

ceramill® matron **AMANNGIRRBACH**

DENTISTRY UNIFIED

Serious Fun.

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

ANZEIGE

Jetzt ADT-Vortrag anmelden

Vom 19. bis 21. Juni 2025 lädt die 53. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. (ADT) mit dem Schwerpunktthema „Zahnmedizin und Zahntechnik im Spannungsfeld zwischen Tradition und Algorithmen“ nach Nürtingen. Derzeit läuft die Anmeldung für die 20-minütigen Vorträge auf der großen Bühne der K3N-Stadthalle: Noch bis zum 31. Oktober 2024 haben interessierte Redner die Möglichkeit, ihr Vortragsthema einzureichen. Die Anmeldung erfolgt per Post an Marion Becht von der ADT-Geschäftsstelle, per Fax unter +49 6359 308786 oder via Mail an becht@ag-dentale-technologie.de. Das Formular dafür finden Interessierte auf der Website www.ag-dentale-technologie.de. Neben der Nennung des Referenten sowie des geplanten Vortrags-

ZERO rock®
Der erste Stumpfgips mit 0% Expansion

www.dentona.de

ANZEIGE

themas wird ein kurzes Abstract benötigt. Zudem müssen sich potenzielle Redner mit einem Livestreaming, der Aufzeichnung sowie einem zeitlich begrenzten On-Demand-Angebot für Teilnehmer einverstanden erklären.

Quelle: Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V.

Parlamentarischer Abend der Gesundheitshandwerke



Von links: VDZI-Präsident Dominik Kruchen, BIV-OT-Präsident Alf Reuter, MdB Prof. Dr. Edgar Franke, Parlam. Staatssekretär im BMG, ZVA-Präsident Christian Müller, ZDH-Präsident Jörg Dittrich und biha-Präsident Eberhard Schmidt. (© ZDH/Peter Lorenz)

fordert hier von handwerklichen Sonderanfertigern, klinische Bewertungen für einzelne Produktgruppen vorzuhalten. Aus Sicht des VDZI ist jedoch die Auswahl der befundgerechten Versorgungslösung Verantwortung des Zahnarztes: „Einen Handwerker zu Beginn einer Versorgung erst mal eine Literaturanalyse machen zu lassen, anstatt die eigentliche Fertigung in einem meisterbetriebenen Dentallabor zu beginnen, könne nicht ‚Sinn der Sache‘ sein. Hier braucht es politisches Momentum aus der Gesundheitswirtschaft, idealerweise aus Handwerk und Industrie zusammen, um gemeinsam mit der deutschen Bundesregierung eine zielgerichtete Novellierung der MDR anzustoßen.“

IZMVZ gehören auf den Prüfstand

Mit Blick auf die wachsende Zahl an investorenbetriebenen medizinischen Versorgungszentren gerade auch im davon überproportional betroffenen zahnmedizinischen Bereich (IZMVZ), betonte der VDZI-Präsident, dass der Gesetzgeber hier faire Wettbewerbsbedingungen herstellen müsse. Neben einer unzureichenden Aufsichtsstruktur stellte Kruchen insbesondere heraus, wie in IZMVZ die Herstellung von Zahnersatz in einem geschlossenen Wirtschaftskreislauf dem Wettbewerb entzogen wird. Solche Systeme hätten mit der ursprünglich gedachten Intention eines „Praxislabors“ nichts mehr zu tun. Die notwendigen Rahmenbedingungen würden hier unterlaufen. Dies müsste rechtlich geprüft werden.

Quelle: VDZI

Bürokratieabbau und die Bedeutung der Gesundheitshandwerke für das deutsche Gesundheitssystem standen als Themen im Mittelpunkt des diesjährigen Parlamentarischen Abends der Arbeitsgemeinschaft der Gesund-

heitshandwerke am 11. September 2024 in Berlin. Vertreter der Augenoptik, Hörakustik, Orthopädienschuhtechnik, Orthopädie-technik und Zahntechnik haben gemeinsam mit mehr als 60 Gästen aus der Gesundheitspolitik dabei auch über die zukünftigen Herausforderungen für eine qualitätsorientierte Versorgung mit Zahnersatz in Deutschland diskutiert. Dominik Kruchen, Präsident des VDZI, nahm mit dem Bundesvorstand und Geschäftsführer Kim Nikolaj Japing an der Veranstaltung teil.

Entbürokratisierung gefordert

Dominik Kruchen unterstrich in der folgenden Panel-Diskussion zentrale politische Prioritäten des Zahntechniker-Handwerks. Er machte deutlich, dass eine umfassende Entbürokratisierungsinitiative notwendig sei. Dies gelte besonders für die klinischen Bewertungen für Sonderanfertiger aus dem europäischen Medizinproduktrecht. Der Gesetzgeber

Kurz notiert

Vorfriede steigt

Die Internationale Dental-Schau (IDS) untermauert auch 2025 ihre Position als weltweit führende Messe der Dentalbranche. Für die 41. Ausgabe, die vom 25. bis 29. März 2025 in Köln stattfindet, haben sich bereits über 1.300 Aussteller, darunter alle wichtigen Akteure der Branche, angemeldet. Daneben werden rund 500 Teilnehmer in Länderpavillons aus allen Kontinenten erwartet.

Quelle: IDS Cologne

ANZEIGE

KOMMEN SIE SICHER DURCH DEN HERBST

Safe-tec II

- Riegelsystem für unilaterale oder bilaterale Versorgung
- Einstellbare Öffnungskraft
- Für die traditionelle und die CAD/CAM Fertigung

Mehr erfahren: www.si-tec.de

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

Edel und hochfunktional: Die Gewinnerpraxis des ZWP Designpreis 2024



Hier gibts mehr

Bilder.



www.designpreis.org



E-Paper
ZWP spezial 9/24



Dass Raumdesigns nie auserzählt sind, beweist der ZWP Designpreis. Jedes Jahr vergibt er an eine Praxis, die sich durch ein besonders starkes Interior Design hervorhebt und sich gleichermaßen bildstark präsentiert, den umworbene Titel „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“. In diesem Jahr gingen 44 Praxen ins Rennen, die allesamt fantastische Designstories und spannende Materialeinsätze vorzeigten. Gewonnen hat die Praxis von Dr. Andreas Schmich & Kollegen im Münchner Schäfflerhof. Mit ihrer klaren Eleganz, noblen Sachlichkeit, ihrem starken Understatement und einer perfekten Zusammenführung von Praxis und Labor auf überschaubarem Raum hat die Praxis die Jury einstimmig überzeugt. In der Gesamtheit aller Einsendungen zeigte sich in diesem Jahr Holz in allen Facetten, wurden Farbakzente sehr sachte und genau dosiert gesetzt und kamen gebürstete Metalle, wie beispielsweise Edelstahl, zahlreich zum Einsatz. Alle Details zur Gewinnerpraxis, zu Shortlist und weiteren Teilnehmern sowie zahlreiche Inspirationen für die Ausgestaltung der eigenen Praxis verrät die Lektüre des *ZWP spezial 9/24*.

Die nächste Wettbewerbsrunde beginnt ab sofort: Machen Sie mit beim ZWP Designpreis 2025 und bewerben Sie sich bis zum 1. Juli 2025. Alle Infos dazu gibt es auf: www.designpreis.org.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Neue Impulse für Expertise-Kongress 2026

Die Fachgesellschaft für Zahntechnik (FZT e.V.) beendet ihre Kooperation mit dem VDZI und der Messe Leipzig GmbH im Rahmen des Branchentreffs „Zahntechnik plus“. Der Vorstand hatte das vierjährige Engagement der FZT im Rahmen des Branchentreffs „Zahntechnik plus“ analysiert und neu bewertet. Die Vielzahl an Foren bei „Zahntechnik plus“ verhindert für Teilnehmer, Referenten und Industrie ein gemeinsames Kongresserlebnis. Die Mitglieder und Industriepartner der FZT beklagten, dass sich der Expertise-Jahreskongress im Rahmen von „Zahntechnik plus“ nicht mehr nach FZT anfühlen würde. Die Konsequenz: Die FZT wird ihren Jahreskongress

2026 in gewohnter Qualität und Zielsetzung wieder selbst ausrichten. Die wissenschaftliche Leitung übernehmen in bewährter Manier Prof. Dr. Florian Beuer MME und unser Ehrenpräsident Ralf Suckert.

Über die Details und den genauen Termin hält die FZT ihre Mitglieder und Industriepartner auf dem Laufenden. Die Fachgesellschaft für Zahntechnik bedankt sich beim VDZI und der Messe Leipzig GmbH für die Zusammenarbeit und wünscht „Zahntechnik plus“ auch in Zukunft viel Erfolg.

Quelle: FZT e.V.

EXPERTISE. 2026

Der Zahntechnik-Kongress



E-Rechnung ab 2025 Pflicht: Checkliste für Unternehmen

Ab dem 1. Januar 2025 müssen ausnahmslos alle Unternehmen in Deutschland unabhängig von ihrer Größe in der Lage sein, E-Rechnungen von anderen Unternehmen, zum Beispiel von Lieferanten, annehmen und verarbeiten zu können. Dies betrifft auch die gewerblichen Dentallabore, da sie im B2B-Bereich arbeiten. Die E-Rechnung ist keine PDF, sondern ein strukturiertes Format, das den Vorgaben der EU-Richtlinie EN 16931 entspricht. In Deutschland sind dies vor allem die Rechnungsformate „XRechnung“ und das hybride Format „ZUGFeRD“ (ab Version 2.0.1).

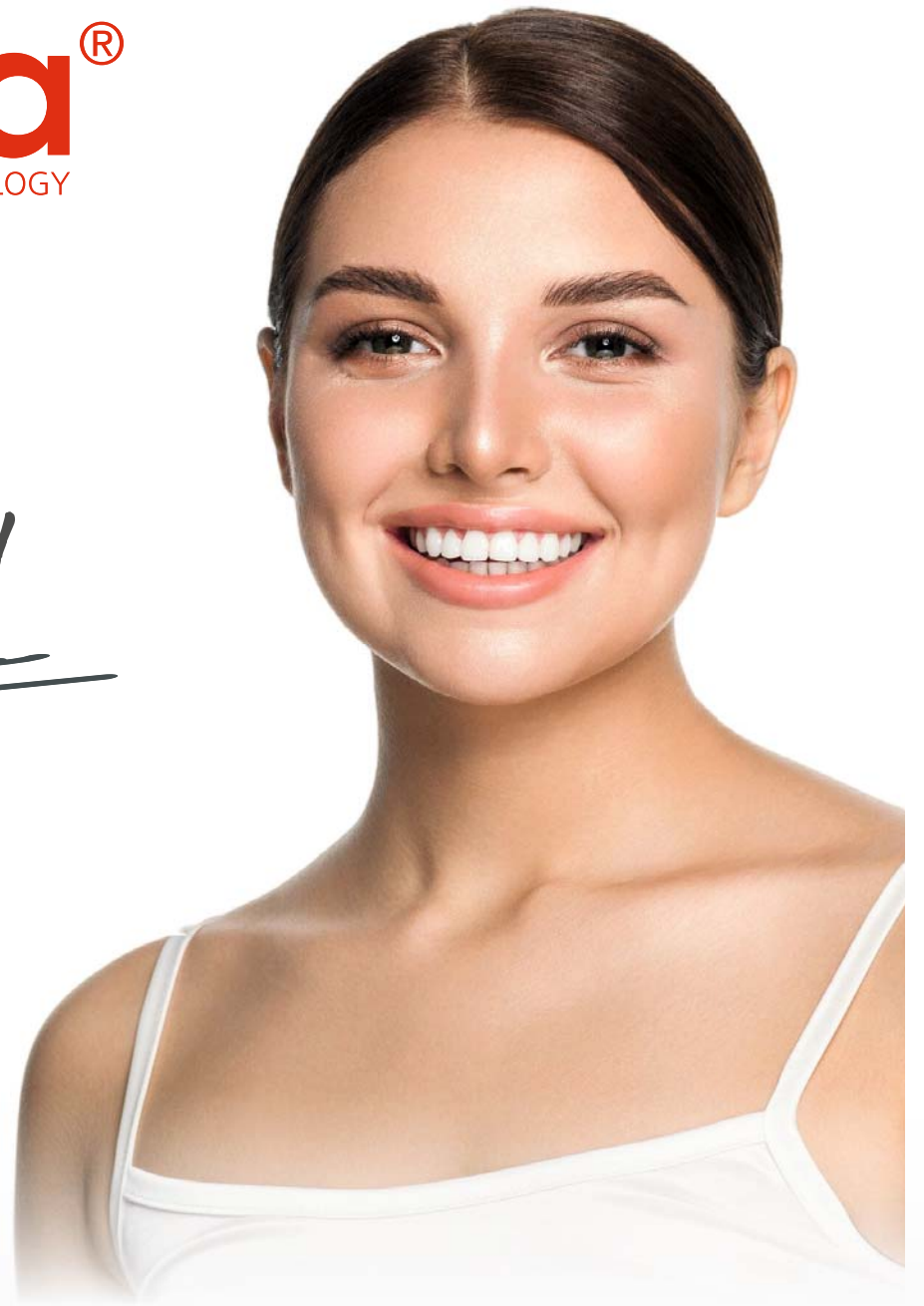
Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZdH) und die DATEV haben gemeinsam eine Checkliste für kleine und mittlere Unternehmen des Handwerks erarbeitet. Diese können anhand der Fragen klären beziehungsweise abhaken, inwieweit sie ausreichend informiert sind, ob sie E-Rechnungen ab Januar 2025 empfangen können und dafür ein E-Mail-Postfach haben, ob sie die Rechnungen mit entsprechenden Tools visualisieren können (zum Beispiel mit dem kostenfreien Quba-Vierer) und ob sie die E-Rechnungen GoBD-konform archivieren können. Der Versand von E-Rechnungen wird ab 2025 ebenfalls für alle Unternehmen zur Pflicht. Verbände wie der

ZdH konnten aber erreichen, dass es Übergangsfristen gibt. Ab Januar 2027 müssen alle Unternehmen mit einem Vorjahresumsatz von mehr als 800.000 Euro verpflichtend E-Rechnungen an Geschäftspartner ausstellen. Bis dahin sind auch noch Papierrechnungen („sonstige Rechnungen“ genannt) erlaubt. Ab 2028 sind auch alle anderen Unternehmen (auch Kleinunternehmer) dazu verpflichtet. Auch wenn es für die Ausstellung von E-Rechnungen lange Übergangsfristen gibt, raten der ZdH und die DATEV dazu, sich schon heute damit zu beschäftigen, damit es zu den genannten Umstellungszeitpunkten nicht zu Engpässen bei den IT-Dienstleistern kommt. Gleichzeitig sollte die Digitalisierung weiterer Prozessschritte erwogen werden, um weitere Einsparpotenziale zu heben.

Quelle: Kirsten Freund/
handwerksblatt.de

Checkliste E-Rechnung
zum Download





*Erlebe moderne
Zahntechnik!*

Natürlich aussehende Zähne für Ihre Patienten!

Das dreidimensionale Zirkonoxid für alle Indikationen



> Einzigartige Eigenschaften

Farbabstufung



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

Transluzenzabstufung

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

Festigkeitsabstufung

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

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

Unsichtbares Fundament oder wahres Meisterstück?

Die Rolle des Zirkonoxidgerüsts beim Micro-Layering

Ein Beitrag von ZT Dmitrii Kisel

Geht es im vollkeramischen Alltag um Ästhetik und Natürlichkeit, stehen meist Verblendkeramiken und Schichttechniken im Fokus. Doch was nützt die beste Keramik ohne das passende Gerüstmaterial? Die Antwort gibt der Autor in diesem Artikel. Er sensibilisiert dafür, dass Zirkonoxid nicht „nur“ ein Gerüstmaterial ist, sondern gerade beim Micro-Layering maßgeblich für die lichteptischen Eigenschaften einer Restauration steht.

Micro-Layering ist die Kunst, speziell abgestimmte Verblendkeramiken so fein zu verarbeiten, dass sie in dünner Schicht auf dem Zirkonoxidgerüst ihre lichteptischen Eigenschaften ausspielen können. Spezielle Keramiken, meist auf Silikatbasis und mit extrem feiner Partikel-

größe, ermöglichen selbst bei hauchfeiner Verblendung eine großartige Ästhetik. Doch die Sache hat einen kleinen Haken: Die ideale Keramik allein ist kein Erfolgsgarant. Mindestens ebenso wichtig ist das Gerüstmaterial – und hier kommt Zirkonoxid ins Spiel. Anders als bei der konventionellen Full-Contour-Ver-

blendung bildet das Zirkonoxidgerüst beim Micro-Layering nicht nur die unsichtbare Basis, sondern die individuelle „Leinwand“, auf der die Keramik ihre kraftvolle Wirkung entfalten kann. Bei einer so dünnen Verblendschicht sind die Eigenschaften des Gerüsts entscheidend für das Ergebnis. Denn eines sollte uns bewusst sein: Zirkonoxid macht beim Micro-Layering ca. 80 Prozent der Gesamtrestauration aus!

Doch welches Zirkonoxid eignet sich am besten für das Micro-Layering? Diese Frage lässt sich nicht pauschal beantworten. Ob Einzelkrone im Frontzahnbereich, Brücke im Seitenzahnbereich oder Full-Mouth-Restaurationen – für Flexibilität benötigen wir verschiedene Zirkonoxide, von den rein weißen über die supertransluzenten bis hin zu voreingefärbten oder mehrschichtigen Varianten. Zudem gibt es entscheidende Unterschiede in Parametern wie Biegefestigkeit und Transluzenz. Beispielsweise erfordert eine weitspannige Restauration ein Zirkonoxid mit hoher Festigkeit und die Frontzahnkrone wirkt in der Regel am natürlichsten, wenn die Transluzenz hoch ist.

Bei diesen vielfältigen Anforderungen ist die Auswahl des Zirkonoxids eine echte Herausforderung. Gerade bei dem Cut-back-Gerüst (Micro-Layering) möchte ich nichts dem Zufall überlassen. Als optimale „Leinwand“ für das ästhetische Finish erachte ich eine abgestimmte Zirkonoxidfamilie als ideal, die mir Flexibilität bietet. Der Vorteil, innerhalb einer Produktfamilie zu arbeiten, liegt u. a. in der Konstanz der Verarbeitungsparameter. In diesem Zusammenhang erweisen sich die NexxZr-Zirkonoxide (Sagemax) als optimal. Das Unternehmen Sagemax hat sich mit der NexxZr-Familie von Zirkonoxiden weltweit einen Namen gemacht und ist als renommierter Anbieter hochwertiger Zirkonoxide etabliert. Das Entwicklungsteam verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Herstellung und Verarbeitung von Zirkonoxidpulvern. Die Zirkonoxide werden mit unterschiedlichen Anteilen an Yttriumoxid stabilisiert und besitzen unterschiedliche Anteile an kubischer und tetragonaler Phase. Damit bietet mir die NexxZr-Familie eine hohe Flexibilität.

Patientenfall: Implantatprothetische Full-Mouth-Restauration

Ausgangssituation

Im Laboralltag sind es oft die kniffligen Fälle, die uns weiterbringen, aber zugleich unser ganzes zahntechnisches Können abverlangen. Die komplexen Aufgaben erfordern ein breites Fachwissen in vielen Bereichen, wie z. B. Implantatprothetik, Ästhetik, Funktion, Statik und Werkstoffkunde ..., die Liste ist lang. Daher ist es mir wichtig, nur mit Werkstoffen zu arbeiten, auf die ich mich verlassen kann und mit denen

Abb. 1: Micro-Layering: Circa 80 Prozent der Gesamtrestauration werden vom Zirkonoxidgerüst bestimmt. **Abb. 2:** Ausgangssituation: Abnehmbarer Zahnersatz in Ober- und Unterkiefer. **Abb. 3:** Keiner der Pfeilerzähne konnte erhalten bleiben. **Abb. 4:** Sechs Implantate je Kiefer. Plan: Verschraubte vollkeramische Brücken (Full Mouth). **Abb. 5:** CAD-Konstruktion der Gerüste auf Basis des Langzeitprovisoriums. Monolithisches Design mit einem anschließenden dünnen Cut-back im ästhetischen Bereich. **Abb. 6:** Gerüstmaterial: Reinweißes Zirkonoxid aus der NexxZr-Familie (Sagemax). **Abb. 7:** Die optimale Grundlage für das Micro-Layering. Einheitlich hoher Helligkeitswert für Flexibilität und gestalterischen Spielraum. **Abb. 8 und 9:** Finale Restaurationen mit natürlicher Lebendigkeit und schöner Tiefendynamik – ein Zusammenspiel aus Zirkonoxid (circa 80 Prozent des Volumens) und Micro-Layering. **Abb. 10 und 11:** Die im Mund verschraubten vollkeramischen Brücken; hell und einheitlich, ohne starr und „träge“ zu wirken. **Abb. 12:** Abschlussbild der Patientin.

© ZT Dmitrii Kisel



Noch tiefer einsteigen?



Hier gibts mehr
Bilder.

ANZEIGE

Scheideanstalt.de**Ankauf von Dentalscheidgut**

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

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG

+49 7242 95351-58

www.Scheideanstalt.de

ESG Edelmetall-Service GmbH

+41 55 615 42 36

www.Goldankauf.ch



reproduzierbar gute Ergebnisse erzielt werden. Der vorgestellte Patientenfall ist ein typisches Beispiel für eine komplexe Herausforderung.

Bei der Patientin waren die vorhandenen Restzähne nicht erhaltungsfähig und mussten entfernt werden. Bis dahin dienten die Zähne als Verankerung für den herausnehmbaren Zahnersatz in Ober- und Unterkiefer. In beiden Kiefern wurden jeweils sechs Implantate gesetzt. Nach der Osseointegration, einer provisorischen Versorgung sowie dem Tragen eines Langzeitprovisoriums begann die definitive Phase und damit das Herstellen des vollkeramischen Zahnersatzes. Für Ober- und Unterkiefer sollte je eine auf den sechs Implantaten verschraubte Brücke gefertigt werden.

Patientenwunsch und Wirklichkeit

Der Patientenwunsch war klar: helle Zähne, einheitlich in Form und Farbe sowie makellos. Für uns als Zahntechniker mögen solche Vorstellungen ungewöhnlich erscheinen, doch im Kern geht es um das, was wir letztlich alle anstreben: Perfektion.



Nach der Implantatabformung und Modellherstellung haben wir die Situation digitalisiert und in die CAD-Software importiert, ebenso wie das Design der Langzeitprovisorien. Basierend auf diesen Grundlagen wurden die Gerüste konstruiert – zunächst monolithisch orientierend am Design des Langzeitprovisoriums und dann mit Cut-back-Design (circa 0,6 mm). In solchen Fällen setze ich auf das Micro-Layering, um zielgerichtet zum gewünschten Ergebnis zu kommen. Die Vorteile sind vielfältig: Neben der kontrollierten Schrumpfung der Keramikmassen sorgt die Stabilität des Zirkonoxidgerüsts für Sicherheit. Da die Funktionsbereiche unverblendet bleiben, ist auch die Chipping-Gefahr deutlich reduziert.

Gerüst als „Leinwand“ für das Micro-Layering

Trotz hoher Anforderungen, die eine Gesamtrestauration in einem komplexen Fall mit sich bringt, gestaltete sich das Erreichen natürlicher lichteoptischer Eigenschaften vergleichsweise un-

kompliziert. Wir hatten keinen benachbarten Zahn zu imitieren, was kreativen Freiraum gab. Für das Gerüstmaterial ist ein Zirkonoxid ideal, das die Balance zwischen Transluzenz und Opazität bietet. Unsere Wahl fiel hier auf ein einheitlich weißes Zirkonoxid aus der NexxZr-Familie von Sagemax. Um den Wunsch der Patientin nach hellen Zähnen zu erfüllen,

entschieden wir uns bewusst gegen ein voreingefärbtes oder mehrschichtiges Zirkonoxid und wählten stattdessen ein reines, klares Weiß.

Micro-Layering als ästhetische Finalisierung

Für das Micro-Layering verwenden wir seit einiger Zeit das Mal- und Micro-Layering-System Initial IQ ONE SQIN (GC), ein abgestimmtes Konzept verschiedener Keramikmaterialien. Zur Charakterisierung des Gerüsts werden die 3D-Keramikmalfarben Lustre Pastes ONE verwendet. Die Malfarben ähneln in ihrer Konsistenz verflüssigter Verblendkeramik und können auch zur Oberflächenstrukturierung eingesetzt werden. Die GC Initial Spectrum Stains sind universelle 2D-Malfarben zur individuellen Charakterisierung und Reproduktion feiner Farbnuancen. Zusätzlich enthält das Set eine klassische, niedrig schmelzende Verblendkeramik (GC Initial IQ SQIN). Zunächst wurden die im Cut-back reduzierten Bereiche mit Lustre Paste – für eine natürliche Tiefenwirkung – überzogen und das Gerüst grundiert. Im Gingivabereich entstand mit speziellen Modifiern (Gum-Massen) ein schöner Grundton (Base Layer). Darauf folgte die dünne Verblendung. Obwohl das Zirkonoxidgerüst die Grundform und den Helligkeitswert maßgeblich bestimmt, sind es die subtilen Individualisierungen, die Lebendigkeit ausmachen. Es wurden verschiedene Keramikmassen wie Bleach Dentin, Enamel-Massen und Opal Booster verwendet. Die Gingivabereiche wurden mit verschiedenen Gum-Massen geschichtet, um dem Zahnfleisch eine natürliche Struktur und Textur zu verleihen. Nach dem Ausarbeiten, kleinen Formkorrekturen und dem Glanzbrand erfolgte eine manuelle Politur zur Einstellung des Glanzgrades.

Ergebnis

Der Patientenwunsch konnte in jeder Hinsicht erfüllt werden. Die im Mund verschraubten Restaurationen überzeugten durch natürliche Schönheit und strahlten eine faszinierende Lebendigkeit aus. Am Ende stand das für uns zufriedenstellende Ergebnis: ein einfach schönes Patientenlächeln, das Freude und Zufriedenheit ausdrückt.

Fazit

Dieser Fall unterstreicht exemplarisch die Bedeutung des Gerüstmaterials beim Micro-Layering. Unsere Entscheidung für das reinweiße Zirkonoxid aus der NexxZr-Familie hat sich als richtig erwiesen. Das Gerüst war ein entscheidender Baustein auf dem Weg zum Ziel. Dies bestätigt, dass das Gerüstmaterial beim Micro-Layering nicht nur eine versteckte Basis darstellt, sondern wesentlich den Gesamterfolg bestimmt. Unsichtbares Fundament oder wahres Meisterstück? Auch in diesem Fall sicherlich beides.

ZT Dmitrii Kisel
Zahntechnisches Labor
Kisel Esthetics
dimitrii.kisel@gmail.com

Infos zu Sagemax



ANZEIGE

Foto © Axel Kaste



*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 Poliklinik des Olympischen Dorfs alle Abformungen mit Dreve Silikonen durchgeführt.

dentamid.dreve.de





Infrastruktur, Laborstruktur und Arbeitsablauf in Zeiten der Digitalisierung

Ein Beitrag von ZTM Ralph Riquier

Das Dentallabor steht heute vor grundlegenden Anpassungen in seinem internen strukturellen Aufbau. Zumeist wird hierfür die Einführung von CAD/CAM-Fertigung verantwortlich gemacht. Allerdings ist dies nur die halbe Wahrheit. Computergestütztes Design (CAD) und computergestützte Fertigung (CAM) alleine verändern zwar die Herstellungsprozesse grundsätzlich, aber die umgebende Laborstruktur zu Beginn nur gering. Es wechselt das „Handwerkszeug“ vom Wachsmesser zur Computermaus und von der Gussanlage zur CNC-Fräsmaschine. Erst im zweiten Schritt entsteht eine umfangreiche Umstrukturierung, die den gesamten Laborablauf betrifft. Durch das Implementieren neuer Prozessabläufe entfalten sich die Möglichkeiten, die in einer digital gestützten Zahnmedizin stecken, vollumfänglich.

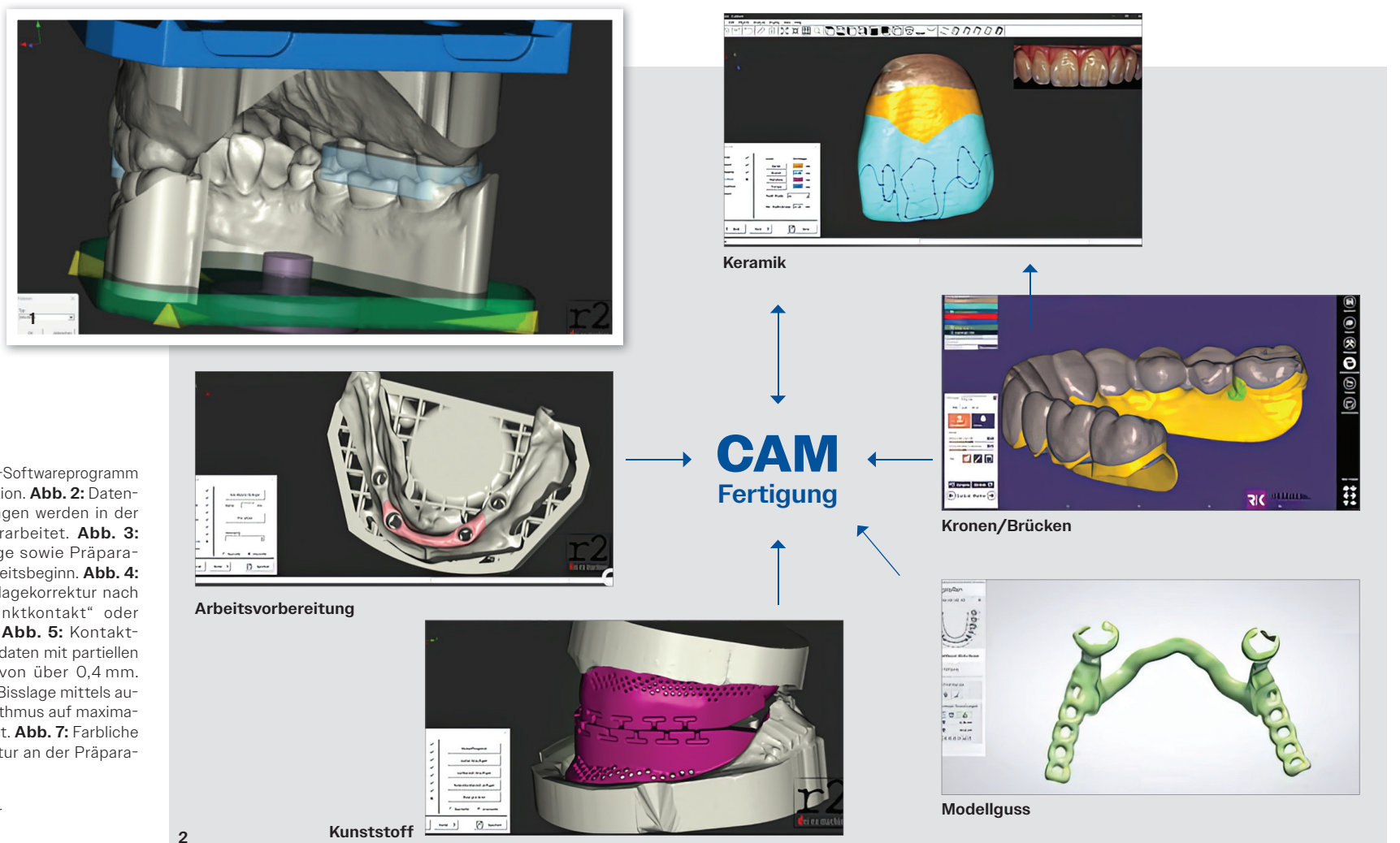
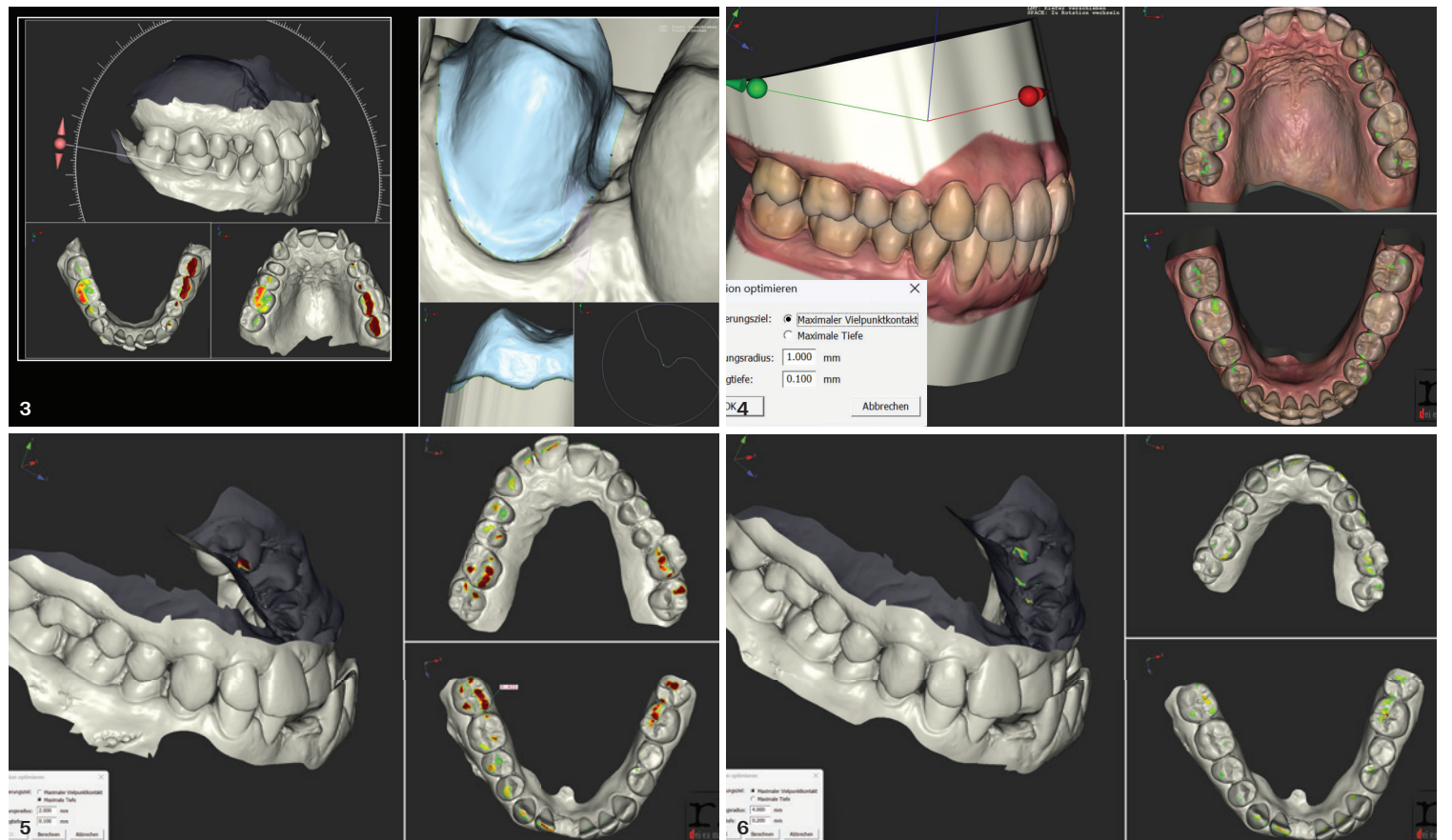
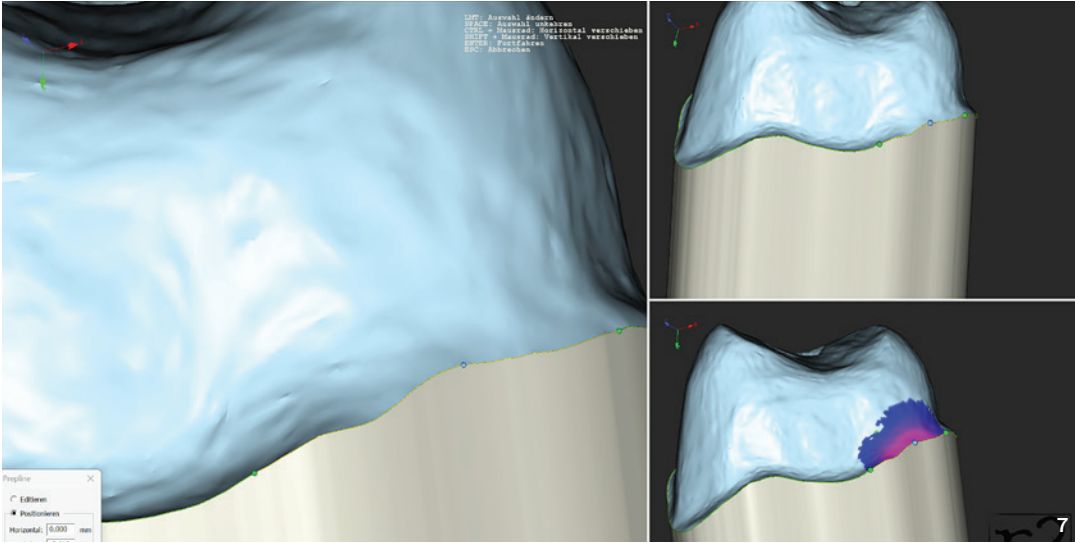


Abb. 1: Stand-alone-Softwareprogramm zur Modellkonstruktion. **Abb. 2:** Datensätze aller Abteilungen werden in der CAM-Abteilung verarbeitet. **Abb. 3:** Prüfen der Bisslage sowie Präparationsgrenze vor Arbeitsbeginn. **Abb. 4:** Automatische Bisslagekorrektur nach „Maximaler Vielpunktkontakt“ oder „Maximale Tiefe.“ **Abb. 5:** Kontaktbeziehung der Scandaten mit partiellen Durchdringungen von über 0,4 mm. **Abb. 6:** Korrigierte Bisslage mittels automatischem Algorithmus auf maximalen Vielpunktkontakt. **Abb. 7:** Farbliche Anzeige der Korrektur an der Präparationsgrenze.

© ZTM Ralph Riquier





Infrastruktur

Durch die immer weiter verbreitete Anwendung von Intraoralscannern wird die Zahnarztpraxis nun direkt mit dem Dentallabor vernetzt. Da für den Datenversand zumeist die Portale der Scannerhersteller genutzt werden, gilt dies aber nicht nur für den bisherigen Laborpartner, sondern gleichermaßen für alle in der Plattform gelisteten Labore/Fräszentren. Aus diesem Grund sollte das eigene Labor möglichst auf allen Plattformen präsent sein. Durch Einrichten eines Zugangs erst bei akutem Bedarf (Zahnarzt will Daten senden) entstehen häufig Abstimmungsprobleme unter Zeitdruck, die die digitale Zusammenarbeit schon zu Beginn belasten.

Laborstruktur

Um den reibungslosen internen Datenfluss zu ermöglichen, sollten alle Abteilungen untereinander über eine Serverstruktur vernetzt sein. So können Daten direkt an die entsprechende Abteilung gesendet werden. Die nötigen Konstruktionsprogramme (CAD) stehen dann auf abteilungsinternen Rechnern zur Verfügung.

Gerade in Abteilungen, die den Arbeitsprozess mit Modellherstellung, Bissregistraten oder Funktionslöffeln unterstützen, kann deren Konstruktion durch Stand-alone-Softwareprogramme erfolgen. Diese sind speziell auf das Anwendungsgebiet abge-

daten als erster Arbeitsschritt vor Arbeitsbeginn. So kann bei Unstimmigkeiten zeitnah mit dem Behandler Kontakt aufgenommen werden. Ebenso ermöglicht diese Kontrolle das Gleichschalten der Kieferdaten, sodass ab diesem Zeitpunkt nur noch auf identischen Daten, die in verschiedenen Abteilungen vorliegen können, gearbeitet wird. Nachdem die digitalen Scandaten aus dem Portal heruntergeladen wurden, besteht die Prüfung aus den folgenden Fragestellungen:

- Sind die Daten vollständig?
- Ist die Bisslage korrekt/schlüssig?
- Ist die Präparationsgrenze eindeutig?

Dieser Arbeitsschritt erfolgt am besten an einem separaten Arbeitsplatz zur „Meisterkontrolle“. Von dort können etwaige Unstimmigkeiten mit dem Behandler besprochen werden. Durch spezielle Softwareprogramme lassen sich anschließend Korrekturen an den Datensätzen durchführen. Automatische Algorithmen können die Bisslage aufgrund festgelegter Parameter nachjustieren. Die Visualisierung der korrigierten Kontaktbeziehungen ermöglicht eine erneute Prüfung durch den Behandler. Ebenso kann in diesem Arbeitsschritt die Präparationsgrenze definiert werden. Auch hier können Korrekturen erfolgen, die in einem Farbplot angezeigt werden. So ist die Präparationsgrenze in jedem weiteren Arbeitsschritt in jeder Abteilung eindeutig.

„Die Ausrichtung des Dentallabors hin zu effizienten digitalen Arbeitsschritten ist die zukunftsentscheidende Managementaufgabe.“

stimmt und bedürfen durch ihren einfachen, wizardgeführten Aufbau nur einer geringen Computerkompetenz sowie Schulung. Die Produktion der in den Abteilungen konstruierten Modelle, Restaurationen, Registerate usw. kann dann im Anschluss über das Netzwerk in die Produktion (CAM) übergeben werden. Hier erfolgt die Herstellung mittels 3D-Drucker oder Fräsmaschine.

Der Vorteil dieser Arbeitsteilung ist, dass Maschinenbestückung und Wartung koordiniert ablaufen können. Außerdem verringert sich die Komplexität des digitalen Workflows für die Techniker der einzelnen Abteilungen, da diese „nur“ die CAD-Konstruktion als neuen Bestandteil erlernen müssen. Die Maschinenkompetenz liegt bei den auf diesen Bereich geschulten Technikern. So kann jede Abteilung ihre Kernkompetenz ausspielen, ohne durch umgebende Arbeitsschritte die Effizienz zu verlieren.

Arbeitsablauf

Zu einem effizienten und qualitätsorientierten digitalen Arbeitsablauf gehört die Prüfung der Scan-

Zusammenfassung

Die Ausrichtung des Dentallabors hin zu effizienten digitalen Arbeitsschritten ist die zukunftsentscheidende Managementaufgabe. Eine veränderte Infrastruktur bedingt neue Ansätze bei der Kommunikation mit der Zahnarztpraxis. Die Umstellung der Produktion auf CAD/CAM-Herstellungsprozesse ist nur der erste Schritt.

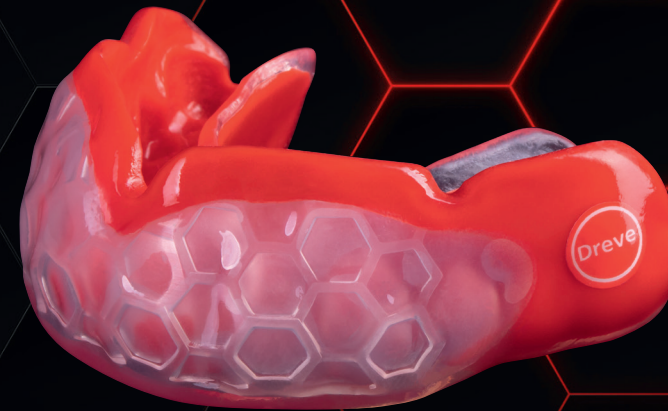
Das Aufbauen neuer effizienter Arbeitsabläufe unter Berücksichtigung aller Abteilungen bedeutet noch weitreichendere Umstellungen der internen Laborstruktur. Datenkontrolle und Datengleichschaltung nehmen entscheidenden Einfluss auf die Qualität sowie die Vorhersagbarkeit der zu erstellenden Restaurationen und müssen somit zwangsläufig zu Beginn jeder Arbeit erfolgen.

ZTM Ralph Riquier

r2dental
CAD/CAM Beratung/Projektarbeit
www.r2dental.de



*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.drewe.de



Kurstermine

Oberflächenbearbeitung in Vollendung

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

Implantatprothetik update – ein Leitfaden von A – Z

Referent: ZTM Andreas Kunz
Dental Balance GmbH
www.dental-balance.eu
06.11.2024 → Potsdam

Rot-weiße Kunststoffästhetik

Referent: ZT Thomas Backscheider
Kulzer GmbH, www.kulzer.de
08.11.2024 → Landau

53. Internationaler Jahreskongress der DGZI

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

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

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

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

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

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

Der zentrale Inzisivus – die Einzelzahnrekonstruktion

Referent: ZT Andreas Nolte
Creation Willi Geller Deutschland GmbH
www.creation-willigeller-kurse.de
22./23.11.2024 → Münster

Einstieg in den 3D-Druck für Zahntechniker und Zahnärzte

Referent: ZT Nis Rehfeldt
Dentallabor Michelangelo OHG
www.michelangelo-dental.de
23.11.2024 → Braunschweig

Jetzt zur DGFDT-Jahrestagung anmelden



Dr. Steffani Görl, M.Sc.,
Tagungsleiterin

Unter dem Leitthema „Der richtige Biss – das richtige Beißen“ findet die 57. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Funktionsdiagnostik und -therapie (DGFDT) erstmals in Mainz statt. Nach vielen Jahren in Bad Homburg haben sich die Veranstalter entschlossen, Mainz als Veranstaltungsort zu platzieren. Am 22. und 23. November begrüßen die Organisatoren in der Rheingoldhalle wieder eine Vielzahl interessierter Zahnärzte und zahnärztliche Teams sowie Physiotherapeuten zum kollegialen Erfahrungsaustausch.

Moderne Entwicklungen wie z. B. die Digitalisierung halten in die Funktionsdiagnostik Einzug. Die technischen Fortschritte bieten neue diagnostische und therapeutische Optionen, die auf altbekannte Herausforderungen treffen: Themen wie Okklusion, Bisslage und Vertikaldimension werden schon seit Jahrzehnten wissenschaftlich beleuchtet, sind aber immer noch nicht vollumfänglich erforscht. Die modernen Verfahren verknüpft mit der Expertise aus den bewährten Methoden können hier neue Erkenntnisse liefern. Darauf basierend plant die DGFDT auch in diesem Jahr ein spannendes Kongressprogramm. Tagungsleiterin Dr. Steffani Görl, M.Sc. betont: „Die Besucher erwarten eine kurzweilige Mischung aus Haupt- sowie Kurzvorträgen und Posterpräsentationen

aus Hochschule, Zahnarztpraxis und Physiotherapie. Auch tagen in diesem Jahr wieder unsere Arbeitskreise Orale Physiologie und Kaufunktion sowie Funktionelle und Restaurative Rehabilitation, zu denen alle Teilnehmenden herzlich eingeladen sind. Aus einer Kooperation mit der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie (ADT) heraus entstand die schöne Tradition, dass sich ADT und DGFDT gegenseitig mit Vorträgen auf den Jahrestagungen besuchen. Wir freuen uns daher sehr, dass drei Vorträge aus dem Bereich der dentalen Technologie unser Tagungsprogramm bereichern werden.“

Unterstützt wird dieses durch eine attraktive Dentalausstellung. Neben dem eigentlichen Kongress findet am Freitagabend wieder die beliebte Abendveranstaltung „Rock the Joints“ statt.

Quelle:
OEMUS
MEDIA AG

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



Patientenindividuelle Konzepte – „Implantologie 4.0“ im November in Düsseldorf



Am 8. und 9. November 2024 findet in Düsseldorf unter dem Leitthema „Implantologie 4.0 – Auf dem Weg zu patientenindividuellen Konzepten“ der 53. Internationale Jahreskongress der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) statt. Erneut profitieren die Teilnehmer vom innovativen Veranstaltungskonzept und erleben einen Kongress, der die Weichen für die Zukunft stellt, neue Fragen aufwirft und Antworten gibt sowie in der Interaktion von Teilnehmern, Referenten und der Industrie auch neue Wege aufzeigt.

Konnten Behandler sich in den letzten Jahrzehnten stets darauf verlassen, dass bewährte und evidenzbasierte implantologische Behandlungskonzepte für alle Patienten gleichermaßen gültig und anwendbar sind, zeigen jüngste Untersuchungen, dass diese Vorgehensweise mittlerweile hinterfragt werden muss. Was bei einer Behandlung erfolgreich zum Ziel führt, kann bei der nächsten Therapie auch scheitern – hier sind patientenindividuelle Konzepte gefragt!

In diesem Kontext präsentiert der Kongress neueste Erkenntnisse aus Wissenschaft und Praxis, die von renommierten Referenten gemeinsam mit den Teil-

nehmern 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

Jetzt anmelden unter
www.dgzi-jahreskongress.de



Wenns mal wieder **matchen** soll!



Mehr erfahren!



Neu!



NexxZr⁺ Multi 2.0

Unser ästhetischstes Zirkonoxid.*

Mehr Ästhetik.

Jetzt mit verbesserter
Farbrezeptur und
optimiertem Farbverlauf.

Mehr Farben.

Jetzt in 16 A-D und
4 BL Farben erhältlich.

Mehr Dicken.

Jetzt in 3 Dicken,
14, 16, 20 mm erhältlich.

Jetzt direkt beim Hersteller bestellen:

Kay Wolter
T: +49 172 7300 798, E: kay.wolter@sagemax.com

* im Vergleich zu anderen Zirkonoxiden von Sagemax

©2024 Sagemax Bioceramics, Inc., Federal Way, WA, US, Sagemax and NexxZr are registered trademarks of Sagemax Bioceramics Inc.





Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

Mit spannenden Unternehmenseinblicken und dem exklusiven Vorablick auf das neue Desktop-Fräsergerät DWX-53D lud die DGSHAPE Corporation am 26. September 2024 Mitarbeiter, autorisierte Händler, Key Opinion Leader sowie Pressevertreter ins Barcelona Creative Center von Roland DG.

Die DGSHAPE Corporation, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Roland DG Corporation, ist bekannt für die Entwicklung und weltweite Vermarktung von innovativen Fertigungstechnologien und will mit der Neubesetzung des DACH-Marktes nun auch dort eine große Rolle einnehmen. Zu den Produkten gehören die DWX-Dentalfräsen und die DGSHAPE CLOUD-Webanwendung für die Dentalbranche, die MPX-Impact-Präzisionsdrucker und EGX-Graviermaschinen für industrielle und Personalisierungsanwendungen sowie die MDX- und monoFab-Serien von Desktop-Fräsmaschinen für schnelles Prototyping und Fertigung.



Abb. 1: Peter Kettle, Head of DGSHAPE Product Management für DGSHAPE EMEA, erläuterte die erhöhte Festigkeit der DWX-53D, die das Dentalfräsen neu definiert.

Ende September konnten sich die Teilnehmenden des DGSHAPE VISION Events im sommerlichen Barcelona einen persönlichen Eindruck von der konstanten Transformation des Business-Portfolios des Unternehmens durch Innovation machen – getreu dem Slogan „Innovation is in our DNA“. Nach der herzlichen Begrüßung durch EMEA Sales Director Anders Mydtskov, der pünktlich zum Produktlaunch der DWX-53D seinen Geburtstag feierte, stimmte das brandneue Imagevideo von Roland DG in den Tag ein, das die Kreativität und Neugier in den Mittelpunkt des unternehmerischen Strebens stellte. Mit seinen technologischen Innovationen erfüllt der Marktführer tagtäglich seinen Auftrag „transform imagination into reality“. Zum Beweis lieferte Zoltan Pekar, DGSHAPE EMEA Sales Director, Zahlen, die beeindruckend sind: Demnach ist das Unternehmen in über 50 Ländern mit über 100 Resellern aktiv und hat allein in der EU bislang über 7.000 Einheiten verkauft, weltweit sogar über 20.000. Dass weitere Lösungen für den Markt bereits in Arbeit sind, daran ließ er keinen Zweifel.

Dentalindustrie-Insider Ludwig Schultheiss widmete sich dem Themengebiet dentale Trends in all seinen Facetten. Unter anderem ging er auf die zunehmende Feminisierung in der Zahnmedizin ein und auf seine Beobachtung, dass es immer weniger Niederlassungen gibt. Viele Absolventen suchen bevorzugt nach einer Anstellung, da sie auf ein gesundes Work-Life-Balance-Verhältnis Wert legen. Gleichzeitig ist in der Zahntechnik ein zunehmender Zusammenschluss von Dentallaboren zu Netzwerken zu beobachten. Außerdem sieht sich die Branche einer massiven Renteneintrittswelle gegenüber, wodurch der ohnehin bestehende Fachkräftemangel verstärkt wird. Die zunehmende Digitalisierung von Prozessen sei in diesem Kontext eine wichtige Veränderung und kann – passend eingesetzt – sogar für Linderung bei der Nachwuchssuche sorgen. Gleichzeitig werden zunehmend Spezialisten benötigt, um dem steigenden Bedarf für digitale Beratung und Services gerecht zu werden. Beispielsweise nutzen derzeit erst rund 30 Prozent der deutschen Zahnärzte einen Intraoralscanner, der den digitalen Startpunkt jeder weiteren Anwendung darstellt. Im Anschluss kam aus Anwendersicht Zahnarzt Florin Cofar zu Wort, der das Praxislabor in den Mittelpunkt stellte. Es sei zwar noch eine Nische am Markt, würde aber als Hybrid zwischen Praxis und Labor immer mehr an Bedeutung gewinnen. Für ihn als Behandler sei die Digitalisierung sowohl Herausforderung als auch Pflichtprogramm der heutigen Zeit.

Produktvorstellung

Peter Kettle, Head of DGSHAPE Product Management für DGSHAPE EMEA, stellte schließlich voller Stolz das neue Desktop-Trockenfräsergerät der nächsten Generation für den Dentalbereich vor: die DWX-53D, die entwickelt wurde, um die Produktion von Zahnersatz zu optimieren, und eine verbesserte Effizienz, Präzision und Sauberkeit in der Zahntechnik bietet. „Die erhöhte Festigkeit, die erweiterte IoT-Konnektivität über DGSHAPE CLOUD und das Präzisionsdesign der DWX-53D definieren das Dentalfräsen neu. Dieses hochmoderne Gerät steigert nicht nur die Produktivität, sondern setzt auch neue Maßstäbe in der präzisen Zahnersatzherstellung“, so Peter Kettle. Gert Cuypers, Head of Service Operations DGSHAPE EMEA, definierte das Unternehmen als Lösungsanbieter, bei dem Präzision und Effizienz höchste Priorität haben. Unter anderem beleuchtete er die neue Kampagne „Mill like new“, die sich rund um die fachmännische Überholung alter Maschinen dreht.

Nach einer kulinarischen Stärkung hob Serafino Angelini, Product Manager DGSHAPE EMEA, die integrierte Kamera der DWX-53D hervor, mithilfe derer das Gerät die Fernüberwachung der Live-Produktion ermöglicht und gleichzeitig



Videoaufzeichnungen zur Fehlerbehebung und Wartungsüberwachung liefert. Um sich selbst davon überzeugen zu können, wurden die Teilnehmenden im Anschluss gruppenweise für die Live-Demonstrationen aufgeteilt, sodass genügend Zeit für individuelle Nachfragen blieb.

Am Ende eines spannenden Tages war klar: Mit Funktionen wie automatischer Kalibrierung, Trockenfräsen und intuitiver Software-Integration stellt die DWX-53D sicher, dass Labore hochwertige Restaurationen mit minimalem Aufwand herstellen können. Zur IDS 2025 wird das Unternehmen dies mit Showcases untermauern. Man darf also weiterhin gespannt und neugierig bleiben.

Weitere Informationen unter [DGSHAPE.com/eu/home/](https://www.dgshape.com/eu/home/).

Alle Abbildungen: © OEMUS MEDIA AG

Bildergalerie



Abb. 2: Zahlreiche Gäste waren der Einladung ins Creative Center nach Barcelona gefolgt. **Abb. 3:** Product Manager Serafino Angelini hob die integrierte Kamera der DWX-53D hervor.

DT&SHOP connect: Erfolgreicher zweiter DIGITAL DAY



Menschen zusammenbringen – in Zeiten, in denen unser Alltag immer digitaler wird, ist dieses Anliegen umso wichtiger. Deshalb öffnete DT&SHOP im Rahmen des Veranstaltungsformats DT&SHOP connect am 27. September 2024 erneut die Türen und schuf einen Raum für den gegenseitigen Austausch zwischen Dentallaboren, Zahnarztpraxen, Herstellern und DT&SHOP.

Mit dem DIGITAL DAY ging die Eventreihe in die nächste Runde und rückte dabei die Möglichkeiten in den Fokus, die sich durch den aktuellen Wandel in der Zahntechnik ergeben. Denn wenn auf konventionelle Verfahren digitale Workflows treffen, können sich völlig neue Perspektiven für mehr Effizienz im Laboralltag entwickeln.

„Es ist wichtig, die Veränderungen als Chance und nicht als Risiko zu verstehen“, so Geschäftsführer Andreas Aulenbach, der die 53 Teilnehmenden im Unternehmenssitz in Bad Bocklet herzlich begrüßte. Er bedankte sich sowohl für das rege Interesse der Gäste als auch für die Bereitschaft der anwesenden Industriepartner, ihre Highlights des digitalen Workflows vorzustellen. Vor Ort waren die Firmen Dentsply Sirona, DETAX,

FINO, Formlabs, Ivoclar, Kuraray, Merz Dental, Renfert, SCHEU-DENTAL, smart optics, vhf und VITA vertreten.

Deren Produktneuheiten konnten die Anwesenden nicht nur an den verschiedenen Ständen entdecken, während sie durch das stilvolle Ambiente des Firmengebäudes mit all seinen Kunstwerken streiften. Eine Vielzahl unterschiedlicher Fachvorträge und Workshops lud außerdem dazu ein, vorhandenes Wissen zu vertiefen und die Trends der Branche kennenzulernen.

Eine Betriebsführung bot zudem die Gelegenheit, die Logistik und das firmeneigene Fräs- und Fertigungszentrum zu besichtigen und den Weg der eigenen Bestellung vom Eingang bis zur Auslieferung nachzuvollziehen. Die Resonanz war durchweg positiv: Gäste und Aussteller lobten gleichermaßen die Professionalität, mit der DT&SHOP das Event im entspannten, familiären Umfeld realisierte – der perfekte Rahmen für einen persönlichen fachlichen Austausch.

Quelle: DT&SHOP GmbH

ANZEIGE



... mehr Ideen - weniger Aufwand

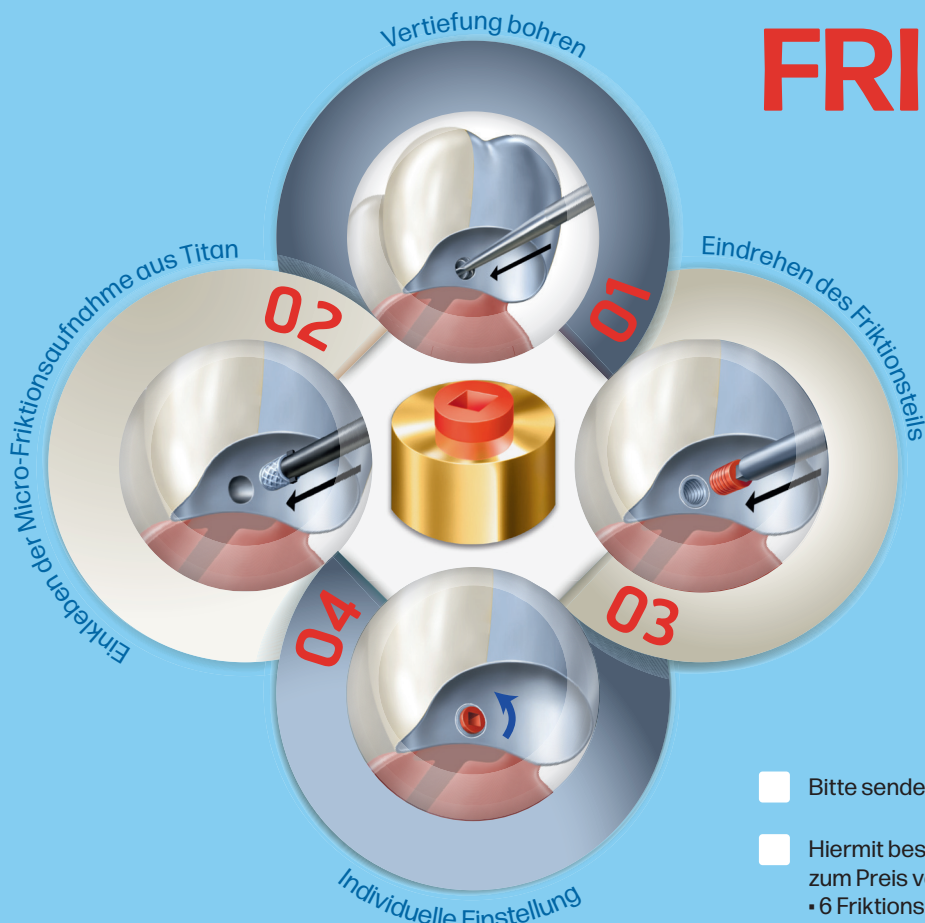
FRISOFT RETTEN SIE FRIKTIONSSCHWACHE TELESKOPKRONEN

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

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

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

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



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

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

Stempel

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

Weitere kostenlose Informationen: Tel.: 0800 880 4 880



Infos zur Autorin



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

WARUM IST KLARHEIT SO WICHTIG FÜR EFFEKTIVE VERTRIEBSMASSNAHMEN?

Klarheit ist nicht nur im Hinblick auf die Vertriebsstruktur im eigenen Unternehmen essenziell (also wer macht was, bis wann, wozu etc.), sondern hat noch eine weitere Dimension, die wir für die Betrachtung effektiver Maßnahmen nicht vernachlässigen dürfen: die Klarheit nach außen.

Ein Teil der Klarheit nach außen ist identisch mit der inneren Klarheit, d. h. egal wie, ohne Ziele machen Vertriebsmaßnahmen wenig Sinn. Wer nicht weiß, wohin er will, kommt sicherlich irgendwohin – fraglich nur, ob man dort sein möchte. Und um nicht irgendwohin zu kommen, braucht Klarheit im Außen ein Gegenstück, die Antwort auf die Frage: Wie sieht für mich die optimale Zusammenarbeit aus? Wie sieht für mich der optimale Kunde aus? Aus dieser Frage lassen sich ganz viele weitere Fragen ableiten, deren Antworten gleichsam wichtig sind:

- Welche Aspekte in der Zusammenarbeit sind verhandelbar, welche sind es nicht?
- Warum definieren wir die nicht verhandelbaren Aspekte der Zusammenarbeit wie wir sie definieren?
- Was hat der potenzielle Kunde davon, sich auf unsere Vorstellung einer optimalen Zusammenarbeit einzulassen?
- Was ist die Konsequenz, sollte ein potenzieller Kunde andere Vorstellungen von einer Zusammenarbeit haben?

Die Liste der Fragen könnte sicherlich noch fortgeführt, also verfeinert werden. Sie macht klar, wie wichtig Klarheit und daraus resultierende Entschiedenheit ist. Klarheit ist insbesondere deshalb wichtig, weil kommunikative Souveränität nur dort stattfinden kann, wo man auf ungewünschte bzw. unbequeme Fragen vorab schon Antworten gefunden hat. Ein souveränes Nein klingt jederzeit

sehr viel professioneller als ein gewundenes, herausgepresstes.

Stellen Sie sich vor, Sie sitzen einem potenziellen Neukunden gegenüber, der mit einem großen Umsatzvolumen winkt. Allerdings äußert er, dass Sie doch sicherlich nichts dagegen hätten, wenn er seine Rechnungen erst nach 90 Tagen zahlen würde, schließlich bekommt er sein Geld von der KZV ja auch nur alle drei Monate ausgezahlt. An dieser Stelle sind Sie der deutlich professionellere Gesprächspartner, wenn Sie vorab grundsätzliche Entscheidungen hinsichtlich Ihrer Zahlungsmodalitäten getroffen haben. Nehmen wir an dieser Stelle einmal an, es wäre Ihnen wichtig, ausschließlich die legalen Zahlungsmöglichkeiten anzubieten, dann wiederum wäre es wichtig, eine Antwort parat zu haben, die Ihren Standpunkt unverhandelbar klar macht und bei Ihrem Gegenüber das Gesicht wahrht. Im besten Fall haben Sie sogar einen Vorteil für Ihr Gegenüber, der ihn überzeugt, in der Zusammenarbeit mit Ihnen im legalen Bereich zu bleiben.

Gleiches gilt für alle anderen Vorstellungen zu einer Zusammenarbeit. Entscheiden Sie, wie es für Sie sein soll, legen Sie sich eine Argumentationskette parat, der Ihr Gegenüber folgen kann und genießen Sie den Erfolg, den zielorientierte Kommunikation hat.

Fazit

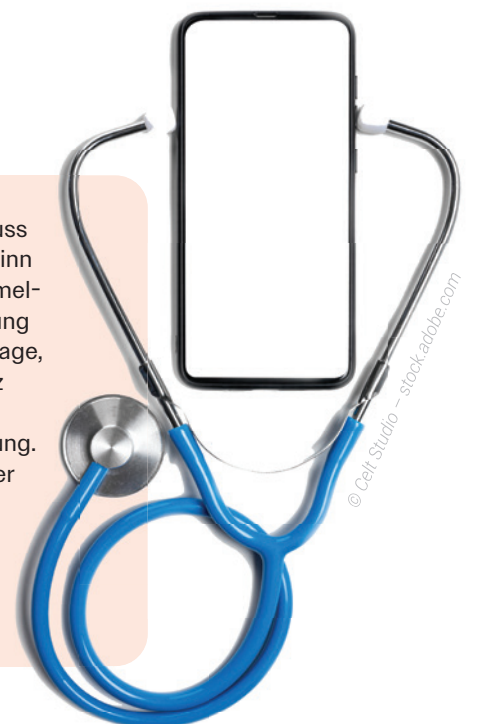
Klarheit schafft gewünschte Ergebnisse. Wenn auch Sie bei Bestands- und Neukunden Ihre Vorstellung einer optimalen Zusammenarbeit kommunikativ professionell umsetzen möchten, dann schreiben Sie mir – ich freue mich auf Ihre E-Mail an ch@claudiahuhn.de.

Was gilt bei Krankschreibung per Telefon oder Video?

Derzeit erkranken wieder mehr Menschen an Atemwegsinfekten, vor allem Rhinoviren und Corona bestimmen dabei aktuell das Infektionsgeschehen. Alternativ zur Krankschreibung in einer Hausarztpraxis können sich Betroffene auch telefonisch oder per Videosprechstunde von ihrem Arzt krankschreiben lassen. Voraussetzung dafür ist, dass sich die Krankheit ohne körperliche Untersuchung feststellen lässt. Per Videosprechstunde darf der Arzt, wenn er den Patienten kennt, eine Krankschreibung für höchstens sieben Tage aufsetzen. Neupatienten können auf diesem Wege nur für höchstens drei Tage krankgeschrieben werden. Eine telefonische Krankschreibung darf nur für Patienten, die der Praxis bereits bekannt sind, ausgestellt werden. Sie gilt dann für maximal fünf Tage.

Quellen: www.stiftung-gesundheitswissen.de,
Robert Koch-Institut (RKI)

Fühlt man sich krank, muss man sich vor Arbeitsbeginn beim Arbeitgeber krankmelden. Dauert die Erkrankung länger als drei Kalendertage, braucht man laut Gesetz eine ärztliche Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung. Achtung: Der Arbeitgeber darf auch vor Ablauf der drei Kalendertage eine solche Bescheinigung einfordern.



© ImageFlow – stock.adobe.com

Vereinbarkeit von Familie und Beruf



Unter dem Titel „Vereinbarkeit verbessern – Fachkräfte sichern“ kamen am 20. September 2024 Unternehmen und Politik beim Unternehmenstag „Erfolgsfaktor Familie“ zusammen. Im Mittelpunkt der Veranstaltung mit Bundesfamilienministerin Lisa Paus und DIHK-Präsident Peter Adrian standen die Ergebnisse der Studie „Familienfreundliche Arbeitgeber: Die Attraktivitätsstudie“ der Prognos AG. Die repräsentative Beschäftigtenbefragung von mehr als 2.500 Personen zeigt erstmals differenziert auf, was erwerbstätige Mütter, Väter und pflegende Angehörige für eine gelungene Vereinbarkeit brauchen und von ihren Arbeitgebern erwarten. Dabei geht es um eine sehr relevante Gruppe auf dem Arbeitsmarkt, denn mit rund 14 Millionen Menschen sind etwa ein Viertel der Erwerbstätigen in Deutschland Eltern mit Kindern unter 18 Jahren oder pflegende Angehörige.

Bundesfamilienministerin Lisa Paus: „In Zeiten des Fachkräftemangels können wir es uns nicht leisten, dass 42 Prozent der Beschäftigten sich vorstellen können, den Arbeitgeber zu wechseln, weil familiäre Belange zu wenig berücksichtigt werden. Das macht deutlich, wie wichtig die Arbeitskultur in den Unternehmen ist.“ DIHK-Präsident Peter Adrian ergänzte: „Neben dem Engagement der Betriebe ist aber eine verlässliche, gut ausgebaute und flexible Kinderbetreuung unerlässlich, um nicht zuletzt die Potenziale für eine höhere Arbeitszeit insbesondere bei Frauen und Müttern zu heben.“

Weitere Ergebnisse der Studie:

- Mütter orientieren sich mit ihrer Arbeitszeit oft an externen Taktgebern. 60 Prozent halten daher eine arbeitgeberseitige Rücksichtnahme auf Öffnungszeiten von Betreuungseinrichtungen für sehr wichtig. Zeitliche Flexibilität soll nicht zu Nachteilen bei ihrer beruflichen Entwicklung führen. Daher sind Möglichkeiten, ihre Arbeitszeit bei Bedarf reduzieren oder aufstocken zu können, und Führung in Teilzeit attraktiv.
- 45 Prozent der Väter würden gerne von ihrem Arbeitgeber aktiv zur Elternzeitnutzung ermutigt werden. Väter wünschen sich Freiräume für Arbeitszeit-Anpassungen an familiäre Aufgaben – dazu gehören insbesondere flexible Gestaltungsmöglichkeiten der wöchentlichen Arbeitszeit und des Arbeitsortes.
- Pflegende wünschen sich die gleiche Anerkennung für ihre Betreuungssituation wie Eltern. Sie benötigen einerseits Rücksicht auf spontane Betreuungsbedarfe, zugleich sind zuverlässige Arbeitszeiten ohne Überstunden wichtig.

Die Beschäftigtenbefragung wurde durch eine Unternehmensbefragung ergänzt. Gut drei Viertel (77 Prozent) setzen zur Bewältigung des Fachkräftemangels auf eine gute Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Damit rangiert eine Vereinbarkeitsstrategie vor anderen Strategien zur Begegnung des Fachkräftemangels. Die unterschiedlichen Bedürfnisse der Beschäftigten können für die Unternehmen noch weitere Potenziale bergen, gerade was die Aufstockung der Arbeitszeiten von Müttern angeht.

Download der Studie



Mehr unter
erfolgsfaktor-unternehmenstag.de

Quelle: Bundesministerium für Familie,
Senioren, Frauen und Jugend

Mehr als die Hälfte der Unternehmen werden Opfer von Ransomware-Attacken

Ransomware hat sich in Deutschland zu einem lukrativen Geschäftszweig für Cyberkriminelle entwickelt. In den vergangenen zwölf Monaten wurden sechs von zehn Unternehmen (60 Prozent) auf diese Weise angegriffen, 29 Prozent hatten dadurch keinen Schaden, bei 31 Prozent ist ein Schaden entstanden – etwa durch Produktionsausfall, Kosten für IT-Dienstleister oder auch durch Zahlungen an die Täter. Etwa jedes achte betroffene Unternehmen (12 Prozent) ist auf die finanziellen Forderungen eingegangen. Drei Viertel (76 Prozent) geben an, an die Kriminellen nichts bezahlt zu haben, 12 Prozent wollen oder können dazu keine Angabe machen. Das sind Ergebnisse einer Studie im Auftrag des Digitalverbands Bitkom, für die mehr als 1.000 Unternehmen repräsentativ befragt wurden.*

Bei Ransomware handelt es sich um Schadsoftware, die in Netzwerke und auf Computer eingeschleust wird, Daten verschlüsselt und teilweise auch an die Angreifer sendet. Um wieder Zugriff zu erhalten und eine Veröffentlichung zu verhindern, werden die betroffenen Unternehmen von den Tätern zu Zahlungen aufgefordert. „Wer Opfer von Ransomware wird, sollte auf keinen Fall Lösegeld bezahlen“, sagt Felix Kuhlenkamp, Referent Sicherheitspolitik bei Bitkom. „Zum einen finanziert er damit die nächsten Angriffe der Täter, hinter denen in der Regel die organisierte Kriminalität steht. Zum anderen ist die Schadsoftware häufig so schlecht programmiert, dass die Täter die Verschlüsselung gar nicht vollständig rückgängig machen können.“ Vier von zehn (40 Prozent) der betroffenen Unternehmen konnten ihre Daten selbst wiederherstellen, 10 Prozent haben sie ohne Lösegeldzahlung

von den Tätern zurückbekommen. Nur 1 Prozent gibt an, dass gestohlene Daten veröffentlicht wurden. Zugleich berichten 17 Prozent von massiven Einschränkungen des Geschäftsbetriebes durch den Angriff. 42 Prozent räumen ein, dass sie nicht damit gerechnet hätten, Opfer eines Ransomware-Angriffs zu werden. Und 54 Prozent haben in der Folge ihre Sicherheitsvorkehrungen verschärft. Kuhlenkamp: „Eine Ransomware-Attacke kann jeden treffen. Alle Unternehmen sollten deshalb ihre technische IT-Sicherheit hochfahren, Mitarbeiter schulen, um Angriffe frühzeitig zu erkennen und vor allem auch regelmäßig Back-ups machen. So lassen sich im Fall der Fälle Datenbestände schnell und vollständig in die Systeme zurückspielen.“

Nach dem Angriff hat knapp jedes fünfte betroffene Unternehmen (18 Prozent) einen Dienstleister eingeschaltet, um Unterstützung gegen den Angriff zu erhalten. Etwa jedes achte betroffene Unternehmen (12 Prozent) hätte das gerne getan – hat aber keinen entsprechenden Dienstleister gefunden. Insgesamt haben nur 21 Prozent in der Folge des Angriffs eine Strafverfolgungsbehörde eingeschaltet.

Quelle: Bitkom e.V.

* Umfrageergebnisse von Bitkom Research im Auftrag des Digitalverbands Bitkom. Dabei wurden 1.003 Unternehmen ab zehn Beschäftigten und einem Jahresumsatz von mindestens 1 Mio. Euro in Deutschland telefonisch befragt. Die Befragung fand im Zeitraum von KW 16 bis KW 24 2024 statt.



ANZEIGE

Info's unter:
04454 - 97 888-0

**Warum sich Sorgen machen,
wenn man auch mit m&m Dental-Factoring
zusammenarbeiten kann?**

---- info@dentalfactoring.de ---- www.dentalfactoring.de ----

Azubi ade? Über die Zukunftsfähigkeit des Berufszweigs Zahntechnik (Teil 1)

Ein Beitrag von Steffen M. Schumacher



24 Prozent der Zahntechniker-Auszubildenden bleiben nach der Ausbildung nicht im Beruf! Nein, dies ist kein reißerischer Aufmacher – leider. Es ist die Wahrheit, die sich aus einer Befragung unter 138 Auszubildenden des Zahntechniker-Handwerks über alle Lehrjahre hinweg in Schleswig-Holstein ergeben hat! In einer dreiteiligen Artikelreihe stellt Steffen M. Schumacher die Hintergründe der Erhebung, die Ergebnisse bezogen auf die Motivationen sowie die Visionen der Auszubildenden in ihrem Ausbildungs- und Arbeitsumfeld vor. Außerdem werden Einschätzungen zur Unternehmensführung und Kommunikation im Betrieb sowie daraus ableitbare notwendige Handlungsschritte zur Stärkung der Ausbildung und des Berufsfeldes im Allgemeinen dargelegt.



„Um für die eigene Zukunft zu brennen, muss nicht der Kopf, sondern das Herz ganz ehrlich in Flammen stehen.“

Einblick in die Befragung

Ich bedanke mich bei 138 teilnehmenden Auszubildenden, wovon sich zum Zeitpunkt der Erhebung 38 (28 %) im ersten Lehrjahr, 44 (32 %) im zweiten, 30 (22 %) im dritten und 26 (19 %) im vierten Lehrjahr befanden. Ich hatte das Glück, mit einem Online-Fragebogen in den Austausch gehen zu können, und habe kritische Fragen gestellt, welche teilweise mit einer absolut spürbaren emotionalen Ehrlichkeit beantwortet wurden.

Beginnen wir mit einem Gedankenspiel: Es gibt sie, die Menschen mit Feuer und Flamme, diejenigen, die für ihren Beruf brennen und dieses Gefühl unabhängig von bestimmten Wochentagen täglich zur Arbeit und in die Welt tragen. Und dann gibt es diejenigen, bei denen das Lodern für die Tätigkeiten innerhalb des Berufes erst gar nicht entsteht, deren Stimmung sich erst dann hebt, wenn der Feierabend oder das Wochenende greifbar sind oder gar der Urlaub winkt. Und nach den freien Tagen? Augen zu und wieder zurück in den Trott. Sie haben nun die Wahl, welche Person Ihnen bei Ihrer Berufswahl als junger Mensch das Werbeprospekt vor die Nase halten darf: Soll es die zweite Person sein, die Ihnen mit Gehaltsversprechen und Urlaubstagen einen Beruf

schmackhaft machen würde, den sie wohl oder übel für die nächsten 47 Jahre ausüben sollen und Sie dabei erkennen, dass diese Person selbst nicht dafür brennt? Oder darf es vielleicht doch lieber die erste Person sein, die voller Stolz erzählt, an welcher spannenden Patientensituation sie gerade arbeitet und die es liebt, Dinge herzustellen, die am Ende niemand mehr von wahrer ästhetischer Natürlichkeit unterscheiden kann?

Bedenken Sie bei Ihrer Entscheidung: Sie sind gerade 16 Jahre alt, waren knapp neun Jahre im starren Schulsystem eingesperrt, haben vorher noch nie etwas über den Beruf Zahntechniker gehört und werden auf einen Schlag mit einer richtungswisenden Einschätzung gesegnet, die möglicherweise nicht mehr weichen wird. Auf welcher Seite würden Sie

persönlich für Ihren Ersteindruck also gerne stehen?

Faktencheck

Lassen wir die Gedankenspiele sein und blicken wir der Realität ins Auge: Der Berufsstand wurde in seinen Ausbildungszahlen zwischen 2004 und 2022 stark dezimiert. Von 9.400 Auszubildenden in Deutschland im Jahr 2004 fiel die Zahl bis 2022 auf 5.000.² Das ist ein Minus von 46,8 Prozent in 18 Jahren! Der Trend zeigt sich weiter fallend und eine noch optimistische Prognose deutet auf eine Zahl von ca. 4.000 Auszubildenden im Jahr 2030 hin. Das sind nur rund fünf Jahre, in welchen die Kenterfahrt auf ein Minus von weiteren 20 Prozent im Vergleich zum aktuellen Stand zusteuern könnte. Zum Glück „könnte“!

Dringender Handlungsbedarf

Bezugnehmend auf das eingangs genannte Ergebnis wird die entscheidende Frage auf-

ANZEIGE

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

Mehr unter
www.logo-dent.de

 **LOGO-DENT** Tel. 07663 3094

geworfen: Dürfen wir einfach dabei zuschauen und hinnehmen, dass knapp ein Viertel der jungen, gut ausgebildeten Menschen nach der Ausbildung nicht mehr auf dem zahntechnischen Arbeitsmarkt zur Verfügung steht? Meine Meinung: Nein, das dürfen wir definitiv nicht! Denn eine Zukunft, die auf einem bröselnden Fundament gebaut ist, weil es keinen Nachwuchs gibt, stellt ohne grundlegende Anpassungen und Sinneswandel in der gesamten Branche ihre eigene Zukunft infrage. Möglicherweise fragt sie nicht einmal danach, sondern verabschiedet sich irgendwann stillschweigend von der Bildfläche. Die uns dann – eventuell etwas überzogene – blühende Alternative: Qualitätsstandort Zahntechnik in

kunfts-fähig agieren, wenn die Schere der Realitäten so deutlich auseinanderklafft? Wir müssen eine Lösung finden, um die Stimmen junger Menschen, über deren Köpfe hinweg über ihre Zukunft entschieden wird, in den Fokus zu setzen. Nur wie?

Die Antwort ist einfach: Fragen wir die jungen Leute! Und das habe ich getan. Wir müssen das wichtigste „Baumaterial“ – die Auszubildenden – ganz genau anschauen und ehrlich zu Wort kommen lassen, um einen Einblick zu erhalten, ob wir wirklich zukunfts-fähig erblühen können oder mittelfristig die zahntechnische Austrocknung in Deutschland droht. Mit der Motivation der aktuellen Azubi-Generation steht oder fällt jegliche

„Dürfen wir einfach dabei zuschauen und hinnehmen, dass **knapp ein Viertel der jungen, gut ausgebildeten Menschen** nach der Ausbildung nicht mehr auf dem zahntechnischen Arbeitsmarkt zur Verfügung steht?“

Deutschland durch Segmentierung von hoch industrialisierten Arbeitsprozessen und ungelerten oder angelernten Arbeitskräften? Das kann im Akutfall als kurzfristige Interimslösung wirken, jedoch nie eine verlässliche Basis für die Zukunft eines Berufsstands und eine funktionelle sowie zugleich ästhetische Patientenversorgung bieten. Wir müssen also handeln – und zwar schleunigst!

Wenn man sich heutzutage Entscheidungsträger in der beruflichen Bildungslandschaft, in Vorständen, Gremien, Anstalten öffentlichen Rechts, Kammern, Innungen, Politik und Unternehmensführung genau anschaut, dann bilden diese Menschen meist großartige Lebensläufe ab, haben fachliches, unternehmerisches und politisches Wissen, viel erlebt und stehen oft kurz vor der Berentung. Die kritische Frage ist – und ich bin mir bewusst, dass ich mir mit der Aussage nicht unbedingt neue Freunde in diesen Reihen mache – ob die Realität der genannten Personen in den entscheidenden Ämtern der Realität unseres Nachwuchses, also der Auszubildenden, auch nur ansatzweise entspricht. Selbst ich, der nur eine Generation älter ist als meine Auszubildenden in der Berufsschule, habe stellenweise Schwierigkeiten, ihre Realität zu verstehen und ihre Vorstellungen von der Zukunft zu begreifen. Wie können wir dann also berufspolitisch wirklich zu-

Zukunftsvision, die wir in den entscheidenden Gremien glauben wollen. Die Motivation der jungen Menschen lässt sich jedoch nur greifen, wenn wir auch in informelle und emotionale Prozesse blicken. Denn um für die eigene Zukunft zu brennen, muss nicht der Kopf, sondern das Herz ganz ehrlich in Flammen stehen.

Ausblick

In der nächsten Ausgabe der *ZT Zahntechnik Zeitung* (11/24) stelle ich Ihnen an dieser Stelle die umfassenden Ergebnisse aus der Befragung mit Einblicken in die Ziele, Wünsche und Visionen junger Auszubildender vor. Sie sind an vielen Stellen nachvollziehbar, lassen aufhorchen und könnten auch ein wenig pieken. Aber es ist absolut notwendig, dieser Generation Gehör zu verschaffen. Freuen Sie sich also auf frischen Wind!

1 Anonyme Erhebung unter den Blockunterrichtsschülern mittels Online-Fragebogen zwischen September und Dezember 2023 an der Landesberufsschule für Zahntechnik in Neumünster.

2 <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/362154/umfrage/anzahl-der-auszubildenden-in-der-zahntechnik/>

Infos zum Autor



Über den Autor

Steffen M. Schumacher ist nicht nur Lehrkraft an der Landesberufsschule für Zahntechnik Neumünster, sondern auch ausgebildete Fachkraft für Kommunikation, Bildung & Nachhaltigkeit. Das Durchdenken von Bildungsprozessen und das Stellen von kritischen Fragen liegt ihm im Blut. Für weitaus wichtiger als fachliche Qualifikationen hält er die persönlichen Beweggründe für die Berufung und daraus resultierenden Tätigkeiten von Menschen.

Steffen M. Schumacher
Fachkraft für Kommunikation,
Bildung & Nachhaltigkeit
www.steffen-schumacher.de



SAY HELLO TO

Y



Zirkonoxide von Dental Direkt
»Made in Germany«



Dental Direkt GmbH
Tel: +49 5225 86319-0
E-Mail: info@dentaldirekt.de
www.dentaldirekt.de

**Dental
Direkt**

Infos zum Interviewpartner



„Nur was wir analog beherrschen, können wir auch digital umsetzen“

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

Zwischen Lehre, Forschung, Werkstoffkunde und Digitalisierung: Im Interview gewährt ZTM Robert Nicic, Laborleiter der Abteilung für Zahnärztliche Prothetik, Alterszahnmedizin und Funktionslehre an der Charité – Universitätsmedizin Berlin, einen spannenden Einblick in seinen Arbeitsalltag und verrät, worin für ihn aktuell die größten Herausforderungen für das Handwerk Zahntechnik liegen.

Abb. 1: Händische Nacharbeit von vollverblendeten NEM-Kronen. **Abb. 2:** Blick auf die Schaumodelle für Vorklinik-Semester/okklusaler Kompass.

Wie bist du ursprünglich zur Zahntechnik gekommen?

Interessante Frage! Mein Weg zur Zahntechnik führte über einige Umwege: 1988/89 war meine Zeit der Berufsfindung und mir war schnell klar, dass ich etwas mit meinen Händen erschaffen, also ein Handwerk erlernen wollte. Da ich zu diesem Zeitpunkt selbst noch in kieferorthopädischer Behandlung war, wusste ich, was für eine Auswirkung schöne Zähne auf das soziale Leben haben. Ich bewarb mich also bei mehreren Dentallaboren, doch zur damaligen Zeit war es noch fast unmöglich, einen Ausbildungsplatz zu bekommen: Für eine Stelle kamen locker 20 bis 30 Bewerber infrage. Da ich aber nicht aufgeben und unbedingt Zahntechniker werden wollte, entschied ich mich zunächst für die Ausbildung zum Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA). Nach erfolgreichem Abschluss sammelte ich hier noch einige Erfahrungen, die für mich bis heute von großem Vorteil sind. Ein wenig Laborerfahrung erlangte ich zwischenzeitlich im Rahmen der Modellvorbereitung, von kleineren und größeren Reparaturen im Kunststoffbereich sowie durch das Anfertigen von Totalen.

Meine Ausbildung habe ich im Dentallabor Leonhardt 2002 begonnen und 2005 erfolgreich abgeschlossen. Dann hieß es: Erfahrung, Erfahrung und noch mehr Erfahrung sammeln. Die Entscheidung, das Meisterstudium in meinem Handwerk zu beginnen, fiel mir nicht schwer. Ich wollte das maximale Potenzial, das mein Berufszweig bietet, ausschöpfen. Von 2008 bis 2010 absolvierte ich an der Meisterschule Berlin in

Teilzeit meine Meisterausbildung. Danach war dann der Weg zum Laborleiter offen.

Was sind die größten Unterschiede zwischen dem Universitätslabor und einem gewerblichen Dentallabor?

Im Großen und Ganzen sind beide gleichzustellen, was das Handwerk angeht. Wir fertigen an der Charité genauso Patientenarbeiten an, wie es auch im gewerblichen Labor stattfindet. Wir arbeiten hier ebenso sehr eng im Team zusammen und tauschen uns fachlich aus, worauf ich mich tagtäglich freue!

Einen wirklichen Unterschied sehe ich eher in der Forschung, die neben der Lehre ebenfalls zu meinem Aufgabengebiet gehört. Egal ob In-vivo- oder In-vitro-Studien: In der Forschung haben

wir die Möglichkeit, neue Materialien hinsichtlich ihrer Werkstoffeigenschaften oder ihres Indikationsbereiches bis an ihre Grenzen zu testen. Hier sind wir für die Industrie im Dentalmarkt ein verlässlicher Partner. Mit unserer Expertise in der Zahnmedizin und Zahntechnik sowie Werkstoffkunde können wir verlässliche Aussagen treffen, die sich in zahlreichen Publikationen wiederfinden.

Im Rahmen der Lehre werden den Zahnmedizinistudierenden alle theoretischen und praktischen Fähigkeiten vermittelt, die zu einem erfolgreichen Staatsexamen führen. Meine Aufgabe besteht hierbei darin, die digitale Zahntechnik zu vermitteln.

Wie sieht ein typischer Tag als Laborleiter an der Charité aus?

Natürlich mit Kaffee. Nein, Spaß beiseite (lacht). Er beginnt meist damit, dass ich mir entsprechende Laboraufträge vom Vortag anschauere und innerhalb meines Teams aufteile. Jeden Auftrag spreche ich mit dem jeweils ausführenden Kollegen einmal durch und gebe gegebenenfalls Hilfestellung in Bezug auf die Fertigung. Farbnahmen und die Dokumentation mithilfe der Dental fotografie gehören zum Tagesgeschäft.

Neben meinen allgemeinen Aufgaben, wie der Fertigung von komplexerem Zahnersatz auf Implantaten, unterstütze ich die jungen Assistenzärzte mit meiner Erfahrung bei bestimmten prothetischen Versorgungen. Auch den Studierenden stehe ich zur Verfügung: Mit meiner Expertise in der digitalen Zahntechnik und Zahnmedizin gebe ich jederzeit gern Hilfestellung.

Außerdem steht auch das eine oder andere Meeting an. Im Team aus Zahnmedizin, Werkstoffkunde und Zahntechnik werden aktuelle sowie zukünftige Projekte besprochen bzw. geplant. Bei Studien haben wir bestimmte Abgabefristen einzuhalten. Ich kalkuliere hierfür den entsprechenden Zeit- und Kostenaufwand für bestimmte zahntechnische Proben, die wir im Rahmen einer Studie oder Forschung benötigen.

Gleichzeitig übernehme ich für alle gefertigten Arbeiten die Endkontrolle. Bürozeit und Organisation sind ebenfalls wesentliche Bestandteile des Berufs: Kostenvoranschläge, Rechnungen, Bestellungen sowie Mitarbeiterführung gehören zu meinem Aufgabengebiet.

Welche Rolle spielt die interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen dem Labor und den zahnmedizinischen Abteilungen an der Charité?

In meinen Augen ist dies gerade in der heutigen Zeit nicht mehr wegzudenken! Jede Abteilung verfügt in ihrem Fachgebiet über eine starke Expertise. Darauf zu verzichten, ist bei uns keine Option. Es geht nun mal ums Ganze, und wir wollen bei komplexeren Eingriffen möglichst jedwede Komplikationen vermeiden sowie den maximalen Erfolg für den Patienten erzielen. Der Mensch steht im Vordergrund, nicht unser Ego.



ZTM Robert Nicic

- geboren 1973 in Berlin
- 1989–1991 Ausbildung zum Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA)
- 2002–2005 Ausbildung zum Zahntechniker
- 2008–2010 Meisterstudium in Teilzeit/Berlin
- seit 2017 Laborleiter der Abteilung für Zahnärztliche Prothetik, Alterszahnmedizin und Funktionslehre an der Charité – Universitätsmedizin Berlin unter der Leitung von Univ.-Prof. Dr. med. dent. Florian Beuer MME





Digitalisierung und moderne Technologien spielen eine immer größere Rolle in der Zahn-technik. Inwieweit habt ihr diese Entwicklungen in euerem Labor bereits integriert?

In unserem Labor sind wir stark digital aufgestellt. Wir nutzen die CAD/CAM-Systeme unterschiedlicher Hersteller jeden Tag – sowohl hard- als auch softwareseitig. 3D-Druck ist eine weitere Komponente, die wir für bestimmte Abläufe in der Zahn-technik benötigen – sei es in der Modellherstellung, für individuelle Löffel oder bestimmte Hilfsteile für die Eingliederung.

Da bei uns das Hauptaugenmerk auf einer eigenen Fertigungsstrecke lag, haben wir bei uns im Labor mehrere 5-Achs-Fräsmaschinen sowie 4-Achs-Schleifmaschinen. Eine Anzahl von unterschiedlichen 3D-Druckern in ihrer Fertigungsart (SLA, DLP, LCD) sind bei uns auch ein fester Bestandteil der digitalen Wegstrecke. Zusätzlich nutzen wir verschiedene CAD-Programme wie 3Shape, exocad oder Modelier von Zirkozahn. Darüber hinaus nutzen wir mehrere Implantat-Planungsprogramme für die virtuelle Positionierung von Implantaten. Backward Planning ist in der digitalen Zahnmedizin sowie Zahn-technik somit besser möglich.

Die Zahnmedizin muss unser Handwerk verstehen, und wir müssen Zahnmedizin verstehen.

Das Begegnen auf Augenhöhe wird immer wichtiger werden in unserer Branche.

Welche Vorteile oder Herausforderungen siehst du in Bezug auf die zunehmende Digitalisierung?

Wo Licht ist, ist auch Schatten. Mit aller Digitalisierung, die wir am Markt erleben, bleiben Schulungen und Fortbildungen nicht aus – im Gegenteil: Die digitalen Prozesse entwickeln sich rasant, und Praxen sowie Labore müssen diesbezüglich entsprechende Zeit einplanen. Mitarbeiterschulungen sollten hier großgeschrieben werden, denn nur durch qualifiziertes Personal erfüllen die Prozessketten kontinuierlich einen hohen Qualitätsstandard.

Zeitgleich bedeutet die Digitalisierung meiner Meinung nach auch mehr Personal: Die CAD/CAM-Systeme müssen im Bereich Softwareaktualisierung, Lizenzen sowie Datenspeicherung oder -sicherung kontinuierlich betreut werden. Fräs- und Schleifmaschinen müssen gewartet und kalibriert sowie mit entsprechenden Materialien bestückt werden und so weiter und so fort ... Außerdem bedeutet es nicht, dass das, was aus der Fertigung kommt, ein finales Endprodukt ist.

Durch die interdisziplinäre Arbeit ist der Verlauf einer Arbeit im Vorfeld planbar, vorhersehbar und risikofreier für alle Beteiligten. Dies bedeutet nicht immer einen garantierten Erfolg, aber die Wahrscheinlichkeit eines Misserfolges wird auf jeden Fall minimiert.

Thema Wirtschaftlichkeit: Wie beeinflusst sie die Auswahl der Versorgungsoptionen?

Im Dentalmarkt herrscht eine große Vielfalt an unterschiedlichen Materialien. Besonders im Bereich der Vollkeramiken bieten uns die Fertigungsprozesse im CAD/CAM Möglichkeiten, die Qualität der Industrie eins zu eins an den Patienten weiterzugeben. In Bezug auf die Wirtschaftlichkeit sind die Abläufe vorhersehbarer, reproduzierbarer und somit weniger fehlerbehaftet. Daher kann im Labor zeitlich und finanziell sehr gut kalkuliert werden. Durch jeweilige Studien der einzelnen Universitäten haben wir eine große Expertise und Leitlinie, wie und wo wir bestimmte Materialien und prothetische Versorgungsmöglichkeiten nutzen dürfen und können oder sollten.

Dental News
jetzt auf
WhatsApp

Aktuelle Nachrichten und Informationen direkt auf dein Smartphone – egal wo!

JETZT
anmelden und nichts
mehr verpassen!



WhatsApp

DENTAL
News





Abb. 3: Zahnärztin Ece Atay und ZTM Robert Nicić. **Abb. 4:** Blick in das Studentenlabor der klinischen Semester.

Es bleibt vorerst ein Halbfertigteil! In meiner Abrechnung lautet die Position „Bearbeiten eines Halbfertigteils“ und meint das Heraustrennen aus dem Blanc/der Ronde oder dem Materialträger. Erst durch händisches Nacharbeiten und Sinterprozesse bzw. Umwandlungsbrände sowie verschiedene Brandvorgänge wird es zu einem finalen Endprodukt. Hier sind das volle Wissen und die ganzen Fähigkeiten der Zahntechnik gefragt.

Wie gewichstest du zwischen den analogen Fähigkeiten eines Zahntechnikers im Hinblick auf den erfolgreichen Einsatz digitaler Arbeitsschritte in Praxis und Labor?

Die manuellen Fähigkeiten sowie das Fachwissen im Zahnmedizinischen und Zahntechnischen aus dem analogen Weg bilden für mich erst die Voraussetzung, alle Schwerpunkte in der Digitalisierung umzusetzen.

Ein Beispiel für die Praxen: Ein Zahnarzt muss verstehen, worauf es bei der analogen Abformung ankommt, also welche Informationen

Die Digitalisierung schreitet schnell voran und bleibt doch ein Marathon.
Egal, zu welchem Zeitpunkt man startet – selbst Teilnehmer aus dem hinteren Feld können durch Fleiß und Ehrgeiz sowie entsprechendes Training ganz nach vorne kommen.

für den Zahntechniker wichtig sind, denn dies gilt auch für die digitale Abformung! Ein IO-Scanner kann nur Daten erfassen, wenn die Situation zur analogen Technik gleichgestellt wird: Präparationsgrenzen sind genauso freizulegen wie im analogen System, und eine entsprechende Trockenlegung muss auch hier berücksichtigt werden. Umgekehrt braucht auch der Zahntechniker entsprechende Kenntnisse über die Anatomie der Zähne,

um die Komplexität einer Konstruktion und ihre Auswirkung auf das craniomandibuläre System zu verstehen.

Das sind nur zwei Beispiele, ich könnte diesbezüglich noch viel mehr benennen. Aber kurz gesprochen: Nur was wir analog beherrschen, können wir auch digital umsetzen. Voraussetzung ist und bleibt die Schulung und das Auseinandersetzen mit den Systemen. Es muss sich die Zeit genommen werden, um sich mit deren Komplexität vertraut zu machen.

Wichtig hierbei ist: Erst einmal kleine Ziele setzen und erreichen und sich dann mit dieser Erfahrung an den nächsten Abschnitt wagen. Die Digitalisierung schreitet schnell voran und bleibt doch ein Marathon. Egal, zu welchem Zeitpunkt man startet – selbst Teilnehmer aus dem hinteren Feld können durch Fleiß und Ehrgeiz sowie entsprechendes Training ganz nach vorne kommen. Nicht aufgeben ist meine Devise!

Wie könnte deiner Meinung nach die Zahntechnik der Zukunft aussehen?

Einige sind der Meinung, durch die Digitalisierung verliert unser Handwerk zunehmend an Bedeutung. Wie bereits erläutert, sehe ich das anders. Wir brauchen gute Fachkräfte, die den analogen Weg beherrschen und dies im digitalen Workflow umsetzen. Gleichzeitig muss die Zahnmedizin unser Handwerk verstehen, und wir müssen Zahnmedizin verstehen. Das Begegnen auf Augenhöhe wird in unserer Branche immer wichtiger werden. Wie die Zukunft aussieht? Momentan überwiegt in der Zahntechnik das subtraktive Fertigungsverfahren, das Fräsen und Schleifen von Materialien. Das additive Verfahren ist noch auf bestimmte Materialgruppen limitiert. Ich gehe stark davon aus, dass wir bereits in wenigen Jahren die Möglichkeit haben, Vollkeramiken zu drucken (Zirkon, Lithiumdisilikat), die für limitierte Indikationen freigegeben sind.

Vielen Dank für das interessante Interview!

Noch tiefer einsteigen?



Hier gibts mehr **Bilder.**

Alle Abbildungen: © OEMUS MEDIA AG

ANZEIGE

SILADENT
Lasermelting Solutions

Wir formen die Zukunft
Schicht für Schicht.

www.siladent.de Innovation in dental technology.

ZTM Robert Nicić

Laborleiter Abteilung für Zahnärztliche Prothetik, Alterszahnmedizin und Funktionslehre an der Charité – Universitätsmedizin Berlin
prothetik.charite.de



IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

Jetzt flexibel durch unruhige Gewässer

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

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

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

www.lvg.de



Wie Sie Ihr Dentallabor als attraktiven Arbeitgeber positionieren

Ein Beitrag von Kathrin Post-Isenberg

Als Zahntechnikermeister oder Inhaber eines Dentallabors wissen Sie selbst nur zu gut, dass die Gewinnung und Bindung qualifizierter Mitarbeitender heutzutage mehr als nur ein faires Gehalt voraussetzen. Menschen wählen ihren Arbeitsplatz nicht allein aufgrund finanzieller Aspekte, sondern achten zunehmend auf die „weichen“ Faktoren – die Arbeitgebermarke. Aber was genau macht Ihr Dentallabor für potenzielle Mitarbeitende attraktiv?

Eine starke Arbeitgebermarke ist, wie bei jeder anderen Marke, ein wertvoller und starker Schlüssel. Sie prägt die Wahrnehmung von Außenstehenden und sorgt für die Zufriedenheit und Loyalität Ihrer Mitarbeitenden. Doch was macht eine Arbeitgebermarke im Dentallabor wirklich stark und wie können Sie dies strategisch nutzen, um sich auf dem umkämpften Arbeitsmarkt abzuheben?

Stärken Ihrer Arbeitgebermarke erkennen und fördern

Ähnlich wie in anderen Branchen, besitzt auch jedes Dentallabor spezifische Stärken, die die Arbeitgebermarke prägen. Vielleicht sind es die Arbeitsbedingungen, der Führungsstil, die Teamatmosphäre oder die besonderen Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten, die Sie bieten. Doch wissen Sie genau, welche Stärken Ihre Mitarbeitenden am meisten schätzen?

Oft klappt hier die eigene Wahrnehmung mit der der Belegschaft auseinander. Gut gemeint ist nicht immer gut gemacht. Deshalb ist eine strategische Analyse der Stärken und Schwächen der Arbeitgebermarke unumgänglich.

Der erste Schritt besteht darin, diese Stärken gezielt zu analysieren und zu überprüfen, ob Ihre Wahrnehmung mit der Ihrer Mitarbeitenden übereinstimmt.

Tipp 1: Fragen Sie in Bewerbungsgesprächen konkret nach.

Warum möchten Sie in diesem Labor arbeiten und nicht in einem anderen? Es lohnt sich, im Gespräch diese Frage offen zu stellen, um ehrliche und tiefere Einblicke zu erhalten. Spannend wird hierbei, woher die potenziellen Mitarbeitenden die Einblicke in Ihre Arbeitgebermarke erhalten haben. Sagen Sie unbedingt dazu, warum Sie diese Frage stellen und wofür Sie diese Antworten brauchen.

Tipp 2: Etablieren Sie Mitarbeitergespräche. Oft gepredigt, aber genauso oft noch so selten umgesetzt – die wiederkehrenden Gesprä-

che mit den einzelnen Personen Ihrer Belegschaft. Regelmäßige Mitarbeitergespräche bieten die Möglichkeit, Feedback einzuholen und zu verstehen, was Ihre Mitarbeitenden an Ihrem Labor besonders schätzen. Fragen wie „Was hält dich hier?“ oder „Was können wir verbessern?“ fördern eine offene Kommunikation und ermöglichen es Ihnen, Ihre Stärken auszubauen und eventuelle Schwächen frühzeitig zu erkennen. Die Einführung eines rollierenden Systems, bei dem Sie Ihre Mitarbeitenden regelmäßig zu einem persönlichen Gespräch in neutralem Umfeld – beispielsweise während eines Mittagessens – einladen, bewirkt wahre Wunder. Solche Gespräche können dazu beitragen, eine offene und vertrauensvolle Beziehung zu pflegen sowie frühzeitig Bedürfnisse und Wünsche Ihrer Belegschaft zu erkennen und dann auf sie eingehen zu können.

Schwächen erkennen und angehen

Jede Marke hat neben ihren Stärken auch Schwächen – das gilt auch für Arbeitgebermarken. Hier schauen die meisten jedoch nicht so gerne hin. Schwächen bedeuten, dass man daran arbeiten muss und sie ohne aktives Zutun auch nicht besser werden. Verschließen Sie hier nicht die Augen und krempeln Sie die Ärmel hoch.

Tipp 3: Nutzen Sie Offboarding-Gespräche.

Nicht nur bei Einstellungen, auch wenn jemand geht, können wertvolle Informationen gewonnen werden. In dem Gespräch, in dem die Kündigung übergeben wird, lohnt es sich, die persönliche Enttäuschung beiseitezuschieben und nachzufragen. Diese Personen haben nichts mehr zu verlieren und geben möglicherweise wertvolle Impulse an Sie weiter. Vorsicht bei dem Argument „Geld!“ Dies ist ein Totschlagargument und kann darauf hindeuten, dass die innerliche Kündigung lange vor der schriftlichen Kündigung erfolgte. In diesem Fall benötigt es besonders viel Fingerspitzengefühl.

Tipp 4: Mitarbeiterbefragungen durchführen (lassen).

Ein weiteres wertvolles Instrument, um Schwächen Ihrer Arbeitgebermarke zu identifizieren, ist die Mitarbeiterbefragung. Insbesondere in

größeren Laboren mit mehr als 30 Teilnehmenden bietet sich diese Methode an, um ein anonymes Feedback zu erhalten. Dies kann Ihnen helfen, ein breiteres Bild zu gewinnen, und dient als Grundlage, um gezielte Verbesserungsmaßnahmen zu entwickeln. Ist Ihr Labor deutlich kleiner, lohnt es sich, eine externe Fachkraft hinzuzuziehen, die mit den Mitarbeitenden vertraulich ins Gespräch kommt und eine anonymisierte Zusammenfassung für Sie als Inhaber erstellt.

Maßnahmen zur Stärkung Ihrer Arbeitgebermarke

Sobald Sie die Stärken und Schwächen Ihrer Arbeitgebermarke identifiziert haben, wird es Zeit, entsprechende Maßnahmen zu ergreifen. Vielleicht stellen Sie fest, dass sich Ihre Mitarbeitenden mehr Anerkennung und Feedback wünschen, ähnlich wie in vielen Handwerksbetrieben. Ab diesem Zeitpunkt ist es wichtig, strategisch an die Veränderung heranzugehen. Wie Maßnahmen in die Umsetzung gebracht werden können, erfahren Sie im nächsten Teil dieser Artikelserie.

Wichtig: Kommunikation und Transparenz

Eine Arbeitgebermarke ist nur dann erfolgreich, wenn sie auch nach außen hin klar kommuniziert wird. Besonders im Prozess dorthin (genannt: Employer Branding) ist Transparenz entscheidend. Die besten Prozesse bleiben erfolglos, wenn niemand darüber Bescheid weiß. Lassen Sie also sowohl Ihre Mitarbeitenden als auch potenzielle Bewerber an dem Prozess teilhaben. Geben Sie regelmäßig Einblicke in Ihre Arbeitskultur und die Entwicklungsmaßnahmen, die Sie ergreifen, um als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden.

Eine Möglichkeit wäre es, über Social Media authentische Einblicke zu teilen. Während auf Instagram eine Person Ihres Labors in regelmäßigen Abständen davon berichtet, könnten Sie als Inhaber auf LinkedIn darüber schreiben. Machen Sie Ihre Labormauern zu Glas und lassen Sie andere daran teilhaben, was wirklich bei Ihnen passiert.

Denkbeispiel:

Der Mensch braucht durchschnittlich 50 Touchpoints, um ein Produkt aus der Kaltakquise zu

ANZEIGE



Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

„Machen Sie Ihre Labormauern zu Glas und lassen Sie andere daran teilhaben, was wirklich bei Ihnen passiert.“

Sicherlich deutlich öfter. Nutzen Sie hierfür die zahlreichen Möglichkeiten und setzen Sie diese strategisch ein.

Fazit

Die Entwicklung einer starken Arbeitgebermarke ist kein Prozess, der über Nacht geschieht. Es erfordert Zeit, kontinuierliche Analyse sowie das aktive Zuhören bei Ihren Mitarbeitenden und gleicht einem Marathon. Die fortwährende Anpassung an die Bedürfnisse und den Arbeitsmarkt sind hierbei unerlässlich. Doch der Aufwand lohnt sich. Mit einer klaren Arbeitgebermarke schaffen Sie nicht nur ein positives Arbeitsumfeld, sondern gewinnen auch die besten Talente für Ihr Labor – dann meistens ohne viel Mühe und durch erfreuliche Initiativbewerbungen oder Empfehlungen.

Mit einer gut durchgeführten Analyse Ihrer Stärken und Schwächen stellen Sie sicher, dass Ihre Arbeitgebermarke authentisch, transparent und auf die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeitenden ausgerichtet ist. Nutzen Sie dieses Werkzeug unbedingt!

kaufen. Das bedeutet: Man muss von einem Produkt schon 50 Mal gehört oder etwas gesehen haben, bis man es selbst kauft. Wie oft muss man dann im Gegenzug von Ihrer Unternehmenskultur gehört haben, wenn man sich für Sie als Arbeitgeber entscheiden soll?

Kathrin Post-Isenberg
www.kathrinpost.de



Aus dem Handwerk, für das Handwerk



Kathrin Post-Isenberg – gelernte Steinmetzmeisterin und Bildhauerin – unterstützt Handwerksunternehmen in ihrem Employer Branding-Prozess, bei der Rekrutierung von Fachkräften und der Außendarstellung auf Social Media. Ihre Herangehensweise ist praxisnah und auf kleine Unternehmen ausgerichtet. Eine Prise Humor darf dabei nicht fehlen.

ANZEIGE



... mehr Ideen - weniger Aufwand

TK1 einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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



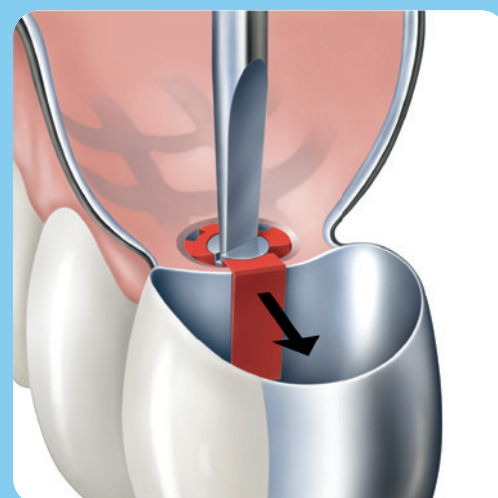
Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



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

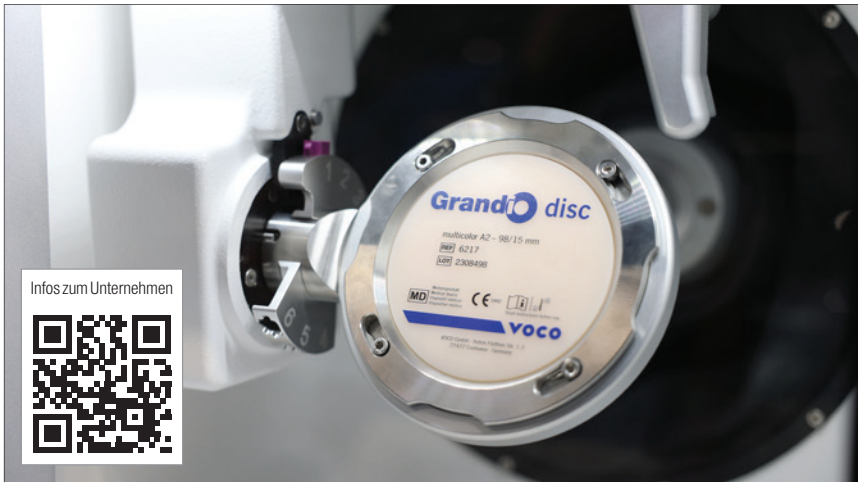
* Zzgl. ges. MwSt. / zzgl. Versandkosten.
Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

Stempel

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

Weitere kostenlose Informationen: Tel.: 0800 880 4 880

ANBIETERINFORMATION*



Neue Kooperation gestartet

Das familiengeführte Dentalunternehmen VOCO mit Sitz in Cuxhaven gehört national wie international zu den führenden Herstellern der Branche. Eine neue Partnerschaft mit Dental Machine, einem Unternehmen der TECNO-GAZ-Gruppe aus Italien, das auf die kontinuierliche Forschung und Entwicklung im Bereich von Fräsmaschinen spezialisiert ist, ermöglicht ab sofort die präzise Fertigung von Restaurationen aus den Fräs-Produkten von VOCO mit einer speziell entwickelten Strategie auf den 5-Achs-Fräsen von Dental Machine by TECNO-GAZ. Die Software MillBox sowie die Maschineneinstellungen wurden dahingehend angepasst, dass die Vorteile der Nanohybrid Composites bestmöglich berücksichtigt werden können, um das optimale Ergebnis für die Patienten zu gewährleisten. Die validierten Frässtrategien für die Fräsprodukte sind in der Maschine hinterlegt, entsprechende Nass- und Trockenfräswerkzeuge sind beim Maschinenhersteller erhältlich.

VOCO GmbH • www.voco.dental

Bye-bye, Gips! Hallo Zukunft!

HPdent sensibilisiert mit einer aufmerksamkeitsstarken Kampagne dafür, die Liebe zum Detail auch im Zeitalter des 3D-Drucks nicht zu vernachlässigen. Im Mittelpunkt stehen die Modell-Resine InovaPrint model. HPdent weist auf die Bedeutung der Detailgenauigkeit im digitalen Workflow hin, die gerade bei ästhetischen Restaurationen entscheidend ist. Denn hier steckt der Teufel im Detail – oder eben auch nicht!

Die aktuelle Kampagne unter dem Motto #acceptnolimits betont, wie InovaPrint model die feine Kunst des Gipsmodells mit der Effizienz des 3D-Drucks verbindet. Sie erinnert daran, dass Technologien die hohen Standards zahntechnischer Restaurationen unterstützen und nicht ersetzen sollten. „Die Nachteile von gedruckten Modellen wie ungenaue Oberflächendarstellungen, hohe Transparenz oder starke Reflexionen wollen wir nicht hinnehmen“, sagt

Stephan Hassenpflug, Produktentwickler bei HPdent. Er ergänzt: „InovaPrint model wurde entwickelt, um diese Probleme zu überwinden.“

Die Modell-Resine InovaPrint model erfüllen sowohl visuelle als auch haptische Anforderungen und sind in zwei Varianten erhältlich. Für Zahntechniker, die jede feine Linie und subtile Nuancen schätzen, ist InovaPrint model | Xtra – das leistungsstarke, schnellste Modell-Resin von HPdent – ideal. Wer nach Exzellenz strebt und souveräne Kontrolle über Lichtreflexionen wünscht, greift am besten zu InovaPrint model | opaquePlus – dem detailstärksten Modell-Resin von HPdent. „InovaPrint model zeigt, dass man Perfektion nicht neu erfinden, aber definitiv drucken kann“, so der Tenor der Kampagne. Weitere Informationen unter: acceptnolimits.hp-dent.com

HPdent GmbH • www.hp-dent.com



Mehr zur Kampagne
#acceptnolimits



Neueste Generation der VITA VACUMAT Brennöfen

Der neue VITA VACUMAT 6100 M vereint bewährte Qualitätsstandards mit innovativen Technologien. Die optimierte Elektronik ermöglicht noch präzisere Ergebnisse, was eine konstant hohe Qualität der dentalen Arbeiten sowie eine gesteigerte Effizienz im Labor bedeutet. Die einfache Bedienung, die vorinstallierten Programme und das platzsparende Design bleiben erhalten. Diese Eigenschaften garantieren eine einfache Handhabung und eine optimale

Nutzung des verfügbaren Raums. Als vollautomatischer Brennofen mit mikroprozessorgesteuerter Technologie ist der VITA VACUMAT 6100 M ideal für alle dentalkeramischen Brände geeignet. Dank des ergonomisch optimierten Aufbaus beansprucht der Ofen nur minimale Stellfläche. Zwei

integrierte Abkühlplatten unterstützen die sichere Brenngutablage. Die langlebige Brennmuffel – made in Germany – und zuverlässige Elektronik gewährleisten gleichbleibend gute Brennergebnisse. Zudem bietet der Brennofen vielfältige Überwachungs- und Serviceprogramme, die den Arbeitskomfort, die Sicherheit und die Zeitersparnis maximieren.

Ein neues Feature des VITA VACUMAT 6100 M ist das lineare Abkühlen mit Simulation der Objekttemperatur. Diese Funktion sorgt für präzise und sichere Brennergebnisse, indem sie eine gleichmäßige und kontrollierte Abkühlung gewährleistet. Der VITA VACUMAT 6100 M ist ab Oktober 2024 erhältlich.

VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG
www.vita-zahnfabrik.com



ANZEIGE

Lablight

RIETH.

Dentalprodukte Fon 07181-257600 info@rieth.dental www.rieth.dental

Professionelles Licht für jeden Arbeitsbereich

neu!



13. DENTAL-GIPFEL/WARNEMÜNDE

10. - 12. Januar 2025, Yachthafenresidenz HOHE DÜNE

Lücken schließen, Schnittstellen verbinden,
neue Horizonte entdecken

Die familienfreundliche Jahresauftaktveranstaltung an der Ostseeküste

PRE-WORKSHOP-SPEZIAL* am Donnerstag, 17 - 20 Uhr, Referent: ZT Ghaith Alousi
*(Auch für Nicht-Dental-Gipfelteilnehmer)

Moderatoren: Dr. Konrad Weßlau, ZTM Carsten Müller

Referenten u. a.:

ZT Ghaith Alousi

CDT Andreas Chatzimpatzakis

PD Dr. Adham Elsayed

Prof. Dr. Anton Friedmann

Andy Hertel

Dr. Patricia Hertel

Daniela Kielkowski

Dr. Jan Klenke

ZTM Thorsten Kordes

ZT Attila Kun

ZTM Andreas Leimbach

ZT-Ing. Mathias Fernandez YLombardi

Christian López Quintero

ZT Giuliano Moustakis

Prof. Dr. Soyoung Q Park

PD Dr. Björn Riecke

ZTM Christian Rothe

Jens Rümmler

ZT Patrick Schäfer

Christine Schröer

Dr. Martin von Sontagh

Dörte Thie

Dr. Stephanie Wirnharter

u. a. ...



Das Zimmerabrufkontingent ist ab sofort „live“
Login: 13. Dental Gipfel
Passwort: Warnemünde2025



ICH WÜNSCHE DETAILINFORMATIONEN ZUM 13. DENTAL-GIPFEL

Dental Balance GmbH ☎ +49 (0)331 887 140 70 📠 +49 (0)331 887 140 72 ✉ info@dental-balance.eu 🌐 www.dental-balance.eu

Praxis / Labor:

Vor- und Zuname:

Anschrift:

E-Mail:

Telefon:

Stempel

Look & Learn: Tutorial über hochästhetisches Multi-Zirkonoxid

EXPERT



UNSER ÄSTHETISCHSTES MULTI-ZIRKONOXID



SCAN MICH

Entdecke das brandneue und faszinierende Tutorial von Sagemax! Zahnarztmeister Michael Müller stellt das hochästhetische Multi-Zirkonoxid NexxZr+ Multi 2.0 vor. Er gibt einen detaillierten Einblick über die Materialzusammensetzung, die Geschichte und die Weiterentwicklung von NexxZr+ Multi 2.0 und beleuchtet die herausragenden Eigenschaften dieses Materials. Begleite ihn auf eine spannende Entdeckungsreise und erfahre alles Wissenswerte über den neuen NexxZr+ Multi 2.0, um in der Welt der Dentaltechnologie stets auf dem neuesten Stand zu sein!

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

Sagemax • www.sagemax.com

Infos zum Unternehmen



Weltspartag nutzen

Am 31. Oktober 2024 ist Weltspartag – eine ausgezeichnete Gelegenheit, die eigenen Finanzen zu überprüfen und über kluge Investitionsmöglichkeiten nachzudenken. Statt das Geld auf der Bank fristen zu lassen, wünschen sich viele Anleger einen sicheren Hafen für ihr Ersparnis. Edelmetalle wie Gold versprechen dabei eine besonders verlässliche und wertbeständige Anlageoption. „Während Banknoten und Buchgeld durch Inflation an Wert verlieren können, ist das Goldvorkommen natürlicherweise begrenzt“, erklärt Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG, und ergänzt: „Gold wird nicht nur seit Jahrtausenden als Wertspeicher geschätzt, sondern besitzt zudem auch eine faszinierende Geschichte, beispielsweise als historisches Zahlungsmittel in Form von Münzen oder als hochwertiger Schmuck.“

Laut Daten des Statistischen Bundesamts haben private Haushalte im ersten Halbjahr 2023 in Deutschland 11,3 Prozent ihres Einkommens zur Seite gelegt. Damit positionieren sich die Deutschen im weltweiten Vergleich weit oben. Dominik Lochmann betont: „Wer Geld zur Seite legt, sollte unbedingt über sinnvolle Investitionen nachdenken. Gold ist hierbei gerade bei langfristig orientierten Menschen eine sehr beliebte Option zur Beimischung des Vermögensportfolios.“

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

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

Vielfalt ist Trumpf!



Mit der Kampagne „Say hello to Y®“ startet Dental Direkt im Herbst die Markteinführung des neuen Hybridlayers DD cubeY® HL in der warmen „Yellow-Ästhetik“**. Europas führender Hersteller von Zirkonoxid erweitert sein Portfolio um eine weitere Lösung für monolithische Restaurationen. Der DD cubeY® HL kombiniert die bewährten Eigenschaften der Produkte DD Bio ZX² color und DD cubeX® ML und bietet über 800 MPa Stabilität im Inzisalbereich – eine High-End-Lösung für anspruchsvolle, weitspannige Restaurationen mit höchsten ästhetischen Ansprüchen.

Die Fakten zum neuen Zirkonoxid-Werkstoff:

- DD cubeY® HL basiert auf DD Bio ZX² color (3Y-TZP) und DD cubeX® ML (5Y-TZP)
 - Hohe Anterior-Ästhetik mit multiindikativer Stabilität > 800 MPa im Inzisalbereich und 1.050 (± 150) MPa im Bodybereich
 - Erhältlich in 16 VITA-Zahnfarben + 3 Bleachfarben, in 3 Bauhöhen: H16, H20, H25
- Dental Direkt setzt weiter auf Wachstum und Innovation. Mit Produktions- und Sortimentserweiterungen bleibt das Unternehmen zukunftsorientiert, wobei die Kundenzufriedenheit stets im Mittelpunkt steht.

** Produkthinweis: Dental Direkt führt in seinem Zirkonoxidsortiment zwei Ästhetik-Linien: „Blue-cold“ mit dem Hybridlayer Nacera Pearl natural und die cube Zirkonoxide in der „Yellow-warm“ Ästhetik.

Dental Direkt GmbH • www.dentaldirekt.de

Infos zum Unternehmen



Glas oder Silikon?



Ganz klar Silikon. kristall PERFECT LAB ist das zurzeit transparenteste A-Silikon für dentaltechnische Zwecke in der Härteklasse Shore A70, so der auf Dentalsilikone spezialisierte Hersteller Müller-Omicron aus Lindlar. Das Material erfreut sich einer immer größer werdenden Beliebtheit in der Anwendung als Silikonschlüssel für Wachsmoellationen – entweder in der herkömmlichen Form als Vorwall oder als formgebendes Material in der Injection-Mould-Technique zur Herstellung von Seiten- und Frontzahnrestaurierungen mit lichterhärtenden Kompositen. Das glasklare Silikon bietet eine perfekte visuelle Kontrolle und eine hohe Lichtdurchlässigkeit für eine sichere Polymerisation durch die transparente Abformung hindurch. Der Einsatz von kristall PERFECT LAB erleichtert und verkürzt den Fertigungsprozess. Für Anwender, die ein softeres, elastischeres Material bevorzugen, steht die Variante mit einer Endhärte von A50 zur Verfügung. Darüber hinaus leistet der Anwender ganz automatisch einen aktiven Beitrag zum Schutz des Klimas und der Umwelt. Das Material wird mit den kurzen NT-Mixing Tips verarbeitet, welche in der Herstellung weniger Kunststoff verbrauchen und in denen weniger ungenutztes Silikon (-28 %) verbleibt. Win-win für alle! Mehr Infos sowie attraktive 2+1-Grafitangebote finden Sie auf www.mueller-omicron.de.

Müller-Omicron GmbH & Co. KG • www.mueller-omicron.de

Quantensprung für das Dentalfräsen

Die DGSHAPE Corporation, ein weltweit führender Anbieter von digitalen Fräslösungen und eine Tochtergesellschaft der Roland DG Corporation, kündigt die Einführung der DWX-53D an, der nächsten Generation von Desktop-Dentalfräsen, die die Produktion von Zahnrestaurationen und dentalen Anwendungen mit verbesserter Effizienz, Präzision und Sauberkeit optimiert. Die DWX-53D verfügt über ein schlankes neues Design und ist mit fortschrittlicher Internet-of-Things-Technologie (IoT) über DGSHAPE CLOUD ausgestattet, die ein umfassendes mobiles Management für Dentallabore ermöglicht und gleichzeitig die Benutzererfahrung verbessert.

Ausgestattet mit einer integrierten Kamera ermöglicht das Gerät die Fernüberwachung der Live-Produktion und liefert Videoaufzeichnungen zur Fehlerbehebung und Wartungsüberwachung. Die begleitende VPanel-Software verfügt über eine optimierte Benutzeroberfläche, die den Nutzern einfachen Zugang zu Einstellungen, Updates, Support und Wartungsmanagement bietet, wodurch eine nahtlose Kommunikation mit den DGSHAPE-Technikern und eine schnelle Problemlösung ermöglicht wird. Mit doppelter Festigkeit im Vergleich zum Vorgängermodell gewährleistet die DWX-53D unvergleichliche Stabilität während des Fräsvorgangs. Diese robuste Desktop-Dentalfräse verfügt über fortschrittliche Funktionen für die Herstellung von hochwertigen, hochpräzisen und kostengünstigen

Restorationen aus PMMA, Zirkonoxid und anderen CAD/CAM-Materialien. Die Effizienz wird durch einen automatisierten Reinigungsprozess weiter gesteigert, der die Entfernung von Zirkonoxidstaub und Abfällen aus dem Gerät vereinfacht und so optimale Leistung und Langlebigkeit sicherstellt. Die DWX-53D ist mit einer stärkeren Basis und Spindel ausgestattet und ermöglicht schnelles und präzises Fräsen für verschiedene Dentalanwendungen.

Die DWX-53D bietet dieselbe hohe Leistungsqualität wie ihr größeres, produktionsorientiertes Gegenstück, die DWX-53DC, in einer Einzel-Scheiben-Einheit und ist somit ideal für kleinere Räume und Praxislabore, die keine hohen Produktionsmengen benötigen. Zusammen sind diese beiden Modelle die Flaggschiff-Produkte des Unternehmens.

DGSHAPE Corporation
DGSHAPE.com/eu/home/



Digitaler Gesichtsbogen mit erweitertem Funktionsumfang



Zebris for Ceramill schließt die Lücke zwischen Intraoralscannern und CAD/CAM-Systemen. Mit dem Software-Update 3.0 erweitert Amann Girschbach das Diagnostikprofil des Kopfbogens, um die Option zusätzliche Patientendaten im Bereich Kieferbewegungen zu analysieren. Unter anderem ist es ab sofort möglich, bei der Bestimmung der Bezugsebene statt der Frankfurter Horizontalen auch die Camper'sche Ebene als Bezugsebene zu wählen. Für die Messung der Bezugsebene wurde ein neuer C-Positionierbogen integriert. Mit dem Bogen gelingt es, weitere Gesichtsmarkierungen des Patienten wie z. B. die Mund-, Biss- und Bipupilarposition zu erfassen. Bei der Bissgabel wurde das Frontzahnschild entfernt, ein Inzisalzeiger hinzugefügt und Scanmarken an der Seite der Bissgabel angebracht. Mit dem Ausrichtlöffel lässt sich in Kombination mit dem Softwaremodul „Funktion und Digitale Okklusion“ die Oberkieferlage definieren. Über das Softwaremodul gelingt es außerdem, intraorale Scandaten in den CAD/CAM-Workflow zu integrieren und vollständig digital zu arbeiten. Es erfasst Frühkontakte und analysiert Störstellen auf den Kauflächen genau, indem es Kaubewegungen und Intraoralscandaten berücksichtigt.

Der digitale Gesichtsbogen ist damit nicht nur die schnellere Alternative zum analogen System, sondern liefert auch noch kostengünstig und unkompliziert mehr Daten, die zur instrumentellen Funktionsdiagnostik des Patienten herangezogen werden können.

Amann Girschbach AG • www.amanngirschbach.com

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

ANZEIGE

MEHR ANGEBOTE MEHR INFOS

auf www.mueller-omicron.de



oder
QR-Code
scannen

oder
☎ 02266 47420



müller-omicron
DENTAL

Müller-Omicron GmbH & Co. KG

100%

MADE IN GERMANY

PERFEKT FÜR SICHT UND LICHT

kristall PERFECT LAB

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

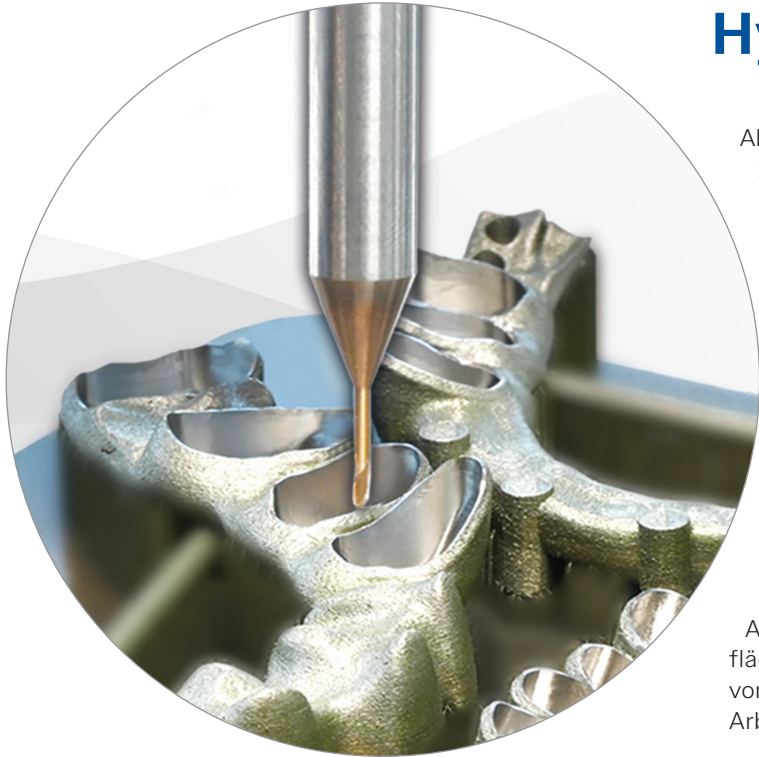
ÜBERZEUGEN SIE SICH SELBST – OHNE JEGLICHES RISIKO!

**JETZT
RISIKOLOS
TESTEN!**

**AKTION
2+1
GRATIS**

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

ANBIETERINFORMATION*



Hybridworkflow zur Effizienzsteigerung

Ab sofort bietet CADdent ganz neu den hochpräzisen Hybridworkflow im Portfolio an. Diese innovative Fertigungsmethode kombiniert das LaserMelting mit CNC-Fräsen und nutzt die Stärken beider Technologien, um die Qualität dentaltechnischer Arbeiten zu maximieren und individuelle Anpassungen mit herausragender Präzision zu ermöglichen. Der Prozess beginnt mit der Erstellung des Bauteils im LaserMelting-Verfahren, gefolgt von einem punktuellen Nachfräsen mittels CNC-Technik an passungsrelevanten Stellen. Besonders für komplexe dentaltechnische Konstruktionen erweist sich diese Methode als ideal, da sie die kritischen Passungsflächen besonders genau nacharbeitet. Aber auch die rauen, nicht nachgefrästen Oberflächen bieten insbesondere bei der Herstellung von Sekundärteleskopen und direkt verschraubten Arbeiten (wie z. B. All-on-4) Vorteile. Trotz der be-

reits etablierten Technik bringt CADdent spezifische Vorteile in diesen Workflow ein. Die einzigartige Anpassung der Technologie durch CADdent ermöglicht es, innovative und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, die in dieser Form am Markt sonst nicht verfügbar sind. Zu den besonderen Leistungen von CADdent gehört, dass eine Vestibulärfläche von durchgängig nur 0,4 bis 0,5 mm – bei entsprechender Gestaltung – realisiert werden kann. Ein weiterer USP: CADdent ist das einzige Fertigungszentrum in Deutschland, welches den Hybrid-Workflow auch für die Bearbeitung von Titan anbietet.

CADdent GmbH
www.caddent.eu

Infos zum Unternehmen



Aufs Wesentliche im Labor konzentrieren: Zahntechnik

Fachkräftemangel und steigende Anforderungen in der Büro-Administration? Mit LIQUILAB gewinnen Sie wertvolle Zeit für das Wesentliche: Zahntechnik! LIQUILAB bietet Ihnen Entlastung durch ein vollständig digitales und automatisiertes Forderungsmanagement. So sichern Sie die Liquidität Ihres Labors – ganz ohne Mehraufwand. Ihre Zahnarztrechnungen werden automatisch abgerechnet, ob innerhalb von 24 Stunden, wöchentlich, 14-tägig oder monatlich – ohne lästige Sammelaufstellungen! 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. Seien Sie Teil der digitalen Transformation in der Zahntechnik!

Mit LiquiLab:

- ✓ Optimieren Sie Ihre Prozesse und sparen Zeit durch ein effizientes und papierloses Forderungsmanagement
- ✓ Behalten Sie jederzeit die volle Kontrolle über Ihre Finanzen und somit Transparenz bei Ihren betriebswirtschaftlichen Zahlen
- ✓ Wählen Sie Ihren individuellen Auszahlungsrhythmus, um die Liquidität Ihres Labors zu verbessern



- ✓ Bieten Sie Ihren Kunden rund um die Uhr den Download von Rechnungen und XML-Daten an, ohne dass sie auf Bürozeiten warten müssen
- ✓ Entlasten Sie Ihr Büro-Team, damit es sich dank automatisierter Prozesse auf wichtige Aufgaben konzentrieren kann

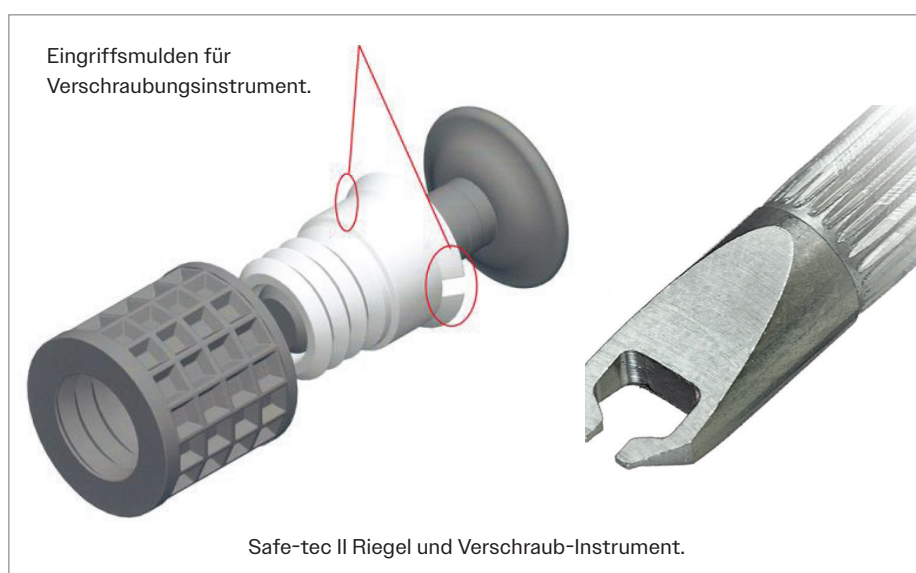
Weniger Verwaltungsaufwand, mehr Liquidität, mehr Zeit für das Wesentliche: Zahntechnik!

DATEXT Zentrale
www.datext.de

Webinar-Anmeldung



Riegelsystem für herausnehmbaren Zahnersatz



Der Safe-tec II Riegel von Si-tec findet Anwendung bei uni- und bilateralen Zahnprothesen. Mit dem Verschraub-Instrument des Safe-tec II kann die aufzuwendende Öffnungskraft der kunststoffgeführten Achse individuell nach Bedarf des Patienten stufenlos eingestellt werden. Die Arretierung der Achse in der Öffnungsposition ermöglicht dem Patienten auch bei bilateraler Verwendung eine problemlose Einhandbedienung zum Einsetzen oder Herausnehmen der Prothese. Das Primärteil aus rückstandslos ausbrennbarem Kunststoff kann in jeder Legierung gegossen werden. Doublier-Hilfsteil und Platzhalter ermöglichen eine einfache und passgenaue Fertigung im zahntechnischen Labor. Für die digitale Verarbeitung steht dem Anwender ein STL-Datensatz zur Verfügung.

Durch seinen geringen Platzbedarf lässt sich der Riegel in die Prothese integrieren, ohne die Ästhetik zu beeinträchtigen. Die Primärkonstruktion kann entweder als Doppelkrone oder als Verblendkrone mit Umlauf-Interlock-Fräsung gearbeitet werden oder als Stegkonstruktion gestaltet sein.

Die Befestigung des Riegelgehäuses aus Titan in der Suprakonstruktion erfolgt durch einfaches und sicheres Verkleben. Außerdem ist der Safe-tec II Riegel so konzipiert, dass ein nach langjähriger Nutzungsdauer gegebenenfalls notwendiger Austausch des eingeschraubten Funktionselements ohne viel Aufwand möglich ist.

Si-tec GmbH • www.si-tec.de

ANBIETERINFORMATION*



**Fast so, als hätte
der Zahnarzt
sofort bezahlt**



Stellen Sie sich vor, Ihre Kunden würden sofort nach Rechnungserhalt zahlen. Noch ausstehende Forderungen würden umgehend beglichen werden, Ihr Labor könnte Verbindlichkeiten abbauen und finanzielle Polster für Investitionen schaffen. Auch könnten Sie Zahnärzten verlängerte Zahlungsziele anbieten, ohne selbst in Vorleistung zu gehen. Klingt zu schön, um wahr zu sein? Dabei ist der Weg zu finanziellen Freiräumen denkbar einfach: Mit einer Forderungsfinanzierung durch die LVG. Spezialisiert auf das Factoring für Dentallabore, sorgt das Stuttgarter Unternehmen seit über 40 Jahren zuverlässig für die laufende Liquidation ihrer Partner. Dabei übernimmt die LVG laufende und bereits ausstehende Forderungen – und zahlt stellvertretend für

die Kunden des Labors umgehend alle Rechnungswerte. Das ist für das Labor so, als hätte der Zahnarzt direkt bezahlt. Die Folge: Finanzierungslücken werden geschlossen, Verbindlichkeiten können abgebaut werden, das Rating bei der Bank verbessert sich. Oder kurz gesagt: Das Labor erhält sich den finanziellen Spielraum, den es in wirtschaftlich schwierigen Zeiten benötigt. Testen Sie jetzt die finanzielle Sicherheit unverbindlich für Ihr Labor – mit einem Factoring auf Probe.

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

CAD/CAM-Wachsblanks mit neuen Features

Als erfahrener Hersteller von Dentalwachsen bietet die al dente Dentalprodukte GmbH hochwertige Produktlösungen, auch für den digitalen Workflow. Kundenwünschen folgend, hat al dente nun die CAD/CAM-Wachsblanks überarbeitet. Die verbesserte Rezeptur gewährleistet eine noch bessere Beschaffenheit für noch exaktere Fräsergebnisse. Speziell für die Herstellung von Modellgussgerüsten bietet al dente weiterhin eine zusätzliche Materialvariante, deren Beschaffenheit Flexibilität sowie Formstabilität in sich vereint. Zukünftig sind beide Materialausführungen auch in der häufig nachgefragten Höhe von 25 mm erhältlich.

Testen Sie die al dente Wax Discs nun unverbindlich zum „Kennenlernpreis“ – schnell, einfach und direkt über den al dente Shop unter www.aldente.de (Kategorie CAD/CAM/Fräswachs). Über weitere interessante Neuheiten und Angebote informiert das Unternehmen auch via Social Media: [Instagram](https://www.instagram.com/al_dente_Dental) al_dente_Dental [Facebook](https://www.facebook.com/al.dente) al dente Dentalprodukte GmbH



al dente Dentalprodukte GmbH
www.aldente.de

Erfolgsgeheimnis gutes Licht



Die neue, vielseitige LED-Arbeitsplatzleuchte Lablight Flex II von RIETH. verspricht dem Zahntechniker eine Vielzahl von Vorteilen für effektives Arbeiten: Das 5.500 K Tageslicht hat einen hohen Farbwiedergabeindex (CRI >90) für bestes Farbsehen. Die hochwertigen LEDs erzeugen ein homogenes, flimmerfreies Licht, das ein kontrastreiches und ermüdungsfreies Sehen und Arbeiten ermöglicht. 2.000 bis 10.000 Lux stehen dabei für genügend Ausleuchtungskraft auf der Arbeitsfläche zur Verfügung – selbstverständlich hocheffizient, energiesparend und mit geringer Wärmeentwicklung. Ein optionaler, abnehmbarer Diffusor-Aufsatz sorgt für weiches, homogenes Licht bei Keramik- oder Metallarbeiten. Die elegant-leichte Flex-Serie, ausgestattet mit einem hochwertigen Metall-Flexarm, ist immer optimal über der Arbeitsfläche positionierbar.

RIETH. Dentalprodukte • www.rieth.dental

ZT Impressum

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

Herausgeber
Torsten R. Oemus

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

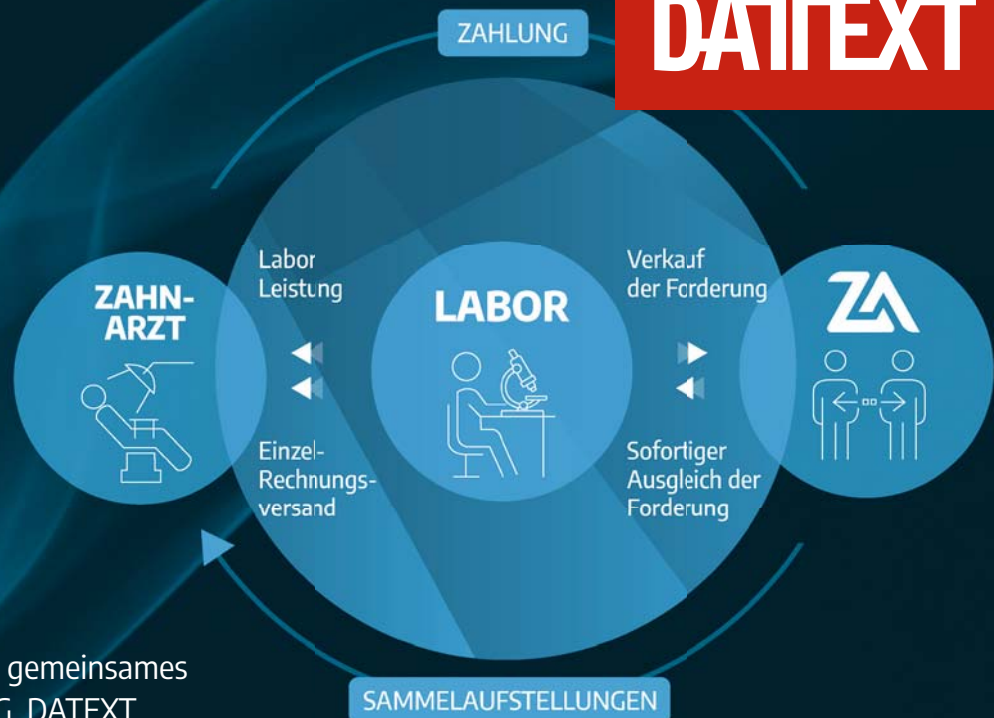
Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers)
Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

www.zt-zeitung.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)

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

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

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

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

datext.de