bearbeitung der Ivotion Scheiben abgestimmt und gewährleisten einen schnellen und präzisen Fräsvorgang. Zudem gibt es Polierwerkzeuge, die den abschließenden Polierschritt erleichtern. Die Einführung des Ivotion Systems reduziert manuelle Arbeitsschritte und erhöht die Effizienz bei der Herstellung von Totalprothesen. Im Shop [www.minilu.de](http://www.minilu.de) finden sich zahlreiche Produkte des Ivotion Systems.

Infos zum Unternehmen



minilu GmbH • [www.minilu.de](http://www.minilu.de)

## Produktionserweiterung, neuer Look und mehr ...

Dental Direkt, ein führender Anbieter von Dentalprodukten und -dienstleistungen, hat seinen Standort in Spenge erheblich erweitert. Ein neuer Meilenstein ist eine weitere Multilayer-Presse, die Europas größte Zirkonoxid-Produktion stärkt und die Kapazität steigert. Der neue Logistikstandort ermöglicht schnellere Lieferzeiten und erhöht die Kundenzufriedenheit. Die 3D-Druck-Abteilung wurde erweitert und mit neuesten Druckern ausgestattet, um komplexere und individuellere Produkte zu fertigen. Parallel dazu wurde die Dental Direkt Onlinepräsenz überarbeitet: Der neue, benutzerfreundliche Onlineshop [shop.dentaldirekt.de](http://shop.dentaldirekt.de) bietet ein umfassendes Sortiment an CAD/CAM-Materialien, dentalen Technologien und mehr. Pünktlich zur Fußball-EM 2024 wurde der Relaunch unter dem Motto „EM24 Soccer Sale“ gefeiert, begleitet von humorvollen Kampagnen. Dental Direkt bleibt innovativ und kundennah, um den Service kontinuierlich zu verbessern und den Marktanforderungen gerecht zu werden.

Dental Direkt GmbH • [www.dentaldirekt.de](http://www.dentaldirekt.de)



1 Stammsitz Spenge – Zirkonoxidproduktion

2 Logistikzentrum Spenge

3 Technologie- und Fräszentrum – St. Annen bei Melle

## Der Vulkan unter den Diamantschleifern

Seit einigen Monaten erobert der Diamantschleifer ETNA (Komet) den Markt und hat sich in vielen

Dentallaboren zum Favoriten für die Bearbeitung von Vollkeramik entwickelt. Das Feedback der Anwender ist durchweg positiv. Insbesondere die Langlebigkeit, das verbesserte Schleifgefühl und das effektive Ausarbeiten werden immer wieder hervorgehoben. ETNA gehört zur beliebten DCB-Schleifkörperserie (DCB = Diamond Ceramic Bonding), die von Komet speziell für die Bearbeitung von Vollkeramik

entwickelt wurde. Die DCB-Schleifkörper sind gesintert, mit Diamantkorn durchsetzt und verfügen über eine spezielle keramische Bindung. Trotz seines kraftvollen Auftretens ist ETNA sanft und schonend zu empfindlichen Keramiken. Selbst hochfeste Keramiken wie Zirkonoxid lassen sich dank hoher Initialschärfe mühelos und ohne Druck bearbeiten; bei minimaler Wärmeentwicklung. Der

Schleifer hinterlässt eine glatte Oberfläche und garantiert ein Finish, das selbst anspruchsvollste Zahntechniker überzeugt.

**Komet Dental**  
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG  
[www.kometstore.de](http://www.kometstore.de)

Infos zum Unternehmen



ANZEIGE

**Scheideanstalt.de**

**Ankauf von Dentalscheidgut**

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

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG  
+49 7242 95351-58  
[www.Scheideanstalt.de](http://www.Scheideanstalt.de)

ESG Edelmetall-Service GmbH  
+41 55 615 42 36  
[www.Goldankauf.ch](http://www.Goldankauf.ch)



## Überarbeitetes Tiefziehfolien-Sortiment



Die al dente Dentalprodukte GmbH hat ihr Tiefziehfolien-Sortiment überarbeitet und bietet bewährte, MDR-zertifizierte Qualität und interessante neue Materialien – nun allesamt im ansprechenden frischen Design. Das stimmige Folienangebot umfasst alle gängigen Stärken – und dies in den verbreiteten Durchmessern 120 und 125 mm sowie in der Größe 125 x 125 mm. Damit bietet al dente für nahezu jede Anwendung die passende Lösung – aus hochwertigen Materialien und in Deutschland produziert. Neben den Tiefziehfolien sind die weiteren Schwerpunkte weiterhin die Herstellung von Dentalwachsen sowie von Dentaltechnik, wie Lichthärte-, Polymerisations- und Tiefziehgeräten. Dadurch bietet al dente den Kunden den gesamten Workflow, gerade für die Tiefziehtechnik: Vom Material über die Geräte bis hin zur e3 ProSplint – der innova-

tiven Schienen-Fräsmaschine zur automatischen Ausarbeitung gebrauchsfertiger Schienen.

Mit dieser Kombination aus fortschrittlicher Technologie und langjähriger Expertise überzeugen al dente Produkte mittlerweile in über 40 Ländern weltweit Anwender und Patienten tagtäglich aufs Neue. Als erfahrener Partner bietet al dente Zahn Technikern und Zahnärzten maßgeschneiderte Lösungen, in bester Qualität, mit verlässlichem Service, zum fairen Preis. Überzeugen Sie sich selbst von allen Produkten zur Tiefziehtechnik in der neuen Broschüre: [www.aldente.de/flyer-tiefziehtechnik](http://www.aldente.de/flyer-tiefziehtechnik)

**al dente dentalprodukte GmbH**  
[www.aldente.de](http://www.aldente.de)



## Factoring – Win-win-Situation für Labor und Zahnarzt

Zunehmend sichern sich Dentallabore durch eine Forderungsfinanzierung finanziell ab und steuern Liquiditätsengpässen entgegen, um sich am Markt behaupten zu können. Doch wie genau funktioniert Factoring und was bringt es für Vorteile für das Labor? Ein Vorreiter der Branche ist Werner Hörmann. Bereits 1983 hat er die erste Laborverrechnungs-Gesellschaft für Dentallabore gegründet. Heute zählt die Stuttgarter LVG zu den führenden Factoring-Unternehmen für Labore und Zahn Techniker in Deutschland. „Factoring bedeutet die zuverlässige Vorfinanzierung von Rechnungswerten“, so Hörmann. „Dabei übernehmen wir alle laufenden und bereits ausstehenden Forderungen unserer Partner – und

begleichen diese umgehend. Auch das Ausfallrisiko geht auf uns über. So muss das Labor nicht auf die Honorierung seiner Leistung warten und ist kontinuierlich liquide. Der damit geschaffene finanzielle Spielraum hilft Laboren, Verbindlichkeiten abzubauen, verbessert das Rating bei der Bank und erhöht die Planungssicherheit, auch im Hinblick auf Investitionen.“

Wer sich von den Vorteilen des Factorings überzeugen möchte, hat nun bei LVG unverbindlich die Möglichkeit dazu. Mehr unter [www.lvg.de](http://www.lvg.de).

**L.V.G.**  
**Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH**  
[www.lvg.de](http://www.lvg.de)

## dematec @ infotage FACHDENTAL Frankfurt

Die dematec medical technology GmbH ist regelmäßig als Aussteller auf nationalen und internationalen dentalen Fachmessen vertreten, um der breiten Fachöffentlichkeit die umfangreiche Produkt- und Dienstleistungspalette direkt präsentieren zu können. Die Fortsetzung bildet die Teilnahme als Aussteller an den am 8. und 9. November 2024 stattfindenden infotagen FACHDENTAL Frankfurt. Die Besucher können sich hautnah ein Bild davon machen, wie sich das Unternehmen in den letzten Jahren weiterentwickelt hat. So ist dematec zertifizierter Serienproduzent von Implantataufbauteilen und Zube-

hör, dentales Fräszentrum, Zentrum für dentalen 3D-Druck, Zentrum für Laser Melting (SLM) und Produzent von Alignern sowie Anbieter der entsprechenden Technologie. Zugleich fungiert dematec auch als Produzent und Zulieferer von implantatspezifischen Hilfsteilen (z. B. Schrauben, Verschlusskappen etc.) im Auftrag namhafter Hersteller von originalen Implantatsystemen. Des Weiteren ist dematec offizieller Vertriebs- und Servicepartner des 3D-Scanner-Herstellers Medit Company und des Softwareentwicklers exocad GmbH. In diesem Geschäftsbereich werden individuelle Lösungen bei Hardware und Software labside und chairside angeboten. Besuchen Sie dematec am 8. und 9. November 2024 auf den infotagen FACHDENTAL Frankfurt in Halle 5.0 am Stand C92 und informieren Sie sich über das breite Produkt- und Dienstleistungsportfolio!

**dematec medical  
technology GmbH**  
[www.dematec.dental](http://www.dematec.dental)



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

ANZEIGE

**m&m** DENTAL  
FACTURING

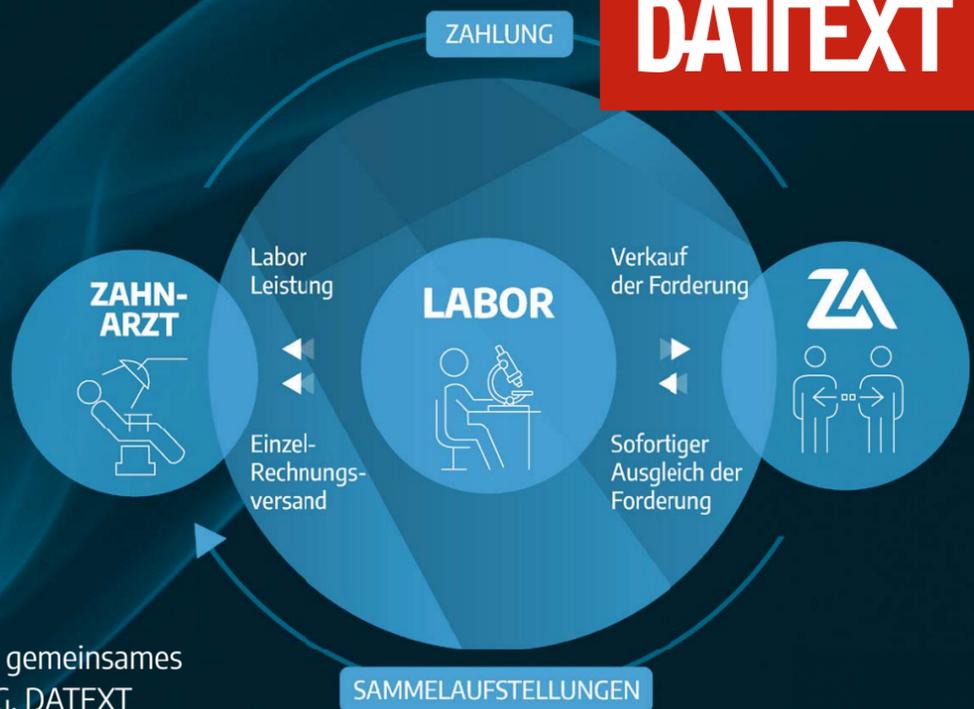
Längere Zahlungsziele?  
Mit uns **KEIN PROBLEM!**

Info's unter: **04454 - 97 888-0**

[info@dentalfactoring.de](mailto:info@dentalfactoring.de) [www.dentalfactoring.de](http://www.dentalfactoring.de)

Einfach.  
Direkt.  
Digital.

LIQUILAB ist eine eingetragene Marke und ein gemeinsames Produkt der beiden Partner DATEXT und ZA AG. DATEXT stellt die digitale Abrechnungslösung zur Verfügung, mithilfe derer die Factoring- und Forderungsmanagement-Lösungen der ZA AG genutzt werden können.



## LIQUILAB die neueste Innovation für Dentallabore

- nie wieder Sammelaufstellungen für Dentallabore, nie wieder Rechnungen / XML per E-Mail
- voll digitales, automatisiertes Forderungsmanagement
- fortwährende Liquidität durch individuelle Abrechnungsrhythmen

Und das Ganze zu sehr günstigen Konditionen – das ist **LIQUILAB**.

Sie sind neugierig geworden?

Melden Sie sich zu einer Teams-Sitzung von 13:00 - 14.30 Uhr an und lernen Sie auch Ihren möglichen Partner die ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG kennen. (Öffnen des Chats 12.45 Uhr, Beginn des Vortrages 13.00 Uhr)

**10.10.2024 / 24.10.2024 / 14.11.2024 / 28.11.2024 /  
06.12.2024 / 12.12.2024**

Die Teilnahme ist kostenlos und völlig unverbindlich.

**Wir würden uns über Ihre Teilnahme sehr freuen.**



## Jetzt kostenlos anmelden!

Scannen Sie einfach den QR-Code und melden Sie sich online an.

[liquilab.datext.de](https://liquilab.datext.de)

Wäre es nicht schön, wenn:

- 1 Sie **Rechnungen inkl. XML-Datei mit einem Click** an Ihre Kunden senden könnten?
- 2 Sie **nie mehr mit „offene Postenlisten / Steuerberaterlisten“ Ihre Zahlungseingänge kontrollieren** müssten?
- 3 Sie **nicht mehr bis zu 10 Wochen auf den Ausgleich Ihrer Forderungen warten** müssten?



[datext-it-systemhaus.de](https://datext-it-systemhaus.de)

Mehr Informationen erhalten Sie auf unserer Website über den QR-Code.

DATEXT Zentrale  
Fleyer Str. 46  
58097 Hagen

T +49 23 31 12 10  
F +49 23 31 12 12 02  
E [info@datext.de](mailto:info@datext.de)

Weitere Geschäftsstellen in:  
Berlin, Frankfurt a. M., Hamburg, Leipzig,  
Heidelberg, München

[datext.de](https://datext.de)