

ceramill® matron

AMANNGIRRBACH

Serious Fun.

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

ANZEIGE

Neue Aktion von Next Level Handwerk

Praxisgerechte und innovative Unterstützung rund um das Thema Fachkräftesicherung erhalten Betriebe auf www.nextlevelhandwerk.de. Die Aktion mit Berufsschülern gibt regelmäßig Einblick in die jüngste Generation auf dem Arbeitsmarkt. Welche Erwartungen haben Berufsschüler an ihren Berufseinstieg und ihren (zukünftigen) Arbeitgeber? Was ist für diese Gruppe am wichtigsten? Die sogenannte Generation Z, der ca. zwischen 1995 und 2015 Geborenen, befindet sich in Form von jüngeren Beschäftigten oder Auszubildenden in den Betrieben. In den kommenden Jahren wird diese Kohorte auf dem Arbeitsmarkt noch weiter an Bedeutung gewinnen. Marta und Lea (beide 20), zwei junge Frauen der umworbenen Generation Z, fragen Berufsschüler: Was macht einen Arbeitgeber für euch attraktiv?

ZERO rock®
Der erste Stumpfgips mit 0% Expansion

www.dentona.de

ANZEIGE

Anhand der bisher erschienenen zwölf Folgen und der Themen Arbeitsbedingungen, Vergütung, Work-Life-Balance oder Entwicklungsmöglichkeiten werden die Ergebnisse dieser Befragungen online unter www.nextlevelhandwerk.de/lea-und-marta-fragen-nach präsentiert.

Quelle: Deutsches Handwerksinstitut e.V.

Louisa Krügerke ist Deutsche Meisterin im Zahntechniker-Handwerk



Die Zahntechnikerin aus dem Labor Buuck Zahntechnik GmbH & Co. KG in Malchow, HWK Ostmecklenburg-Vorpommern, konnte im bundesweiten Wettbewerb am 29. Oktober 2024 die Konkurrenten aus den anderen Bundesländern hinter sich lassen. Tjorben Krüger aus der Duderstädter Dental-Labor GmbH in Duderstadt, HWK Hildesheim-Südniedersachsen, belegte den 2. Platz. Den 3. Platz erzielte Lisa

Dyvak aus der Dentallabor Zöllner, Rhode & Co. GmbH in Mülheim an der Ruhr, HWK Düsseldorf. Gastgebende Innung war in diesem Jahr die Zahntechniker-Innung Niedersachsen-Bremen (ZINB). Der Wettbewerb wurde partnerschaftlich mit dem Institut des Zahntechniker-Handwerks in Garbsen organisiert. Im Rahmen der Siegerehrung betonte VDZI-Präsident Dominik Kruchen: „Die Deutsche Meisterschaft im Zahntechniker-Handwerk ist für unseren diesjährigen Gesellenjahrgang der krönende Abschluss. Alle Teilnehmenden haben ihre in der Ausbildung erworbene Leistungsfähigkeit eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Aber nicht nur die Teilnehmenden profitieren vom Wettbewerb, sondern ebenso deren Ausbildungsbetriebe!“ Ludger Wagner, im VDZI-Vorstand zuständig für den Bundeswettbewerb, betonte: „Alle 15 Kandidaten haben mit ihrer Leistung für ein spannendes Bundeswettbewerb-Ergebnis gesorgt. Wir wollen den Teilnehmenden mitgeben, dass lebenslanges Lernen, beispielsweise über Wettbewerbe wie die DMH, in der späteren Laufbahn den positiven Unterschied machen kann.“

Auf Einladung der ZINB nahmen Thomas Gehre, Präsident der HWK Hannover, und Dr. Christian Welz-

bacher, Institutsleiter des Heinz-Piest-Instituts für Handwerkstechnik an der Leibniz Universität Hannover, an der Siegerehrung teil. „Die Deutsche Meisterschaft im Handwerk ist für jedes einzelne Handwerk eine jährliche Leuchtturmveranstaltung. Solche Formate in der Zusammenarbeit zwischen Innungen und Handwerkskammern haben einen unschätzbaren Wert darin, die Leistungen unserer jungen Fachkräfte, aber auch unserer Ausbildungsstrukturen konsequent sichtbar zu machen. Das ist ein wesentlicher Beitrag zur Fachkräftesicherung im Handwerk!“, so Thomas Gehre.

Auf die Bedeutung des Austausches der Handwerker wies Dr. Christian Welzbacher hin: „Die Handwerksorganisation endet ja nicht im Dreieck aus Betrieb, Kammer und Innung, sondern besteht aus einem starken Netzwerk, das die Zukunft des Handwerks aktiv gestaltet. Als Heinz-Piest-Institut für Handwerkstechnik nehmen wir wahr, wie sehr innovative Herstellungsverfahren die Zahntechnik prägen und wie eng unsere handwerklichen Dentallabore am technischen Zahn der Zeit sind. Das zeigt sich auch eindrucksvoll bei Wettbewerben wie der DMH.“ Seit Januar 2023 wird der Bundeswettbewerb als „Deutsche Meisterschaft im Handwerk – German Craft Skills“ bezeichnet. Mit 15 Teilnehmenden war der Wettbewerb 2024 ein Rekordjahr. Der VDZI dankt seinen Partnern aus der Industrie (Ivoclar, GC, Merz Dental), deren Sachspenden die Siegerehrung großzügig abrundeten. Die Festveranstaltung vom ZDH findet am 7. Dezember 2024 in Berlin statt.

Quelle: VDZI

Kurz notiert

COMPEDENT-Jubiläum

Vor 25 Jahren entschlossen sich 16 Labore, ihre Kompetenzen zu bündeln, um ein schlagkräftiges, überregionales Netzwerk zu bilden. Der Austausch von Erfahrungen und Know-how waren und sind bis heute der Mehrwert des deutschlandweiten Dentallabor-Verbands COMPEDENT. Inzwischen zählen 28 inhabergeführte Dentallabore mit insgesamt rund 1.000 Beschäftigten zum Verbund.

Quelle: COMPEDENT GmbH & Co. KG

ANZEIGE

Weihnachtsaktion

20% Rabatt

als Dankeschön

Als Zeichen unserer Wertschätzung für die großartige Zusammenarbeit in 2024 möchten wir Ihnen zu Weihnachten 20 % Rabatt auf alle Konstruktions- und Halteelemente anbieten.

Die Aktion gilt ab 300,00 € Nettowarenwert vom 01.12.2024 - 20.12.2024.

Mehr erfahren: www.si-tec.de

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



Dental News to go: Die Welt der Zahnmedizin jetzt bei WhatsApp

Sie sind an regelmäßigen Updates aus der Zahnmedizin interessiert? Dann treten Sie dem brandneuen WhatsApp-Channel „Dental News“ bei und verpassen Sie garantiert keine Neuigkeiten mehr. Hier finden Sie die neuesten Behandlungsmethoden, spannende Forschungsergebnisse, Tipps für die Praxis, Interviews und vieles mehr direkt auf Ihrem Smartphone!

Das erwartet Sie im neuen WhatsApp-Channel:

- Aktuelle Nachrichten und Informationen: Bleiben Sie stets auf dem neuesten Stand der Zahnmedizin.
- Exklusive Inhalte und Umfragen: Profitieren Sie von Inhalten, die nur über unseren WhatsApp-Kanal verfügbar sind.

- Kompakt und direkt auf Ihr Handy: Keine umständliche Suche mehr – alle relevanten Informationen direkt in Ihrer Hosentasche.
- Ihre Meinung zählt: Im WhatsApp-Channel können Sie mit passenden Emojis direkt auf eine Meldung reagieren.
- Die Nutzung unseres WhatsApp-Channels ist selbstverständlich kostenlos. Wir freuen uns darauf, Sie künftig auch über diesen Weg auf dem Laufenden zu halten!

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Hier dem
Channel beitreten



WhatsApp

Aus „Forum 25“ wird „ADT young talents“

Die Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. (ADT) fördert im Rahmen ihrer Jahrestagung (die 53. Ausgabe findet vom 19. bis 21. Juni 2025 im Hybrid-Format in/aus Nürtingen statt) nunmehr bereits im neunten Jahr den Zahnmedizin- und Zahn-technik-Nachwuchs mit dem „ADT Young Talent-Award“. Aufgrund der großen Nachfrage wird das Format „Forum 25“ zukünftig „ADT young talents“ heißen und das Teilnehmeralter auf 30 Jahre hochgesetzt. Die ADT bietet damit einem noch breiteren Spektrum an Nachwuchs die Bühne, um ihre Leidenschaft für den Beruf zum Ausdruck zu bringen, aber auch um erste Erfahrungen als Vortragende zu sammeln. Allen Referenten winken Honorare, Sachpreise und die Chance im darauffolgenden Jahr auf der Hauptbühne zu referieren. Die Teilnahme hat für die jungen Referenten der letzten Jahre

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

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

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

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



häufig Türen für den weiteren persönlichen Weg geöffnet, das Netzwerk gestärkt und die Sichtbarkeit erhöht. Somit freut sich die ADT auch in diesem Jahr wieder auf zahlreiche Bewerber.

Das Forum findet am Freitagnachmittag parallel zum Hauptforum in wertschätzender Atmosphäre im kleinen Saal der K3N Stadthalle Nürtingen statt – sodass sich das Lampenfieber in Grenzen halten lässt und den Referenten die gebührende Wertschätzung und Aufmerksamkeit zuteilwerden kann. Auch die Vorträge vom Forum „ADT young talents“ werden den Tagungsteilnehmern im Hybrid-Format angeboten und stehen gegen eine moderate Gebühr für vier Wochen nach der Tagung als Videos zur Verfügung. Das Programm zur ADT-Jahrestagung 2025 wird zu Weihnachten auf der Website veröffentlicht und dem ADT-Verteiler automatisch per E-Mail zugestellt. Auf der ADT-Website (www.adt-jahrestagung.de) stehen die Anmeldeöglichkeiten zur Tagung und zur Mitgliedschaft sowie die jährlichen Bildergalerien zur Verfügung. Alle relevanten Informationen finden Interessierte im Online-Flyer durch Scannen des nebenstehenden QR-Codes.

Quelle: ADT-Geschäftsstelle



Unbedingt vormerken: Das Zahntechnik-Event 2025

Am **23. und 24. Mai 2025** ist es wieder so weit: Die 17. Digitale Dentale Technologien DDT findet statt – zum dritten Mal im Kongresszentrum Dortmund. Die Veranstaltung thematisiert die fortschreitende Digitalisierung innerhalb des Zahntechniker-Handwerks. Präsentiert werden die neuesten Technologien und Erkenntnisse in den Bereichen CAD/CAM, Scan, 3D-Druck und künstliche Intelligenz. So ist die DDT richtungsweisend für die Zahntechnik-Zunft innerhalb der Zahnmedizin.

Organisiert wird der Kongress von der OEMUS MEDIA AG, gemeinsam mit der Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg ZIA und dem Dentalen Fortbildungszentrum Hagen DFH. Die besondere Kooperation sichert den Teilnehmern aus Zahntechnik und Zahnmedizin spannende Vorträge eines hochkarätigen Referententeams. Außerdem können in vielschichtigen Workshops erläuterte Workflows umgesetzt und Wissen direkt vertieft werden. Hier profitiert die DDT auch vom Standort: Mitten im Ruhrgebiet werden Zahntechniker aus der ganzen Metropolregion und darüber hinaus angesprochen.

Parallel zur DDT findet erstmalig 2025 an gleichem Ort die Veranstaltung „Zahnmedizin im Re-

vier“ für Zahnärzte und das gesamte Praxisteam statt. Thematisch werden dabei aktuelle Inhalte der allgemeinen Zahnheilkunde wie auch implantologische Fragestellungen intensiv verhandelt und rege diskutiert.

Beide Veranstaltungen fördern ganz gezielt die interdisziplinäre Zusammenarbeit und den kollegialen Austausch und zeigen neue Wege der Zahntechnik und Schnittstellen zur Praxis auf.

Den Stellenwert der Fortbildungen für die Region würdigt auch der Dortmunder Oberbürgermeister Thomas Westphal (SPD) mit seinem Grußwort und dem persönlichen Kongressbesuch vor Ort.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Weitere Infos, Programm und Anmeldung für 2025 demnächst auf:
ddt-info.de

„Für mich sind die Zusammenspiele der DDT am wichtigsten: **Digital und analog, Zahntechniker und Zahnarzt.** Hier in Dortmund können großartige neue Synergien entstehen. Das ist es, wofür diese Veranstaltung lebt!“



Stefan Reichardt
Vertriebsleiter,
Produktmanager Zahntechnik
OEMUS MEDIA AG

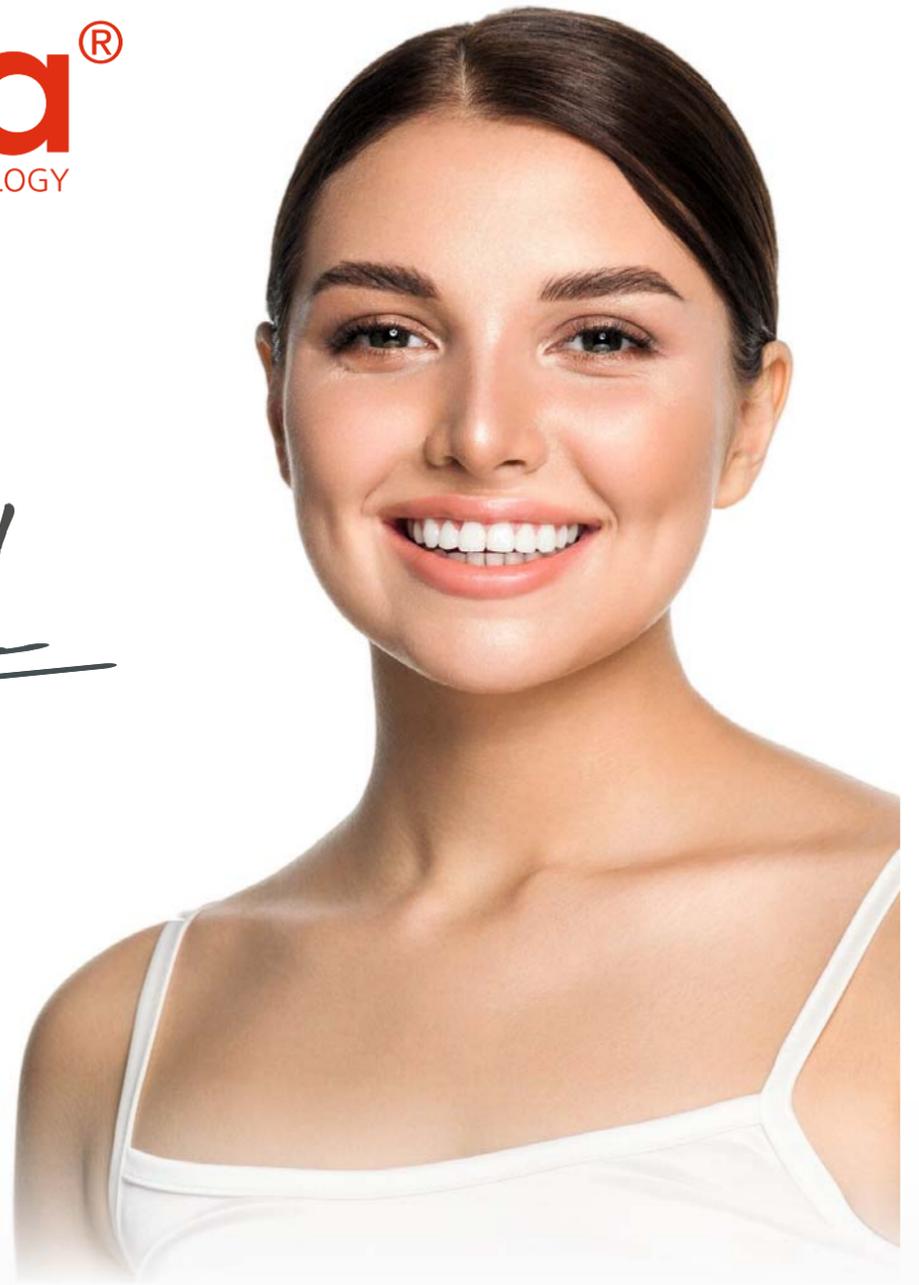
„Wir möchten mit der DDT und dem neuen Format ‚Zahnmedizin im Revier‘ nicht nur unser **regionales Fortbildungskonzept stärken**, sondern kompakte Fortbildung für alle Beteiligten anbieten. Dortmund als Standort für zwei überzeugende Konzepte und die **Unterstützung starker Partner vor Ort sehen wir als Erfolgsgaranten** für ein gelungenes Kongresswochenende im Herzen von Nordrhein-Westfalen.“



Dr. Torsten Hartmann
Leiter Events
OEMUS MEDIA AG

Hier gibt es einen
Rückblick auf
die DDT 2024





*Erlebe moderne
Zahntechnik!*

Natürlich aussehende Zähne für Ihre Patienten!

Das dreidimensionale Zirkonoxid für alle Indikationen



> Einzigartige Eigenschaften

Farbabstufung

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

Transluzenzabstufung

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

Festigkeitsabstufung

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

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



Infos zum Autor

Klassische vs. digitale Totalprothetik – ein Vergleich

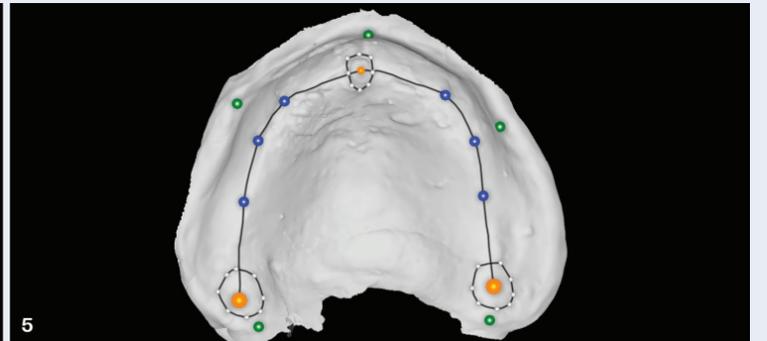
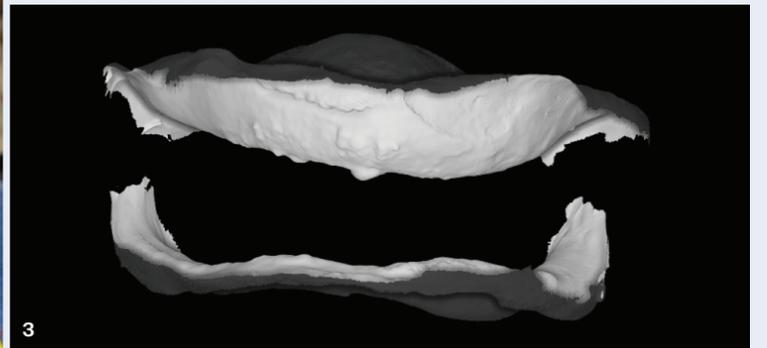
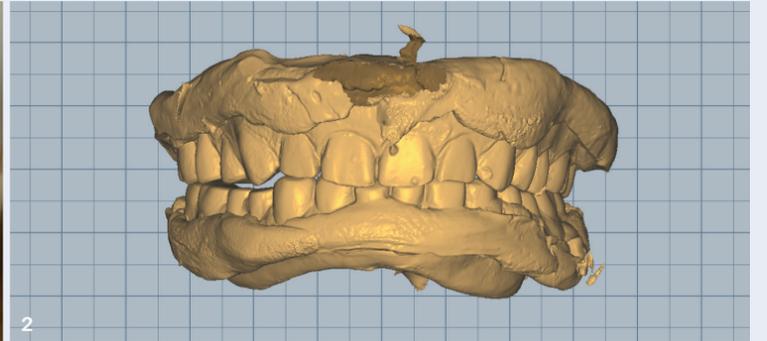
Ein Beitrag von ZT Noah Ziga

Die Herstellung von Totalprothesen stellt sowohl Zahntechniker als auch Zahnärzte vor erhebliche Herausforderungen. Traditionelle Methoden, die seit Jahrzehnten in der Prothetik angewendet werden, sind zeitaufwendig und erfordern ein hohes Maß an handwerklichem Geschick. Digitale Workflows hingegen lassen deutliche Vorteile im Vergleich zu konventionellen Ansätzen erkennen.



Abb. 1: Ausgangssituation Patient. **Abb. 2:** Eingescannte Abformungen mit altem ZE. **Abb. 3:** Aus den Abformungen digital generierte Modelldateien. **Abb. 4:** Digitale Aufstellung nach Okklusionskonzept im virtuellen Artikulator. **Abb. 5:** Klassische Modellanalyse. **Abb. 6:** Gedruckte Try-In Einprobe – es waren keine Korrekturen notwendig. **Abb. 7:** Gefräste OK-Prothese mit konfektionierten Zähnen im Load. **Abb. 8:** Gefräste UK-Prothese mit konfektionierten Zähnen im Load. **Abb. 9:** Rausgetrennte Prothesen in Okklusion. **Abb. 10:** Polierte OK-Prothese. **Abb. 11:** Polierte UK-Prothese. **Abb. 12:** Eingliederung beim Patienten. Wie beim Try-In waren auch hier keine Korrekturen notwendig.

Abbildungen 1, 6, 12: © Sebastian Linzen
Abbildungen 2–5, 7–11: © Noah Ziga



1. Ablauf

Klassischer Workflow

Die Herstellung beginnt in der Regel mit der Situationsabformung, gefolgt von Funktionsabformung, Bissnahme, Registrat, Wachseinprobe und Fertigstellung. Jeder dieser Schritte birgt für sich genommen bereits potenzielle Fehlerquellen. Zum einen gibt es werkstoffbezogene Mängel wie Gips- und Wachsverzüge, unkontrollierte Bissregistrierung, fehlende Kontrolle der Dynamik und Statik aufgrund der Instabilität des Wachses, Kunststoffverzüge oder den allseits bekannten hohen Restmonomergehalt. Auf der anderen Seite sind Anwenderfehler, welche dem erforderlichen hohen Maß an handwerklichem Geschick, fehlender Erfahrung oder mangelnder Zeit geschuldet sind, ebenfalls

zu berücksichtigen. Dies kann zu Prothesen führen, die nicht optimal passen oder Defizite in der Statik und Kaufunktion aufweisen, wodurch wiederum der Tragekomfort und die Funktionalität beeinträchtigt werden.

Digitaler Workflow

In der digitalen Totalprothetik werden intraorale Abformungen der Schleimhaut oder das Einscannen der Abformungen mit dem bisherigen Zahnersatz genutzt. Die Bissregistrierung erfolgt entweder mit dem alten Zahnersatz oder mit der folgenden Einprobe,

die auf dem Scan der Schleimhaut basiert. Die Prothesen werden für jeden Fall konstruiert und mithilfe von hinterlegten Okklusionskonzepten, Modellanalyse und einer großen Bibliothek verschiedener konfektionierter Zähne je nach Patientensituation designt. Die Try-Ins werden im DLP-Verfahren gedruckt und die Prothesen gefräst. Die konfektionierten Zähne befinden sich bereits im Blank. Nach dem Fräsvorgang werden die Prothesen lediglich poliert oder ggf. wird noch die Gingiva idealisiert.

ANZEIGE

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

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094



2. Zeitaufwand und Effizienz

Klassischer Workflow

Der traditionelle Herstellungsprozess ist zeitaufwendig und umfasst zahlreiche Sitzungen beim Zahnarzt für Abdrücke, Anpassungen und Einproben. Zwischen den einzelnen Schritten liegen oft mehrere Tage oder sogar Wochen, da die handgefertigten Prothesen viel Zeit zur Fertigung benötigen. Dies bedeutet nicht nur längere Wartezeiten für die Patienten, sondern auch eine höhere Belastung für Zahn-techniker und Zahnärzte aufgrund der damit einhergehenden längeren Behandlungsdauer.

Digitaler Workflow

Der digitale Workflow beschleunigt den gesamten Prozess erheblich. Die Sitzungen wie Funktionsabformung, Bissnahme, Registrat und Wachseinprobe werden zusammengefasst und erfolgen direkt nach

dem Situationsscan. Wenn in der ersten Sitzung bereits eine Funktionsabformung und Bissregistrierung mit vorhandenem Zahnersatz möglich sind, kann die Sitzungsanzahl sogar noch reduziert und eine direkte Fertigstellung ermöglicht werden. Dies führt zu einer erhöhten Effizienz und gestattet es Zahnärzten, mehr Patienten in kürzerer Zeit zu behandeln.

3. Qualität

Klassischer Workflow

Im klassischen Workflow ist die Qualität abhängig von dem Geschick, der Erfahrung und der zur Verfügung gestellten Zeit seitens des Zahn-technikers. Ein Aufstellkonzept mit den dazugehörigen gnathologisch abgestimmten, konfektionierten Zähnen in Wachs zu erstellen, ist zwar zu den handwerklichen Meisterleistungen zu zählen, doch gerade in diesem Arbeitsschritt passieren sehr schnell Fehler, welche die Funktionalität und Ästhetik des Endprodukts beeinträchtigen.

Digitaler Workflow

Im digitalen Workflow sind die jahrzehntelangen Erfahrungen in Bezug auf die Aufstellkonzepte, Ästhetik, Funktionalität und Gnathologie von Zähnen bereits integriert. Neben der eigenen Expertise können Zahn-techniker somit auch auf fundierte Erkenntnisse der jüngsten Vergangenheit zugreifen und diese nutzen. Daraus resultiert ein Endprodukt, welches nicht abhängig von der Tagesform eines einzelnen Zahn-technikers ist, sondern ein Gesamtprodukt jahrzehntelanger Erfahrungen und stetiger Optimierung.

4. Dokumentation und Reproduzierbarkeit

Klassische Totalprothetik

Konventionelle Ansätze werden in den meisten Arbeitsschritten manuell durchgeführt. Eine genaue Dokumentation und damit kontrollierbare Reproduzierbarkeit sind so kaum sicherzustellen. Identische Ergebnisse bei Nachbehandlungen können somit nur schwierig gewährleistet werden.

Digitaler Workflow

Der digitale Workflow bietet eine präzise und umfassende Dokumentation jedes Schritts des Herstellungsprozesses. Alle Daten werden digital gespeichert und können jederzeit abgerufen sowie reproduziert werden. Dies ist besonders vorteilhaft für Nachbehandlungen oder wenn eine Prothese ersetzt bzw. eine Reiseprothese hergestellt werden muss. Die Reproduzierbarkeit und Nachvollziehbarkeit der Ergebnisse sind deutlich höher, was zu einer konsistenten Qualität der Prothesen führt.

Fazit

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die digitale Totalprothetik gegenüber der klassischen Methode zahlreiche Vorteile bietet. Sie ermöglicht eine höhere Präzision und Passgenauigkeit, verkürzt die Behandlungszeit erheblich, bietet umfangreiche individuelle Anpassungsmöglichkeiten und gewährleistet eine bessere Dokumentation sowie Reproduzierbarkeit. Außerdem bietet sie eine gleichbleibende hohe Qualität bei allen Endprodukten durch die Nutzung industriell hergestellter Werkstoffe und der Fertigung im CAD/CAM-Verfahren. Diese Aspekte machen den digitalen Workflow zu einer zukunftsorientierten, effizienten und individuellen Lösung in der Totalprothetik.

Danksagung

Diese Dokumentation sowohl im digitalen als auch im analogen Arbeitsbereich war nur durch die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Sebastian Linzen (zahnarztpraxis-linzen.de) und dem Patienten möglich.

ZT Noah Ziga

ONEdental Zahnmanufaktur • www.one-dental.de



*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 Silikonem durchgeführt.



Gesichtsscan und Funktionsanalyse als Ausgangspunkt digitaler Prozesse für Zahnersatz

Ein Beitrag von Dr. med. dent. Karsten Kamm

Als ideal wird Zahnersatz empfunden, wenn er sich beim Tragen natürlich anfühlt und von außen nicht als solcher zu erkennen ist. Hierzu spielen im Vorfeld die Gesichtsanalyse sowie der Gesichtsscan durch den Zahnarzt eine entscheidende Rolle, mit deren Hilfe dem Patienten alle prothetischen Optionen visuell gezeigt werden können. 2D-Fotos sind aufgrund der perspektivischen Verzerrung nicht geeignet. Der Fachbeitrag von Dr. med. dent. Karsten Kamm geht der Frage nach, wie sich Funktionsebenen in einen virtuellen Artikulator übertragen lassen.

Abb. 1: Mithilfe des Gesichtsscans können dem Patienten alle prothetischen Optionen visuell gezeigt werden. **Abb. 2:** Die elektronischen Messverfahren zur Analyse von Kieferbewegungen und Bissverhältnissen: zebbris®, IGNIDENT®, Freecorder® und MODJAW®. **Abb. 3:** Eine Kondylenpositionsanalyse erfasst vergleichend dreidimensional die Stellungen kondylärer Positionen in relativem Bezug zu definierten Unterkieferlagen. **Abb. 4:** MODJAW®-Löffel. **Abb. 5:** Die Natural Head Position (NHP) bietet einen stabilen Bezugsrahmen, von dem aus die Lage des Oberkiefers im Schädel und die Vermessung der individuellen Okklusionsebene entsprechend der Asymmetrien im Gesicht des Patienten erfolgen kann. **Abb. 6:** Unbeeinflusst von der skelettalen Klasse und möglichen Asymmetrien des Gesichtsschädels können über die NHP die dreidimensionale Lage des Oberkiefers erfasst und die Neigung der Okklusionsebene winkelgenau zur referenzierbaren Nullebene angegeben werden. **Abb. 7:** Eine virtuelle, schädelbezügelte Montage der Kiefer im digitalen Artikulator ist mittels Gesichtsscan in einfacher und schneller Weise exakt möglich. **Abb. 8:** Der Patient in der sogenannten NHP vor dem Spiegel des Ray Scanner. **Abb. 9:** RayFusion kombiniert IOS-Bilder (Krone) sowie CT-Bilder (Wurzel) und erstellt so optimale 3D-Modelle für die Behandlungsplanung. **Abb. 10:** RAYFace Smile Design ist eine 3D-Software für digitales SmileDesign und -Simulation.

Sofern nicht anders vermerkt, alle Abbildungen: © Dr. med. dent. Karsten Kamm



Instrumentelle Funktionsanalyse und Kieferrelationsbestimmung

Unter dem Begriff der instrumentellen Funktionsanalyse werden im zahnärztlichen Bereich Untersuchungsmethoden verstanden, die unter Zuhilfenahme spezieller Instrumente und Geräte eine in quantitativer bzw. qualitativer Hinsicht ausgerichtete Beurteilung der Funktion des craniomandibulären Systems ermöglichen. Die Betrachtung der Funktion kann sich dabei auf unterschiedliche Aspekte fokussieren:

- kinematische Aspekte,
- Kondylenposition,
- vertikale und horizontale Kieferrelation,
- Orientierung der Zahnreihen im Schädel/Gesicht,
- Muskelaktivität der Kiefermuskulatur bei Unterkieferbewegungen.

Im Zuge eines sich zunehmend entwickelnden digitalen Workflows in der Restaurativen Zahnmedizin ist die instrumentelle Bewegungsanalyse als eine wichtige Ergänzung anzusehen, um die individuelle Bewegungsfunktion des Unterkiefers messtechnisch für die okklusale Gestaltung von Restaurationen im CAD/CAM-Prozess abzubilden.^{1,2}

Hierzu sind verschiedene elektronische Messverfahren auf dem Markt, wie MODJAW®, zebbris®, Freecorder® und IGNIDENT®. Alle vier Systeme werden eingesetzt, um die Kieferbewegungen und Bissverhältnisse zu analysieren, und sind in der Lage, wichtige Daten für die Diagnostik und Therapieplanung bereitzustellen.

Kondylenpositionsanalyse

Eine Kondylenpositionsanalyse erfasst vergleichend dreidimensional die Stellungen kondylärer Positionen in relativem Bezug zu definierten Unterkieferlagen.

Unterschieden werden können:

- die Kondylenpositionsanalyse unter Einsatz bildgebender tomografischer Verfahren,
- das indirekte Verfahren unter Verwendung eines stationären Messinstrumentes sowie montierter Modelle (mechanisch und/oder elektronisch),
- die Kondylenpositionsanalyse direkt am Patienten (unter Einsatz elektronischer Messinstrumente).

Während wir früher davon ausgingen, dass handgeführte Kieferrelationsbestimmung und zentrale Stützstiftregistrierung in einer ganz ähnlichen Unterkieferhaltung resultieren würden (= „gleiche“ Kondylenposition), ist dies heute widerlegt: Handgeführte Kieferrelationsbestimmung und Verschlüsselung auf der Pfeilwinkelspitze unter moderater Führung des Behandlers haben unterschiedliche Unterkieferhaltungen zur Folge.³⁻⁵

Gesichtsbögen bei digitalen Verfahren

Durch Anwendung des „digitalen Gesichtsbogens“ wird erst die systemgerechte Kopplung unterschiedlicher anatomischer „Struktur“-

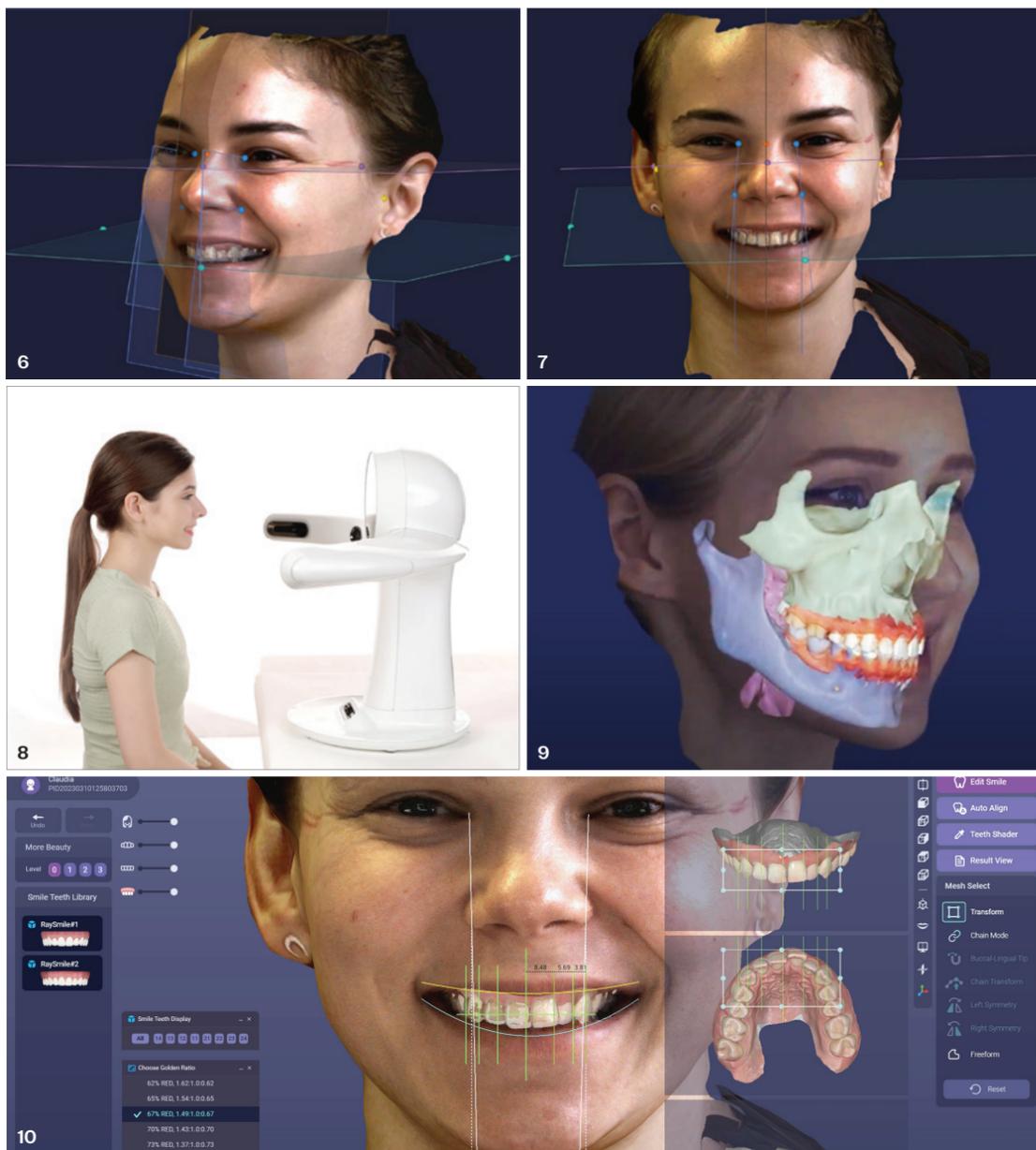
Daten (in Form von Intraoralscans der Zahnreihen und Face-Scans) und auf Unterkieferbewegungen und -positionen basierender „Funktions“-Daten möglich.⁶⁻⁹ Das digitale Verfahren benötigt Messsensoren/Messvorrichtungen und an Zahnreihen zu platzierende Transferplatten (wie Kopplungslöffel) sowie die räumliche Detektion von Referenzpunkten.

Vermessung und Registrierung

Für ein Smile Design benötigt man zudem die absolute Mitte im Gesicht. Diese natürliche Mitte stimmt im Normalfall nicht mit der skelettalen Mitte überein. Das Oberkiefermodell (.ply-Datei) muss raum- und schädelbezogen zugeordnet werden. Hierzu benötigt man die Natural Head Position (NHP), also einen stabilen Bezugsrahmen, von dem aus unbeeinflusst von der skelettalen Klasse die dreidimensionale Lage des Oberkiefers im Schädel erfasst werden und die Vermessung und Neigung der individuellen Okklusionsebene winkelgenau zur referenzierbaren Nullebene entsprechend der Asymmetrien im Gesicht des Patienten erfolgen kann. Der Patient nimmt dafür die natürliche Kopfposition ein – dabei bildet das Gesicht zum Boden einen Null-Grad-Winkel, genau wie zum Artikulator. So erhält man eine von körperlichen Asymmetrien unabhängige Bezugsebene. Die Okklusionsebenen sind nach Plaster¹⁰ aufgrund von natürlichen Asymmetrien auf beiden Gesichtshälften unterschiedlich stark geneigt, was anhand der Ala-Tragus-Linie festgestellt werden kann. Die Ala-Tragus-Linie wird vom unteren Rand der Nasenflügel (Ala nasi) und vom Knorpel vor dem Gehörgang (Tragus) gebildet und verläuft parallel zur Okklusionsebene. Für die Registrierung der Oberkieferstellung und zur Vermessung der Okklusionsebene benötigt man nach Kamm^{11,12} im digitalen Workflow die



ANWENDERBERICHT*



NHP. Herkömmliche Transferbögen liefern diese Bezugsebene nicht, da sie am asymmetrischen Schädel angebracht werden. Daher sind sie fehlerbehaftet und können die natürlichen Gesichtsasymmetrien nicht erfassen. Diese Vermessungen und Analysen werden daher bei uns in der Praxis Zahngesundheits Baden-Baden digital mit einem One-Shot-Gesichtsscan von Ray Europe durchgeführt, denn damit ist keine Übertragung mit Gesichtsbögen mehr notwendig.

Wie entsteht ein digitaler Zwilling?

Die Software führt den Anwender durch den kompletten Prozess des Gesichtsscans und der 3D-Rekonstruktion mittels KI. Dabei lassen sich sowohl die schädelbezogene Ausrichtung der NHP sowie die Okklusionsebene (Ala-Tragus-Ebene und Bipupillarlinie) automatisiert mithilfe künstlicher Intelligenz ermitteln. Zusätzlich kann auch die Oberkiefermitte mit der Gesichtsmitte abgeglichen werden. Eine virtuelle, schädelbezogene Montage der Kiefer im digitalen Artikulator ist mittels Gesichtsscan ebenfalls in einfacher und schneller Weise exakt möglich. Durch die reibungslose Integration von RayFace können wir Intraoralscans an den Ray-Gesichtsscans ausrichten. Das fertig ausgerichtete Ergebnis kann in einer Laborsoftware (z. B. exocad, 3Shape etc.) für das Design von gesichtsorientierten Restaurationen exportiert werden, sodass das individuelle Lächeln und die Lippenlinie des Patienten mitberücksichtigt werden.

3D-Gesichtsscan und 3D-Röntgen-daten für eine bessere Planung

Zuerst wird ein Scan vom Gesicht angefertigt – beim Lächeln oder Lachen –, damit die Zähne gut zu sehen sind. Dabei steht der Patient in der sogenannten NHP vor dem Spiegel des Ray Scanner.

Die Ray Software erleichtert durch Einblenden des Lippenprofils die korrekte Positionierung des Patienten und gewährleistet somit die präzise 3D-Erfassung für das Autoadjustment von Gesichtsscan- und Zahnschans. Auf die

gleiche Weise können auch 3D-Röntgendaten dem 3D-Datensatz zugeordnet werden. Mit der RayFusion-Software können nun zusätzlich die fusionierten 3D-Röntgendaten von DICOM in .stl-Daten konvertiert werden. RayFusion ermöglicht die Ausrichtung von CT-DICOM- sowie 3D-Gesichtsdaten und damit die Trennung und Auswahl anatomischer Strukturen. Darüber hinaus bietet es separate .stl-Dateien für jede Zahnkrone und -wurzel, indem es IOS-Bilder (Krone) und CT-Bilder (Wurzel) kombiniert und so optimale 3D-Modelle für die Behandlungsplanung erstellt. Weiterhin sind die Atemwege, Nebenhöhlen und Nasennebenhöhlen trennbar. Die RayFace Software gestattet die An- und Abwahl anatomischer Strukturen sowie die Veränderung der jeweiligen Transparenz, wodurch verborgene Strukturen (retinierte Zähne, Nervkanäle etc.) sichtbar werden. Über die universelle Exportfunktion zu allen gängigen CAD-Softwaresystemen (exocad, 3Shape, OnyxCeph) werden dieselben Daten zur Verfügung gestellt. RAYFace Smile Design ist ein weiteres Tool, eine 3D-Software für digitales Smile Design und Simulation. Die Beratung des Patienten wird damit effektiver und Behandler können ihren Patienten einen Vorher-Nachher-Vergleich anbieten.

Fazit

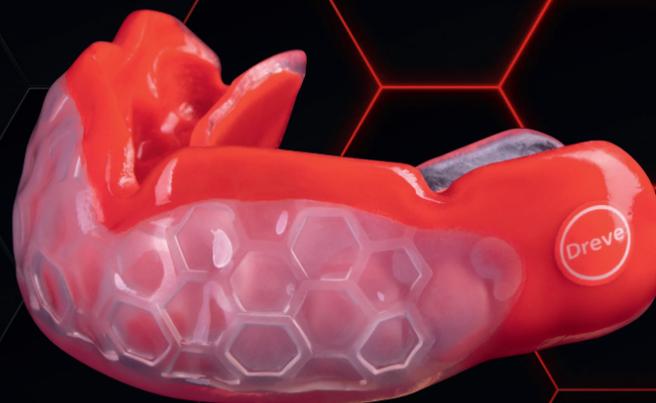
Der Gesichtsscan hat den Gesichtsbogen im digitalen Workflow abgelöst. Mithilfe der KI können alle relevanten Raum- sowie Bezugsebenen analysiert und übertragen werden. Durch die vollautomatisierte Fusion von Intraoralscan, Gesichtsscan, Funktionsdaten und einem DVT entsteht durch 3D-Konstruktion in der RayFace-Software ein digitaler Avatar. Dabei werden alle Daten im einheitlichen Koordinatensystem übertragen, sodass diese beim Import erhalten bleiben und man direkt ohne erneute Zuordnung der Daten weiterarbeiten kann.

Dr. med. dent. Karsten Kamm

An-Institut für Digitale Kompetenz in der Zahnmedizin an der Universität Witten/Herdecke
www.z-b-b.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



KOLUMNE

Digitaler Vertrieb
für Dentallabore

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



LOCAL SEO MIT GOOGLE UNTERNEHMENSPROFIL:

Wie Sie Ihr Dentallabor im Netz (noch) sichtbarer machen

Fast die Hälfte aller Google Suchanfragen haben einen lokalen Bezug. Wer z. B. in Köln ein Dentallabor sucht, der wird so etwas wie „Zahntechnik Köln“ googeln und eine Liste von lokalen Laboren als Suchergebnis erhalten. Wenn Sie bzw. Ihr Labor in den organischen Suchergebnissen genannt werden, haben Sie Ihre Hausaufgaben in Sachen Suchmaschinenoptimierung SEO Ihrer Website offensichtlich gemacht. Wenn Sie in den lokalen Suchergebnissen (Orte) weit vorne auftauchen, haben Sie auch lokales SEO betrieben. Die ersten drei Treffer im „Local Snack Pack“ haben das große Los gezogen. Und genau da wollen Sie hin!

der Website, stärkt das Vertrauen durch Labor-Einblicke mittels Fotos/Videos sowie Rezensionen und hat positiven Einfluss auf die Ranking-Position.

Tipps zur Optimierung Ihres Google Unternehmensprofils

Neben vollständigen und genauen Informationen sind auch Haupt- und Nebenkategorien relevant. Die Hauptkategorie „Dentallabor“ sollte mit Nebenkategorien wie „Zahntechnik“ oder „Dentaltechnik“ ergänzt werden, um die Branche adäquat zu beschreiben.

Hochwertige, nicht zwingend eine große Anzahl Fotos und Videos wecken Vertrauen und schaffen eine emotionale Verbindung. Vorher-Nachher-Fotos von fertigem Zahnersatz können z. B. hilfreich sein, um die Labor-Expertise zu verdeutlichen.

Bewertungen sind ein mächtiges Instrument für Ihre Online-Reputation. Ermutigen Sie Ihre Bestandskunden, positive Bewertungen zu hinterlassen. Reagieren Sie auf jede Bewertung, auch auf negative, professionell und höflich. Das zeigt Engagement und Kundenorientierung.

Nutzen Sie die Funktion Fragen und Antworten, um häufige Fragen von Zahnärzten im Voraus zu klären. Dies könnte z. B. Themen wie Lieferzeiten oder Chairside-Leistungen betreffen.

Verwenden Sie in der Beschreibung Ihres Dentallabors gezielt Keywords, die Ihre (Dienst-)Leistungen und den lokalen Standort hervorheben. Formulierungen wie „Dentallabor für Zahnärzte in (Stadt)“ oder „Zahnersatz für Zahnkliniken in der Region (Region)“ helfen dabei, in lokalen Suchanfragen besser gefunden zu werden.

Es ist wichtig, dass alle Informationen nicht nur vollständig, sondern immer auf dem neuesten Stand sind. Falls sich Ihre Öffnungszeiten oder Kontaktmöglichkeiten ändern, sollten diese sofort aktualisiert werden, um mögliche Missverständnisse bei den Kunden zu vermeiden.

Ein **Google Unternehmensprofil**-Eintrag ist für alle Dentallabore wegen ihres „**local footprint**“ unverzichtbar.



Local-SEO-Tool #1: Google Unternehmensprofil

Es gibt eine Reihe an Ranking-Faktoren, die Einfluss auf die lokale Position Ihres Unternehmens im Google Ergebnis haben. Zu den wichtigsten gehört das Google Unternehmensprofil, bis 2022 unter dem Namen Google My Business (besser) bekannt. Ein Google Unternehmensprofil-Eintrag ist für alle Dentallabore wegen ihres „local footprint“ unverzichtbar. Ein optimierter Eintrag bietet potenziellen Kunden wichtige Einblicke in Eckdaten wie Telefonnummer, Öffnungszeiten oder die Adresse

Wachstumsmotor KI: Ältere Führungskräfte sehen mehr Chancen als jüngere

Wird künstliche Intelligenz die deutsche Wirtschaft beflügeln oder wird diese angesichts der rasanten technologischen KI-Entwicklung an Boden verlieren? Deutschlands Wirtschaftselite, so zeigt eine aktuelle, repräsentative Umfrage der DMEXCO, Europas führendem Digital Marketing & Tech Event, ist vorsich-

tig optimistisch: Nahezu jede zweite Führungskraft (46,5 %) sagt, dank KI werde die Wirtschaftsleistung hierzulande in den kommenden Jahren steigen – 17 % glauben sogar, sie werde „eindeutig zunehmen“. Die Skeptiker sind in der Unterzahl: Nur 14,5 % der insgesamt 2.000 befragten Entscheidungstragenden gehen von negativen Vorzeichen aus. Rund jeder Vierte (23,8 %) sieht keinen direkten Einfluss von KI auf das Wirtschaftswachstum.

Je älter die Führungskräfte, desto optimistischer ihr Ausblick. So sind etwa 52,6 % der Entscheider in der Altersgruppe 40 bis 49 Jahre davon überzeugt, dass KI das Wirtschaftswachstum beflügelt, bei den High Potentials (18 bis 29 Jahre) sind es nur 43,7 %.

Noch eklatanter: Bei den Youngstern (unter 29 Jahren) geht etwa jeder Dritte (31,8 %) angesichts des globalen KI-Wettlaufs von einem Wirtschaftsrückgang in Deutschland aus. Bei den erfahreneren Führungskräften prognostiziert dies nur jeder Zehnte. Die Empfehlung der High Potentials: Der Staat sollte möglichst Regulierungen abbauen – das befürworten 32 %. Bei den 40- bis 49-Jährigen hingegen nur 22,6 %.

Zur Umfrage: Das Marktforschungsunternehmen Civey hat im Auftrag der DMEXCO zwischen dem 18. Juli und dem 3. August 2024 insgesamt 2.000 privatwirtschaftliche Entscheidungstragende online befragt. Die Ergebnisse sind aufgrund von Quotierungen und Gewichtungen repräsentativ unter Berücksichtigung des statistischen Fehlers von 4,1 und 4,2 Prozentpunkten beim jeweiligen Gesamtergebnis.

Quelle: DMEXCO

Wie wird sich der vermehrte Einsatz künstlicher Intelligenz in Unternehmen Ihrer Einschätzung nach auf die deutsche Wirtschaftsleistung auswirken?

	18-29	30-39	40-49	50-64	65+
Wird eindeutig zunehmen	26,5%	15,2%	18,8%	16%	17,9%
Wird eher zunehmen	17,2%	27,8%	33,8%	30%	20,8%
Wird gleich bleiben	24,5%	17,8%	21,2%	25,5%	34,2%
Wird eher abnehmen	8,4%	4,9%	4,7%	6,8%	4,8%
Wird eindeutig abnehmen	23,4%	9,8%	5,9%	8,6%	9,3%
Weiß nicht	0%	24,5%	15,6%	13,1%	13%

Mehr Arbeitszufriedenheit durch weniger Smartphone

Dreieinviertelstunden schauen wir im Durchschnitt täglich auf den Bildschirm unseres Smartphones. Wer es schafft, diese Zeit um eine Stunde am Tag zu reduzieren, tut nicht nur seiner mentalen Gesundheit etwas Gutes, sondern trägt auch dazu bei, zufriedener und motivierter zu arbeiten. Das hat eine Studie mit 278 Teilnehmenden gezeigt, die eine Forschungsgruppe um Privatdozentin Dr. Julia Brailovskaia vom Deutschen Zentrum für psychische Gesundheit und dem Forschungs- und Behandlungszentrum für psychische Gesundheit der Ruhr-Universität Bochum durchgeführt hat. Die Forschenden berichten in der Zeitschrift *Acta Psychologica* vom 14. September 2024.

Die Erkenntnisse der Studie sind besonders interessant für Arbeitgeber, die mitunter viel Geld investieren, um die Arbeitszufriedenheit und Motivation ihrer Mitarbeitenden zu verbessern. „Diese Faktoren sind bedeutend für die Produktivität eines Unternehmens“, erklärt Dr. Brailovskaia. Mit den aktuellen Studienergebnissen zeigen die Forschenden einen einfachen und niedrighschwelligem Weg auf, diese Ziele zu erreichen und darüber hinaus zu einer besseren mentalen Gesundheit und Work-Life-Balance beizutragen.

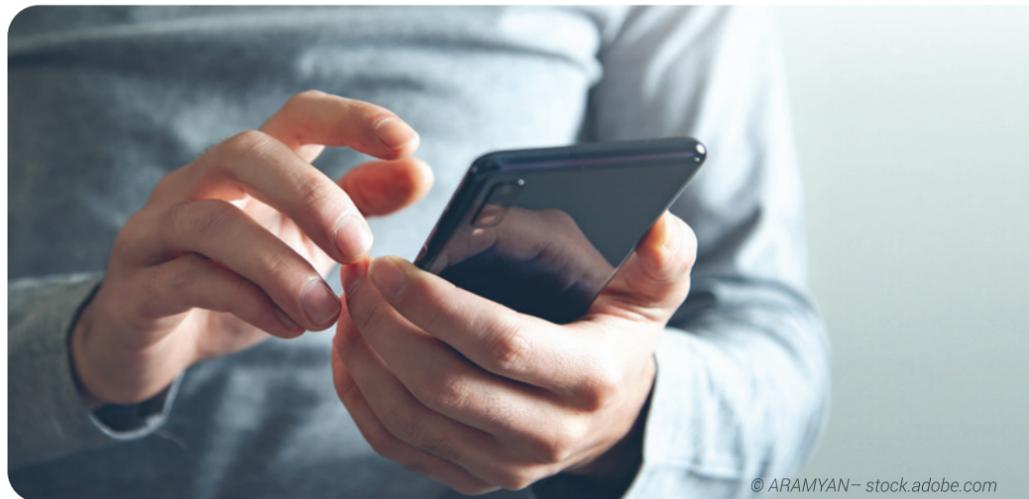
Vier Gruppen im Vergleich

Die Forschenden teilten die Versuchspersonen, die in verschiedenen Branchen berufstätig waren, für ihre Studie in vier etwa gleich große Gruppen ein. Für jeweils eine Woche reduzierte die Smartphonegruppe ihre private Nutzung des Smartphones in dieser Zeit um täglich eine Stunde. Die Sportgruppe steigerte ihre tägliche körperliche Aktivität um 30 Minuten. Die Kombinationsgruppe folgte beiden Anweisungen, und die Kontrollgruppe änderte gar nichts an ihrem gewohnten Verhalten.

Vor diesen Interventionen, direkt danach und zwei Wochen nach dem Ende des Experiments füllten alle Teilnehmenden mehrere Online-Fragebögen aus, die Auskunft über ihr Befinden gaben, sowohl was die Arbeit als auch die mentale Gesundheit anbelangt.

Depressive Symptome nahmen ab

In der Smartphone- und der Kombinationsgruppe konnten die Forschenden feststellen, dass sich die Arbeitszufriedenheit und die Motivation, die Work-Life-Balance und die mentale Gesundheit deutlich verbessert hatten. Außerdem waren das Gefühl von Arbeitsüberlastung und Symptome problematischer Smartphone-Nutzung signifikant zurückgegangen. Alle Interventionen führten dazu, dass depressive Symptome abnahmen, und steigerten das Gefühl von Kontrolle messbar.



© ARAMYAN – stock.adobe.com

„Eine bewusste und kontrollierte Reduktion der nicht arbeitsbezogenen Smartphone-Nutzungszeit könnte in Kombination mit mehr körperlicher Aktivität die Arbeitszufriedenheit und die psychische Gesundheit der Mitarbeitenden verbessern“, fasst Dr. Brailovskaia zusammen. Die Forscherin sieht diese Interventionen entweder als mögliche Ergänzung zu etablierten Schulungsprogrammen oder auch als eigenständiges zeit- und kosteneffizientes niedrighschwelliges Programm.

Originalveröffentlichung

Julia Brailovskaia, Jakob Siegel, Lena-Marie Precht, Sophie Friedrichs, Holger Schillack, Jürgen Margraf: *Less Smartphone and More Physical Activity for a Better Work Satisfaction, Motivation, Work-Life Balance, and Mental Health: An Experimental Intervention Study*, in: *Acta Psychologica*, 2024, DOI: 10.1016/j.actpsy.2024.104494

Quelle: Ruhr-Universität Bochum

ANZEIGE

minilu – günstig shoppen im Herbst



Die Jahreszeit der starken Marken:

- ✓ Laborbedarf zu mini Preisen
- ✓ Zwei tolle Eigenmarken in meinem Shop: Omnident und smartdent
- ✓ Innovative Technologien und zuverlässige Qualität
- ✓ Viele attraktive Aktionen mit Sparvorteil

mini
Preise,
maxi
Service



minilu.de
... macht mini Preise

Azubi ade? Über die Zukunftsfähigkeit des Berufszweigs Zahntechnik (Teil 2)



Ein Beitrag von Steffen M. Schumacher

Der erste Beitrag der dreiteiligen Artikelserie (ZT 10/24) handelte von der Analyse des Ausbildungsmarktes Zahntechnik in Deutschland, welche politischen und persönlichen Realitäten aufeinandertreffen und warum es absolut notwendig ist, die Leitmotive und Visionen der jungen Menschen in den Fokus zu holen, um die Zukunft des Berufsstandes zu sichern. In diesem Teil widmet sich der Autor den Ergebnissen seiner Befragung¹ an der Landesberufsschule für Zahntechnik in Neumünster.

© deagreez – stock.adobe.com

E-Paper Teil 1



Einblicke in die Erhebung

Ich hatte das Glück, als Berufsschullehrer mit einem Online-Fragebogen in den Austausch mit meinen Schülern gehen zu können, und habe kritische Fragen gestellt, welche teilweise mit einer absolut spürbaren emotionalen Ehrlichkeit beantwortet wurden. 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. Die Einstiegsfrage entwickelte sich bereits vorab im Berufsschulunterricht und lautete: „Hast du vor, nach der Ausbildung weiter im Bereich Zahntechnik zu bleiben?“. Sie war für mich überhaupt erst der Grund, eine Befragung zu machen. Der detaillierte Blick auf die Zahlen verrät Schlimmes: 24 % aller Befragten äußerten ein klares „Nein“ und wollen sich nach der Ausbildung in einen anderen Bereich als der Zahntechnik umorientieren. Sehr prekär dabei: Im zweiten Lehrjahr liegt die Zahl der potenziellen Aussteiger bei 34 %, im dritten Lehrjahr bei 30 %! Hier stellt sich mir die Frage, warum es zum einen so viele sind und zum anderen: Warum sind diese jungen Menschen überhaupt noch im System? Im besten Fall könnten sie drei oder dreieinhalb Jahre ihres Lebens mit einer Tätigkeit verbringen, in der sie eine Zukunft sehen – oder wie dies ein Viertel eben tut: Keine Zukunft sehen. Die Berufsschulen sind froh über jeden Auszubildenden, aber es werden hier dennoch nicht zu unterschätzende

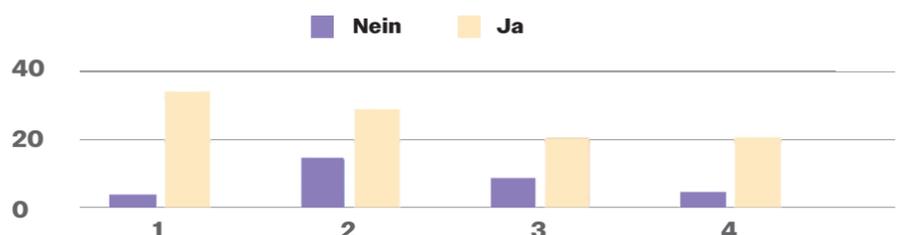
zeitliche, finanzielle und personelle Ressourcen in den ausbildenden Betrieben gebunden.

Gründe fürs Ausscheiden

Die Gründe für den anvisierten Ausstieg sind vielfältig: Positiv zu nennen sind Weiterbildungsmöglichkeiten in Richtung Meisterausbildung sowie Zahnmedizinstudium. Diese beiden Optionen werte ich nicht als negativ, wenn auch eine sofortige Aufnahme der Meisterausbildung nicht unbedingt den Qualitätsstandard halten kann, wie er sich für ein Meisterniveau zeigen sollte. Aber Ausnahmen soll es ja geben! Auch sind Menschen mit einer absolvierten Zahntechnikerausbildung im zahnmedizinischen Bereich sehr gerne gesehen. Einer der deutlichsten Aspekte für ein Verlassen des Berufes ist leider die Bezahlung. Während und nach der Ausbildung rangiert diese im Vergleich zu vielen anderen Berufen immer im

unteren Bereich. Kann das genügend Wertschätzung für junge Menschen nach dreieinhalb Jahren Ausbildung sein, wenn die Bezahlung und die Arbeitsbelastung in Kombination genannt werden, warum nach der Ausbildung für viele eine berufliche Umorientierung erfolgen soll? Möglicherweise ließe sich hier noch etwas Feinjustierung aus betrieblicher Sicht anbringen, wobei aber natürlich ebenfalls die wirtschaftliche Situation der Betriebe nicht vergessen werden darf. Der Umsatz muss stimmen, denn von nichts kommt nichts. Ein möglicher Ausweg aus dem Unmut über ein überschaubares Gehalt wäre beispielsweise die offene Kommunikation über die erbrachten Zahlen und Kosten auf der Arbeitgeberseite. Dies könnte auch Arbeitnehmende motivieren, nicht nur auf den Lohnzettel, sondern auch einmal konkret auf die eigenen Leistungen zu schauen. Gemeinsam arbeitet es sich immer angenehmer – viel angenehmer als gegeneinander!

Hast du vor, nach der Ausbildung in der Zahntechnik zu bleiben?



Gründe zum Bleiben

Gute Gründe, im Beruf zu bleiben, sind glücklicherweise ebenfalls vorhanden und sprechen in ihren Ausprägungen für sich. Hier wurde die Vielseitigkeit des Berufs mit seinen Perspektiven und verschiedenartigen Arbeitsbereichen sowie die Weiterentwicklung und Veränderung des Berufsbildes Zahntechnik genannt. Die händische Arbeit an sich und umfassende Weiterbildungsmöglichkeiten seien ebenfalls ausschlaggebend dafür, dem Beruf für die Zeit nach der Ausbildung eine Chance zu geben.

Diese Erkenntnisse decken sich mit der Frage, was denn die Arbeit als Zahntechniker spannend macht: Es sind die Vielseitigkeit und Abwechslung in Tätigkeiten, Materialien und Arbeitsprozessen (analog und digital). Ein haptisches Endprodukt, in welches die eigene Kreativität einfließen kann, und das Wissen über die eigene Verantwortung, dem Patienten ein schönes Lächeln schenken zu können und Beschwerden zu lindern, stehen neben der feinen Handarbeit und den vielseitigen Herausforderungen, die nur mit Teamwork lösbar sind, auf der Positiv-Liste.

Weiterempfehlungsrate

Die Frage, ob eine Weiterempfehlung im Freundeskreis für die Ausbildung zum Zahntechniker erfolgen würde, beantworteten 63 % mit „ja“, 37 % mit „nein“. Möglicherweise hängen diese Zahlen mit den Forderungen zusammen, welche den Start in die Ausbildung erleichtert hätten: Hier wurde der Bedarf nach mehr Hilfe, Aufklärung und Unterstützung geäußert sowie mehr Einblicke in verschiedene berufliche Tätigkeiten gefordert, um sich frühzeitig ein Bild vom gesamten Beruf machen zu können. Eine bessere Kommunikation im Betrieb und ehrlichere Formulierung der Herausforderungen im neuen Beruf sowie der Ausbildungszeit wurden zudem genannt. Junge Leute wollen einfach wissen, was sie wirklich erwartet. Mehr zeitliche Zuwendung durch Auszubildende und ein klarer Ansprechpartner stellen ebenfalls wichtige Bedürfnisse junger Auszubildender dar.

Attraktivitätszuschlag

Der nachfolgende „Werbepblock“ sollte auch als ein solcher wahrgenommen werden, um die Ausbildung zum Zahntechniker attraktiver zu machen, denn diese Frage wurde ausführlich von den Teilnehmenden beantwortet: Ganz oben rangiert wieder das Thema Vergütung, Fahrtkosten-Übernahme, flexiblere Arbeits- sowie Pausenzeiten bei gleichzeitig besserer Planbarkeit und weniger Stress – dies in und auch nach der Ausbildungszeit. Wohl gemerkt sind wir hier nicht bei Wunsch dir was, aber wenn solche Aspekte genannt werden, haben sie auch ihre Berechtigung. Ein Wunsch, der unabhängig von finanziellen Mitteln genannt wurde, ist die Wertschätzung für die eigenen Tätigkeiten auch bereits im Auszubildenden-Status. Bessere Zukunftsaussichten und einen offenen Umgang damit vor dem Hinter-

grund der Digitalisierung stehen im Raum, die mit dem Wunsch nach Übernahme von Fortbildungen abgerundet werden. Und auch hier taucht der zentrale Faktor wieder auf: Die Kommunikation zwischen Chef, Auszubildenden und Angestellten sollte besser funktionieren.

Die Unsicherheiten zu Beginn sind somit klar, genauso wie auch die Herausforderungen nach der Ausbildung, denen sich die Auszubildenden bereits während der Ausbildung bewusst sind. Da sind hoch motivierte junge Menschen im System, die ihre Chance, für den Beruf ins Brennen zu kommen, in ihrem persönlichen und fachlichen Wachstum sehen, endlich Verantwortung übernehmen und selbst Menschen ausbilden wollen.

Spezialisierung und die eigenen Fähigkeiten anhand komplexer Patientenversorgungen zeigen zu können, reizen zudem positiv. Ebenso lebenslanges Lernen, Entwicklung von persönlicher sowie unternehmerischer Selbstständigkeit, der Kontakt zu anderen Beteiligten der Dentalbranche sowie die Mitgestaltung und Optimierung von Arbeitsprozessen sind positive Treiber für diese jungen Menschen. Wer ein solch motiviertes Kraftpaket unter den eigenen Auszubildenden findet, muss sich um die Zukunft des eigenen Betriebes somit wohl keine Sorgen machen.

Nach der Ausbildung ist vor der Karriere

Beruhigende Zahlen folgen: Nach der Ausbildung sehen sich die Befragten überwiegend im gemischt digitalen und analogen Arbeitsbereich. Dies lässt sich auch daran erkennen, dass die Wichtigkeit des Wissens über konventionelle und digitale Technik für den beruflichen Werdegang nach der Ausbildung beinahe gleich bewertet wird. Der Nachwuchs hat also erkannt, dass er sich breit aufstellen muss, um den Wandel der Branche selbst aktiv mitgestalten zu können.

Eine Herausforderung beim Aufeinandertreffen verschiedener Generationen ist immer wieder das Annehmen und Verstehen von Ängsten und Befürchtungen anderer Menschen, da diese oft auch sehr direkt an eigene Bedürfnisse und Gefühle geknüpft sind. Denn die Auseinandersetzung damit verursacht oftmals Unbehagen. Die Herausforderungen, vor denen zukünftige Gesellen großen Respekt oder gar Angst haben, sind nicht wenige: die eigene Persönlichkeitsentwicklung, der Umgang mit dem Setzen von Grenzen gegenüber Vorgesetzten, Gehaltsverhandlungen, Herausforderungen bei Jobsuche und -wechsel, Verantwortung und Übernahme von Führungspositionen sowie Erwartungshaltungen von außen. Neue Arbeitsbereiche und die Angst vor einer zunehmend digitaler werdenden Zukunft und ebenfalls der Chairside-Thematik sind bereits jetzt in den Köpfen als Herausforderungen angekommen. Gesundheitliche Themen (vor allem Allergien sowie psychische Belastungen), Motivationsverlust und Perspektivlosigkeit sowie eine Veränderung der eigenen Leistungsfähigkeit und damit verbunden auch finanzielle Schwierigkeiten zeigten sich durch die Befragung ebenfalls.

Kommunikation als Gamechanger

Das Thema Kommunikation wird auch mit deutlichem Verbesserungspotenzial in den Betrieben wahrgenommen. So wird die Angst vor Fehlern mit der Angst vor der Führungsetage oder der auszubildenden Person verknüpft, was beispielsweise durch wenig Interesse oder selten auftretendes Lob von den Auszubildenden wahrgenommen wird. Es wird wahrgenommen, dass den Auszubildenden nicht vertraut oder gar zugetraut wird, ihren eigenen Weg zu machen. Dennoch gibt es auch überaus Positives zu berichten, denn Kommunikation kann in vielen Fällen ebenfalls respektvoll trotz einer flachen Hierarchie, angenehm, nett, harmonisch, kollegial und auf Augenhöhe erfolgen. Diese Spielregeln stellen ebenfalls Wünsche der Auszubildenden dar, die sich über häufigeren und regelmäßigeren Austausch mit den Auszubildenden über ihren aktuellen Stand, motivierende Worte, offene Ohren, Verständnis, Respekt, mehr Wertschätzung und Transparenz freuen würden.

Wie könnten Ausbildung und Beruf attraktiver gestaltet werden?

- Mehr Hilfe, Aufklärung und Unterstützung sowie Einblicke in den Beruf
- Ehrliche Kommunikation über Herausforderungen des Berufs
- Mehr zeitliche Zuwendung durch Auszubildende
- Vergütung und Zuschüsse
- Flexiblere Arbeits- und Pausenzeiten
- Bessere Planbarkeit, weniger Stress
- Wertschätzung für die Tätigkeit
- Übernahme von Fortbildungen
- Offener Umgang mit Veränderungen innerhalb des Berufs

Für ein besseres Klima zwischen den Beteiligten wären auch bessere Absprachen und klare Ansagen sowie strukturiertes Feedback hilfreich, was insgesamt zu einem professionelleren Umgang führen würde, den sich die Auszubildenden ja genauso wünschen wie die interpersonellen Aspekte. Bei diesen teilweise komplexen Themen ist eine offene Kommunikation zwischen den Akteuren in den Betrieben sowie in Ausbildung und Politik also unabdingbar. Wir müssen die Themen der jungen Menschen wahrnehmen und ihnen vertrauen, dass sie selbst wissen, was für ihre eigene Zukunft wichtig ist. Ansonsten verlieren wir sie einfach – das sollte klar sein.

Ausblick

In der nächsten Ausgabe der ZT Zahntechnik Zeitung (12/24) werde ich darstellen, wie Sie mit den Bedürfnissen der jungen Auszubildenden umgehen oder diese in Ihrem eigenen Betrieb überhaupt erst aufdecken können. Zudem zeige ich die zentralen Themenbereiche auf, die wir in der Ausbildung sowie für den Verbleib der Menschen nach der Ausbildung im Beruf angehen sollten und welche Aufgaben sich daraus auch auf persönlicher, gesellschaftlicher und berufspolitischer Ebene ergeben.

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

Infos zum Autor



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

ANZEIGE

Airsilent FLEX Luftpistole **neu**



Fandüsenteknik · geräuscharm · dynamisch regulierbar · Knickventil

RIETH.

Rieth Dentalprodukte · Fon 07181-257600 · info@rieth.dental

jetzt shoppen auf www.rieth.dental



New Work – wie geht das im Dentallabor?

Infos zur Autorin



Ein Beitrag von Nadine Seifert

New Work ist seit Jahren der zentrale Begriff, wenn es darum geht, als Arbeitgeber attraktiv zu bleiben. Wenn Sie guten Nachwuchs an sich binden möchten, sollten Sie Ihren Betrieb modern aufstellen – nicht nur hinsichtlich Ihrer technischen Ausstattung, sondern auch mit Blick auf Ihre Führungskultur. Aber was ist mit New Work überhaupt genau gemeint und inwieweit kann das auch im Dentallabor umgesetzt werden?

Der Begriff New Work stammt schon aus den Siebzigerjahren. Er wurde von dem Sozialphilosophen Prof. Dr. Frithjof Bergmann entwickelt. Bergmann beschäftigte sich schon damals mit der Frage, inwieweit der Mensch auch im Arbeitsleben seine Freiheit wahren kann. Heute sind diese Gedanken aktueller denn je. Die Digitalisierung macht flexibleres Arbeiten an verschiedenen Orten möglich, und den Menschen wird es immer wichti-

nicht nur um Homeoffice, Kicker-Tische und Work-Life-Balance. New Work ist in erster Linie eine Frage der Haltung; es geht um Werte und eine moderne Führungskultur. Das Anliegen von New Work ist es, das Miteinander im Arbeitsleben so zu organisieren, dass die Belange aller Beteiligten mitgedacht und optimal in Einklang gebracht werden. Jeder Mensch sollte – soweit möglich – so arbeiten können, wie er es will und wie es seinen Interessen sowie Stärken entspricht. Und was gibt es Wichtigeres als ein motiviertes Team und möglichst viele Bewerbungen von kompetenten Nachwuchskräften? Sie wissen, wie schwierig es ist, gutes Personal zu bekommen und die heutigen Gehaltswünsche zu erfüllen. Aber Geld ist nicht alles. Bieten Sie Ihren Fachkräften eine moderne Arbeitskultur und eine positive Atmosphäre, in der sie sich ernst genommen sowie wertgeschätzt fühlen und sich mit ihren Stärken selbstbestimmt einbringen können. Nicht nur die jüngere Generation wird das zu schätzen wissen.

- Inwieweit und bei welchen Gelegenheiten bringen Sie zum Ausdruck, dass Ihre Mitarbeiter Ihr wichtigstes Kapital sind?

Schritt 2

In einem zweiten Schritt können Sie reflektieren, welche Werte Ihr (Führungs-)Handeln zurzeit leiten. Wie definieren Sie für sich Führung? Was möchten Sie als Führungskraft ausstrahlen und erreichen? Was soll Ihr Team von Ihnen denken, wie soll es sich in Ihrer Nähe fühlen? Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem eigenen Führungsverhalten? Und was denken Sie, wie zufrieden Ihr Team damit ist? Gibt es Werte, die Sie stärker zur Geltung bringen möchten? Wie fänden Sie es, wenn Werte wie zum Beispiel Vertrauen, Offenheit, Gesundheit, Gleichberechtigung, Selbstbestimmung oder eine positive Fehlerkultur gestärkt würden?

Schritt 3

Wenn Sie nach diesen ersten beiden Schritten für sich feststellen, dass Sie etwas verändern möchten, wagen Sie den dritten Schritt: Beziehen Sie Ihr Team ein. Je nach Betriebsgröße kann das gleich das ganze Team oder nur ein Führungsteam sein.

Teilen Sie Ihre Gedanken und verdeutlichen Sie, welche Werte Sie künftig in der Zusammenarbeit stärken möchten. Lassen Sie sich auch eine Einschätzung durch Ihr Team geben, wie es um diese Werte aktuell steht, und sammeln Sie gemeinsam erste Ideen, wie diese Werte konkret in den Alltag und die Arbeit einfließen könnten. Was könnte New Work für Ihren Betrieb bedeuten? Es kann großen Spaß machen, hier im Rahmen eines Brainstormings erst einmal ganz grenzenlos zu denken und auch die verrücktesten Ideen einfach mal aufzuschreiben.

Bieten Sie Ihren Fachkräften eine moderne Arbeitskultur und eine positive Atmosphäre, in der sie sich ernst genommen sowie wertgeschätzt fühlen und sich mit ihren Stärken selbstbestimmt einbringen können.

ger, Berufs- und Privatleben gut miteinander in Einklang zu bringen, insbesondere auch um die Sorgearbeit für Kinder oder Eltern fair aufzuteilen und mit dem Job vereinbaren zu können. Die New Work-Prinzipien können für diesen Bedarf gute Antworten liefern. Durch die Coronapandemie wurde die New Work-Bewegung noch sichtbarer und größer. Digitales und flexibles Arbeiten ist in vielen Branchen seitdem eine Selbstverständlichkeit und nicht mehr wegzudenken.

Aber im Dentallabor? Die Menschen müssen doch vor Ort arbeiten und die Aufträge müssen termingerecht fertig werden. Das stimmt – die Arbeit an anderen Orten kommt bei den meisten Aufgaben nicht infrage. Aber es geht

Schritt 1

Wer New Work-Grundsätze etablieren möchte, sollte im ersten Schritt die eigene Haltung reflektieren. Beginnen Sie mit einer Bestandsaufnahme: Wie wertschätzend gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um? Denken Sie an konkrete Beispiele!

- Wie reagieren Sie zum Beispiel, wenn ein Mitarbeiter unvorhergesehen die Kinderbetreuung übernehmen muss?
- Wie reagieren Sie auf Kritik oder Verbesserungsvorschläge?
- Wie viel Entscheidungsfreiheit ermöglichen Sie?
- Wie ernst nehmen Sie persönliche Anliegen einzelner Mitarbeiter?
- Wie tolerant sind Sie gegenüber Beschäftigten, die ganz anders ticken als Sie?
- Wie viel Vertrauen bringen Sie Ihrem Team entgegen?



New Work trifft New York - beiden gemein ist der freiheitliche Grundgedanke.

© THANANIT - stock.adobe.com

Ihr Weg zur New Work

1. Innere Haltung prüfen/Bestandsaufnahme: Wie führe ich?
2. Wertereflektion: Welche Werte leiten mich und welche möchte ich stärker zur Geltung bringen?
3. Team einbeziehen: Ideen sammeln und diskutieren
4. Prioritäten setzen: Schritt für Schritt konkrete Umsetzung planen
5. Dranbleiben: Rituale einführen, um mit dem Team im Gespräch zu bleiben

Schritt 4

In einem weiteren Schritt können die gefundenen Ideen näher betrachtet, priorisiert und auf ihre Alltagstauglichkeit geprüft werden. Welche Ideen sind am einfachsten umzusetzen? Welche Ideen haben die größte Auswirkung? Und wie sieht die konkrete Umsetzung aus?

- Wenn Sie die Offenheit im Betrieb stärken möchten, kann es zum Beispiel um die Etablierung einer neuen Kommunikationskultur gehen. Sie könnten einen Teamworkshop veranstalten, in dem neue Gesprächsrituale und Verbesserungsideen besprochen und vereinbart werden.
- Wenn es um Selbstbestimmung und Vereinbarkeit geht, können Sie flexible Arbeitszeitmodelle diskutieren. An welcher Stelle könnten Sie mehr individuelle Freiheit zulassen? Wie können Arbeitsplätze besser an individuelle Bedürfnisse angepasst werden?

- Wenn es um Gesundheit geht, können Sie mit Ihrem Team darüber ins Gespräch kommen, wie diese gestärkt werden könnte. Gemeinsame Rückenübungen in der Pause? Obst statt Süßigkeiten? Individuellere Arbeitszeiten?

Jeder Betrieb ist anders, und Sie und Ihr Team wissen am besten, was bei Ihnen passen könnte. Entscheidend ist, dass Sie Ihre Offenheit und Veränderungsbereitschaft mitteilen und in ein konstruktives Gespräch mit Ihrem Team einsteigen. Genauso wichtig ist es, diesen Gesprächsfaden nach den ersten Schritten nicht abreißen zu lassen.

Schritt 5

Etablieren Sie ein festes Ritual, das Ihnen hilft, mit Ihrem Team im Ganzen, aber auch mit jedem einzelnen Mitarbeiter im Gespräch zu bleiben. Jeder Mensch hat andere Prioritäten und Wünsche. Nicht jede Lösung passt für alle. Sehen Sie die einzelnen Individuen und fragen Sie nach, was jeder Einzelne braucht, um am Arbeitsplatz motiviert und zufrieden zu sein. Machen Sie möglich, was geht – natürlich nur, soweit auch die Interessen Ihres Betriebes angemessen berücksichtigt bleiben. Stellen Sie gemeinsam immer wieder fest, ob die beschlossenen Veränderungen gut funktionieren und ob es weitere Schritte braucht, um Ihre Arbeitskultur und das Miteinander so an die Belange von Unternehmen, Mitarbeitern und Kunden anzupassen, dass letztlich alle profitieren. Ob Sie das dann New Work nennen oder nicht, bleibt Ihnen überlassen. Positive Auswirkungen auf alle Beteiligten und das Miteinander wird es in jedem Fall haben.

Nadine Seifert

www.seifert-coaching.de

ANZEIGE



... mehr Ideen - weniger Aufwand

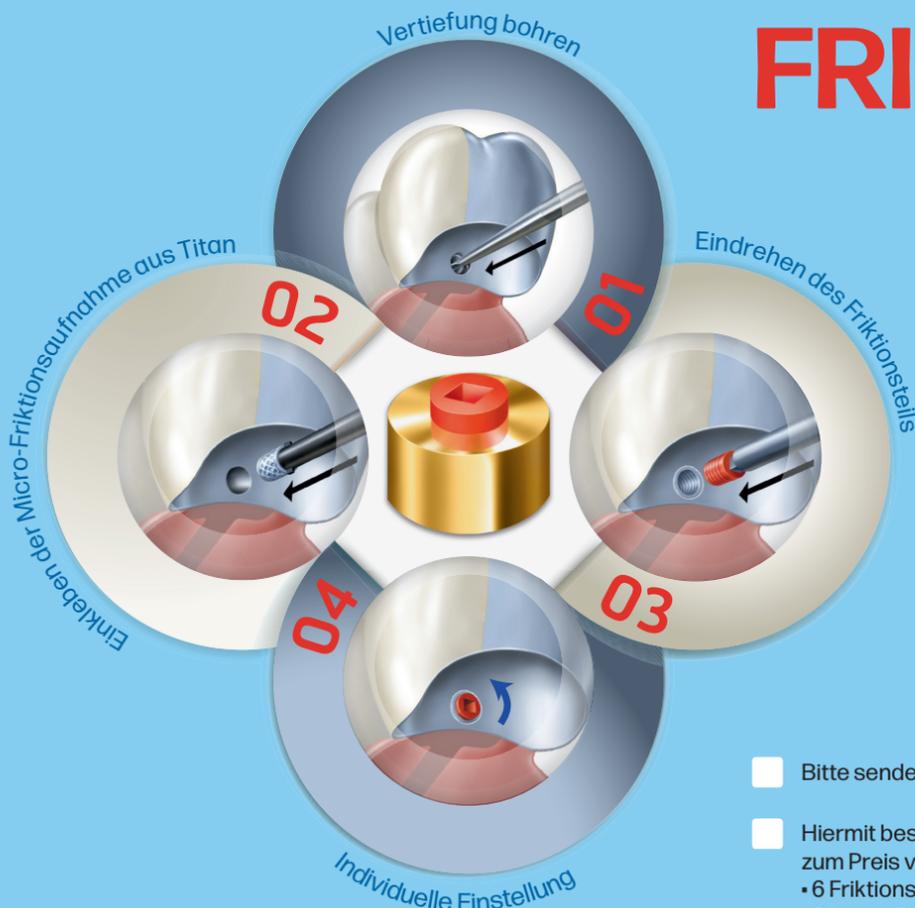
FRISOFT RETTEN SIE FRIKTIONSSCHWACHE TELESKOPKRONEN

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**



Countdown für ersten deutschlandweiten BiSS-Kongress

Das neue Jahr beginnt mit innovativer KI-Software, die unsere Arbeit vereinfachen wird: Am 17. Januar 2025 wird in Wienhausen nahe Hannover im Rahmen des ersten deutschlandweiten BiSS-Kongresses mit Anwendern und Experten offen über das große Thema „KI-gestützte Automationen“ gesprochen.

Die Firma PROMADENT aus Nienhagen bei Hannover, Schöpfer der BiSS Dental Software Suite, bietet mit dem BiKo'25 eine optimale Gelegenheit für Praxen, Labore und kieferorthopädische Praxen, sich über die Entwicklung und neuesten Technologien der BiSS-Software auszutauschen, zu informieren und gemeinsam zu diskutieren.

In der entspannten Atmosphäre des Braugasthaus Mühlengrund wird der spannende Transformationsprozess thematisiert. Mit stabilen, vollautomatischen Workflows soll den Anwendern ein zeitsparendes Arbeiten ermöglicht werden. So können aus Intraoralscans mit einem kombinierten Prozess aus manuellem und automatischem, KI-gestütztem Konstruieren im Handumdrehen Modelle, Löffel, Bissregistrat bis hin zu Schienen und Schnarchschiene erstellt werden. Der Kongress ist eine Tagesveranstaltung mit vielen Möglichkeiten des fachlichen Austauschs mit der dort versammelten Community. Die Themen KI und Automationen bleiben hier kontinuierlich im Fokus. Wie ChatGPT auf jede Frage eine Antwort parat haben kann oder wie Streaminganbieter stets genau wissen, welches Genre bevorzugt wird, ist mittlerweile Teil des gesellschaftlichen Alltags ge-

worden. Was aber wird geschehen, wenn dieser sich bis in die Dentalbranche ausweitet? Was bisher als Biogenerik oder Automatic-Smile-Design belächelt wurde, wird abgelöst durch tatsächliche KI-Prozesse, die in der Lage sind, die tägliche Konstruktion (CAD) und Berechnung (CAM) komplett zu übernehmen. Wer als Supervisor in der Lage ist, die Datenbewegungen mit echter KI zu verbinden, kann sein Geschäftsmodell sofort skalieren, ohne in neuen Aufträgen zu ersticken.

„Ich glaube, man sollte den digitalen Fortschritt als Freund sowie Begleiter ansehen und nicht als Feind. Nur dann können wir uns den digitalen Wandel zunutzen machen und in der Zahnmedizin davon profitieren“, so Kimberly Krüger, CEO von PROMADENT. Auf Grundlage all dieser Herausforderungen und Hindernisse, Entwicklungen und Fortschritte sowie Risiken und Chancen kann man in Fachvorträgen von Entwicklern der BiSS-Software, von Fräszentren, Zahn-technikermeistern, Zahnärzten und kieferorthopädischen Experten mehr über die Anwendung der BiSS-Software erfahren. Auf der begleitenden Industriemesse mit Partnern der Softwareentwicklungsfirma, wie CADSpeed, orthoLiZE, Projekt Deutschland Dental, Debomed, Mälzer Dental, Eisenbacher, PVS dental,

Dental Direkt, 3Denture, acurata, PRIAMOND, DEXIS und hyperDENT, können die neu gewonnenen Eindrücke, eigenen Erfahrungen sowie Tipps via Netzwerken verarbeitet werden.

Zur Auflockerung des Kongresses können sich die Teilnehmer auf weitere Highlights freuen: Neben einem Brauhausbüfett und frisch gebrautem Bier wird der Abend mit einem Soul-Konzert von David Milzow & The Screenclub feat.

Johnny Tune ausklingen. Zudem kann sich jeder Teilnehmer die BiSS Dental Software Suite in seinem größten Paket für ein Jahr kostenfrei sichern. Hierfür gibt es drei flexible Ticketoptionen: das Light-Ticket beinhaltet den Zugang zum Kongress inkl. Catering, das Classic-Ticket beinhaltet den Zugang zum Kongress inkl. Catering und ein BiSS Dental Software Suite Paket und das VIP-Ticket bietet sowohl den Kongress inkl. Catering als auch ein BiSS Dental Software Suite Paket und das Konzert.

Der Kongress bietet größtmögliche Aufklärung, Information und Austausch über digitale Technologien und Neuerungen. Informationen zur Anmeldung finden Sie unter www.promadent.de/biko.

Quelle: PROMADENT UG



Abb. 1: Fachvortrag über BiSS Dental Software Suite im Braugasthaus Mühlengrund in Wienhausen.
Abb. 2: Mit KI erstellte Schiene mit FREEFORM – live.

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentscheidgut

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

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG

+49 7242 95351-58

www.Scheideanstalt.de

ESG Edelmetall-Service GmbH

+41 55 615 42 36

www.Goldankauf.ch



20 Jahre Amann Girrbaach: Firmenjubiläum am neuen Headquarter



Podiumsdiskussion



Abb. 1: Die Podiumsdiskussion über die „Trends im Dentalmarkt“ ist jetzt online abrufbar. Abb. 2: In Workshops und Live-Sessions konnten die Gäste die praktische Anwendung von Produkten der Marken Artex, Ceramill & Co. erleben. Abb. 3: Führungen durch die Firmenzentrale gaben Aufschluss über die Entstehung von Amann Girrbaach-Produkten.

Die Fusion der beiden Unternehmen Amann und Girrbaach jährte sich in diesem Jahr zum 20. Mal. Für den weltweit tätigen Dentalhersteller, der Anfang des Jahres seinen neuen Firmensitz in Mäder (Österreich) bezog, die optimale Gelegenheit, Handels- und Kooperationspartner, Zahn-techniker sowie Zahnärzte für ein mehrtägiges, exklusives Programm am Standort zu begrüßen. Die Eröffnung des Headquarters, der alle Unternehmensbereiche inklusive eines neuen Schulungszentrums beheimatet, stand dabei ebenso im Fokus wie die Möglichkeit, ausgewählten Vorträgen und Workshops rund um die Produktwelt von Amann Girrbaach beizuwohnen.

Mit seinen Marken Artex, Ceramill und Zolid gehört Amann Girrbaach zu den führenden Anbietern von Geräten und Werkstoffen für die Herstellung von Zahnersatz. Produziert wird ausschließlich selbst, am Headquarter in Österreich. Der Dentalhersteller behält so die gesamte Wertschöpfungskette im Haus, wodurch er direkten Einfluss auf das Qualitätsniveau seiner Produkte nehmen kann. Diese Maxime spiegelt sich im gesamten Produktportfolio von Amann Girrbaach wider, welches Technikern und Behandlern erlauben soll, Patienten in einem flüssigen und lückenlosen Arbeitsprozess versorgen zu können. Wie das in der Praxis aussehen kann, veranschaulichten eindrucksvoll Referenzen wie Dr. med. dent. Cyrus Alamouti, der dem Auditorium die „Digitalisierung von Zahnarztpraxen“ näherbrachte. In der Podiumsdiskussion zum Thema „Zukunftstrends im Dentalmarkt“ wurden aktuelle und zukünftige Szenarien der Dentalwelt beleuchtet.

Verfolgen Sie den spannenden Austausch der Expertenrunde durch Scannen des nebenstehenden QR-Codes.

Quelle: Amann Girrbaach

Innovation und Praxis hautnah bei CADdent

Am 19. Oktober 2024 erlebten zahlreiche Kunden und Interessenten bei CADdent eine vielseitige und aufschlussreiche Veranstaltung, die mit einem rundum positiven Echo endete. Mit einem abwechslungsreichen Programm aus Vorträgen, Betriebsführungen und interaktiven Austauschmöglichkeiten zeigte CADdent eindrucksvoll, wie tief das Unternehmen in der digitalen Zahntechnik verwurzelt ist und gleichzeitig technologische Neuerungen vorantreibt.

Während der Führungen durch den CADdent Betrieb stand vor allem der 3D-Druck im Mittelpunkt

Abrechnung von CAD/CAM- und 3D-Drucktechnologien gab. Die Teilnehmenden profitierten von wertvollen Ratschlägen zur Optimierung von Preisgestaltung und Kalkulation. Besonders hervorgehoben wurde der wirtschaftliche Vorteil der Digitalisierung in Zahnarztpraxen und Labors – eine Entwicklung, die CADdent aktiv mitgestaltet.

Im hausinternen Vortrag zur HYBRID-Fertigung zeigte CADdent, wie das Unternehmen die Vorteile der additiven und subtraktiven Fertigung vereint. Die Kombination von LaserMelting und CNC-Frästechnik ermöglicht es, komplexe Geometrien und filigrane Strukturen zu realisieren, die mit rein subtraktiven Verfahren nicht möglich wären. Diese Technik bietet insbesondere für Teleskoparbeiten und All-on-4/All-on-6 Versorgungen entscheidende Vorteile in Bezug auf Präzision und Vielseitigkeit.

Als Partner der Veranstaltung präsentierte Camlog seine neuesten Entwicklungen im Bereich der Implantologie. Der Vortrag bot den Teilnehmenden praktische Informationen, die sie direkt in ihre tägliche Arbeit integrieren können. Zudem wurde die enge Zusammenarbeit zwischen Camlog und CADdent hervorgehoben, die den Kunden weiterhin die Möglichkeit gibt, das für sie passende Implantatsystem frei zu wählen.

Eine besondere Attraktion war die Live-Demonstration „Rosa Ästhetik – Gingiva-Veredelung nach Rezept“ von Norbert Wichnalek. In der Vorführung wurde anschaulich dargestellt, wie standardisierte Prozesse zu konstant hochwertigen Ergebnissen führen können. Die Präsentation zeigte den Teilnehmenden, dass mit den richtigen Techniken und Vorgehensweisen auch anspruchsvolle Arbeiten effizient und präzise umgesetzt werden können – unabhängig von der jahrelangen Erfahrung des Anwenders.

Nicht nur die Dentaltechnik stand im Mittelpunkt des Interesses. Einige Teilnehmende zeigten besonderes Interesse an den Prototyping-Produkten, die CADdent auch außerhalb der Dentalbranche anbietet. Diese Erweiterung des Angebots weckte großes Interesse und führte bereits zu ersten Ideen und Gesprächen über zukünftige Projekte. Im Laufe des Tages zeigte sich, wie stark CADdent das Prinzip des „Techniker-zu-Techniker“-Dialogs lebt. Die Teilnehmenden nutzten die Möglichkeit, sich intensiv mit den Experten auszutauschen, und profitierten von den praxisnahen Diskussionen. Dieser direkte Austausch zeigte, dass durch

Zusammenarbeit und den Einsatz moderner Technologien hervorragende Ergebnisse möglich sind, auch wenn der Zeitrahmen eng gesteckt ist.

Save the date

Die nächste CADdent Veranstaltung findet am 8. Februar 2025 statt. Interessenten sollten sich diesen Termin vormerken, um auch im kommenden Jahr von praxisorientierten Vorträgen und neuen Entwicklungen in der Zahntechnik zu profitieren.



Infos zum Unternehmen

Quelle: CADdent GmbH

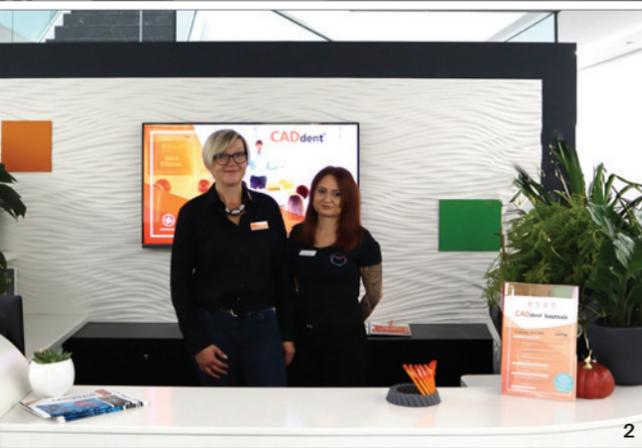


Abb. 1: Martin Steiner erklärte den digitalen Workflow mit Camlog-Komponenten. **Abb. 2:** Das CADdent-Team hieß die Teilnehmenden willkommen. **Abb. 3:** Norbert Wichnalek präsentierte die „Rosa Ästhetik“.

des Interesses. Die Besucher waren sichtlich beeindruckt von der Präzision und Effizienz, die CADdent mit modernsten 3D-Druckverfahren erzielt. Auch die Präsentation des automatisierten Zirkonprozesses hinterließ einen bleibenden Eindruck. Diese hoch entwickelte Automatisierung spielt eine zentrale Rolle in den schnellen Fertigungsprozessen von CADdent, insbesondere bei der OneDay-Option. Die Führungen gaben den Teilnehmenden einen detaillierten Einblick in die Produktionsabläufe, wobei vor allem die reibungslosen Prozesse und die Vielzahl der Arbeitsschritte, die ein Auftrag durchläuft, viele überraschten.

Ein weiterer Programmhöhepunkt war der Vortrag von Kerstin Salhoff, die praktische Einblicke in die

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



* Der Beitrag in dieser Rubrik stammt vom Anbieter und spiegelt nicht die Meinung der Redaktion wider.

Kurstermine

57. Jahrestagung der DGFD

OEMUS MEDIA AG, dgfdt-tagung.de

22./23.11.2024 ↘ Mainz

Der zentrale Inzisivus – die Einzelzahnrekonstruktion

Referent: ZT Andreas Nolte

Creation Willi Geller Deutschland GmbH

www.creation-willigeller-kurse.de

22./23.11.2024 ↘ Münster

Von Microlayering bis Multichromatisch

Referent: ZTM Moritz Pohlig

Dental Balance GmbH

www.dental-balance.eu

22./23.11.2024 ↘ Freiberg

Einstieg in den 3D-Druck für Zahntechniker und Zahnärzte

Referent: ZT Nis Rehfeldt

Dentallabor Michelangelo OHG

www.michelangelo-dental.de

23.11.2024 ↘ Braunschweig

Totalprothetik –

Aufstellung Einstiegs-Kurs

Referent: ZTM Dieter Ehret

Kulzer GmbH, www.kulzer.de

29.11.2024 ↘ Hanau

Digital für Quereinsteiger

Referent: ZTM Jochen Peters

Dentale Schulungen Peters

ds-peters.de

02./03.12.2024 ↘ Kleinmeinsdorf

ANZEIGE

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



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

13. DENTAL GIPFEL

Dental Balance GmbH

www.dental-balance.eu

11./12.01.2025 ↘ Warnemünde

Die Kunst der Kompositverblendung

Referent: ZT Florian Roth

SHOFU Dental GmbH

www.creation-willigeller-kurse.de

31.01./01.02.2025 ↘ Ratingen

Fight. Smile. Love.: 9. CAD/CAM-Event von Schütz Dental



Table Clinics-Referenten mit guter Stimmung: Holger Schöнке, Monika Kremer, Dr. Nahit Emekliбas, Andi Ahlers, Susette Schweigert, Matthias Zimmerer, Silvio Dornieden, Pina Maginot, Katri Lyck, Felix Roth, Carsten Leimeister, Helen Heinke und Sebastian Henkel (v. l. n. r.), vorne: Michael Stock.

250 Teilnehmer, 16 hochkarätige Referenten, eine tolle Mischung aus fachlichen und branchenfremden Vorträgen und ein wie immer hoch motivierter Moderator: Michael Stock (Schütz Dental, Vertriebsleiter) begrüßte am 20. und 21. September 2024 Zahnärzte, Zahntechniker, CAD/CAM-Anwender, Industrieaussteller, Referenten und Schütz Dental Mitarbeiter im Campus Kronberg zu zwei Tagen voller Power und Connections. „Wir verstehen uns als Partner der Labore, und das leben wir auch“, so seine Message an das Publikum. Ziel von Schütz Dental sei, gemeinsam mit den Kunden Konzepte für die Zukunft der Digital Dentistry zu entwickeln.

Alles, was Du brauchst, ist in Dir!

Spannung, Inspiration und Gänsehaut – das alles erzeugte der emotionale Vortrag von der Extrem-Bergsportlerin Gela Allmann, dem „Girl on fire“. Unter dem Motto „Fight. Smile. Love.“ Körper, Geist und Seele in Einklang zu bringen, das ist für Gela Allmann die kraftvolle Verbindung, die Mut und Lebensfreude mit unerschütterlicher Willenskraft vermittelt. Die Dipl.-Sportwissenschaftlerin schilderte packend, wie sie sich nach einem tragischen Unfall, bei dem sie 800 Meter in die Tiefe stürzte, vier Jahre lang zurück ins Leben kämpfte. Sie betonte die Bedeutung von mentaler Stärke und positivem Mindset, die es ihr ermöglichten, körperliche und seelische Grenzen zu überwinden.

Let's connect – Digitale Lösungen

Michael Kohnen, Global Head of Application Support and Education, exocad GmbH, startete im Anschluss sofort mit dem wichtigsten Big Point im neuen exocad Release elefsina: der digitale Kommunikationsweg zwischen Dentallaboren und Zahnarztpraxen. Die Plattform Tizian Creativ RT Connector (Schütz Dental) ermöglicht Zahntechnikern und Zahnärzten den sicheren, cloudbasierten Austausch von Intraoralscans, Röntgenbildern, CAD-Daten und 3D-Modellen, und das in Echtzeit. Diese browserbasierte Lösung erleichtert es den Anwendern, Entwürfe und Behandlungspläne zeitgleich und unkompliziert über das Internet anzusehen, ohne eine spezielle Software installieren zu müssen. Mit der Einführung von Tizian Creativ RT art bei Schütz Dental wird die Aligner-Therapie/Kieferorthopädie für Dentallabore und Zahnärzte zugänglich, wodurch orthorestaurative Behandlungen zum Standard werden. Schütz Dental positioniert sich hier als Systemintegrator und einziger Anbieter der kompletten Prozesskette in der Digital Dentistry mit Align Technology und exocad.

Besonders hervorzuheben sind auch die verbesserten Tools für die digitale Implantatplanung mit exoplan, die eine präzise Implantatpositionierung mit vorhersehbaren Ergebnissen ermöglichen, sowie der Smile Creator, der die ästhetische Behandlungsplanung mit TruSmile Videos für Patienten zugänglich macht. Der passionierte Softwareentwickler betonte, dass die benutzerfreundliche Software sowohl Einsteigern als auch erfahrenen Anwendern zugutekommt und ihnen hilft, kreativer und effizienter zu arbeiten. Mit elefsina wird die Digital Dentistry nicht nur schneller, sondern auch State of the Art mit einer verbesserten Kommunikation und Patientenakzeptanz.

Digitale Kommunikation über Connection – modern und sicher

Der Teamvortrag von Zahnarzt Dr. Oliver Hugo und ZTM Benjamin Wilde (Align Technology) zeigte eindrucksvoll, wie sich die neuesten Features von exocad elefsina nahtlos in den Praxis- und Laboralltag inte-

grieren lassen. Mit dem Tizian Creativ RT Connector (Schütz Dental) können große, komplexe Datensätze wie Scandaten, DVT-Bilder und weitere Informationen aus der Zahnarztpraxis mit nur einem Klick sicher und DSGVO-konform in das Labor übertragen werden. Dr. Oliver Hugo: „Das spart pro Fall wertvolle Minuten und sorgt für eine reibungslose Kommunikation zwischen allen Beteiligten.“ ZTM Benjamin Wilde ergänzte, dass eine besondere Innovation bei dem Intraoralscanner itero Lumina in der Integration der NIFI-Kariesdetektion steckt, die eine präzise Diagnose von Zahnstrukturen, vor allem ohne schädliche Strahlung, ermöglicht. Auch das erleichtert die Behandlungsplanung erheblich und bietet dem Zahntechniker zusätzliche Informationen für ästhetische Versorgungen. Zudem ist es möglich, über den my itero-Account Designvorschläge direkt über die Cloud an den behandelnden Zahnarzt zu übermitteln, inklusive Kommentaren und Monitoring. Das wahre Meistermodell in der digitalen Welt ist der STL-Datensatz. Für Dr. Hugo ist in dem digitalen Workflow entscheidend, dass ein modellfreies Arbeiten auf Basis der STL-Datensätze und auch den mit zebiris ermittelten Kieferregistrierdaten durchzuführen ist. In seiner Praxis ist dies bereits mit 70 Prozent modellfreiem Arbeiten möglich. Das spart nicht nur Zeit, vielmehr optimiert es auch die Qualität der Ergebnisse. Smarte Vernetzung zwischen Zahntechnikern und Zahnärzten mit Connections ist der Schlüssel zur Optimierung der Dentalwelt.

Körpersprache in Labor und Praxis

Augenbrauen, das SUPER-Du und der Handschlag bekommen jetzt eine neue Bedeutung. Denn genau darauf ging Körpersprache-Experte Stefan Verra in seinem mitreißenden Vortrag „Selbstbewusst und sympathisch – die Körpersprache in Labor und Praxis“ ein. „Auf die nonverbale Kommunikation kommt es an. Du bist die Marke – Deine Körpersprache und Amplitude, also Körperwahrnehmung, prägen den ersten Eindruck. Gehe auf Menschen zu und nutze Dein Lächeln und vor allem Deine Augenbrauen. Das entscheidet über Sympathie und die Verbindung zu Deinem Gegenüber.“ Mit praktischen Übungen zeigte er, wie Körpersprache das Selbstbewusstsein stärkt und Beziehungen zu Patienten, Kollegen und Mitmenschen verbessert.

Im vierten Stock mit Blick über die Skyline von Frankfurt am Main gab es am Abend Networking mit leckerem Barbecue, die Teilnehmer hatten sich von dem ereignisreichen ersten Tag viel zu erzählen. Es wurde geredet, gelacht und bis in die Nacht getanzt. DJ CC heizte ordentlich ein, ganz nach dem Motto „Hard work – Party harder!“ – bis zur Polonaise durch die Eventlocation!

Table Clinics

Am Samstag fand dann erstmalig das Konzept der Table Clinics für die Zielgruppen Unternehmer und CAD/CAM-User statt, bevor Michael Stock ein hoch motiviertes Publikum mit der Take-Home Message „Schütz Dental lässt Euch nicht im Regen stehen!“ verabschiedete. Symbolisch überreichte er zudem allen Teilnehmern einen postmodernen Regenschirm.

Save the date

Nach Kronberg ist vor Kronberg: Das 10. CAD/CAM-Event von Schütz Dental im Campus Kronberg findet am 19. und 20. September 2025 statt. See you!

Quelle: Schütz Dental

Infos zum Unternehmen





IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

Hoch hinaus – mit dem richtigen Partner

Bleiben Sie finanziell auf der Höhe und sichern Sie sich Ihre Unabhängigkeit von Banken. Mit der LVG an Ihrer Seite schaffen Sie sich flexiblen Spielraum für Investitionen oder um Verbindlichkeiten abzubauen. Denn wir finanzieren Ihre Rechnungswerte vor, begleichen Ihre Außenstände und übernehmen das Ausfallrisiko für Sie.

Seit mehr als 40 Jahren bieten wir unseren Partnern Schutz vor Forderungsausfällen und Hilfe beim Abbau von Verbindlichkeiten. Wann kommen Sie an unsere Seite?

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





Wo Fortbildung auf Teamgeist trifft

Am 11. und 12. Januar 2025 öffnet im Hotel Yachthafen-Residenz Hohe Düne in Warnemünde der 13. Dental-Gipfel die Türen. Seit mehr als einem Jahrzehnt lebt die Veranstaltung als Schnittstellenkongress von einem intensiven Fachprogramm, einem inspirierenden Austausch und einer ansteckenden Begeisterung. Das facettenreiche Programm 2025 verspricht erneut ein Fortbildungshighlight.

Themen-Potpourri 2025

Der Dental-Gipfel (Veranstalter: Dental Balance) hat sich bei Praxis- und Laborteams sowie Fachleuten aus angrenzenden Bereichen als Plattform für dentale Fortbildung und Networking etabliert. Auch bei der 13. Ausgabe werden wie gewohnt die Fachvorträge am Vormittag durch vertiefende Workshops bzw. Intensivseminare am Nachmittag ergänzt, um einen praxisnahen Wissenstransfer zu gewährleisten.

Das Team der Referierenden spricht für sich: Unter anderem dabei sind ZT Gaith Alousi, CDT Andreas Chatzimpatzakis, Dr. Adham Elsayed, Prof. Dr. Anton Friedman, Daniele Kielkowski, Dr. Jan Klenke, ZTM Andreas Leimbach, Priv.-Doz. Dr. Björn Rieke, ZT Patrick Schäfer,

Dr. Martin von Sontagh, ZTM Dörte Thie und Dr. Stephanie Wirnharter. Sie alle vermitteln Spezialwissen rund um Themen wie Abrechnung, Implantologie, Parodontologie, funktionelle/ästhetische Prothetik und ganzheitliche Gesundheit. Wie immer geht der Dental-Gipfel über fachliche Grenzen hinaus und widmet sich 2025 unter anderem dem Themenkomplex Wohlbefinden, Bewegung, Stoffwechsel, Gesundheit, z. B. mit dem Vortrag der Ärztin, Buchautorin und Ernährungsexpertin Daniela Kielkowski.

Pre-Workshop für die Zahntechnik

Ein Highlight erwartet alle Zahntechniker bei einem kleinen Pre-Congress am Vortag der Veranstaltung. In einem Hands-on-Workshop (begrenzte Teilnehmerzahl) reisen Vollkeramik-Enthusiasten gemeinsam mit ZT Gaith Alousi durch ihre faszinierende Welt der Keramiken und widmen sich der Voll- bzw. Minimalverblendung mit der Internal Stain Technik.

Ein Fest für alle

Nach einem reichhaltigen Fortbildungstag darf bzw. „muss“ gefeiert werden. Das Get-together am Freitag garantiert entspanntes Networking in lockerer Atmosphäre. Höhepunkt ist am Samstagabend der Galaabend, bei dem Livemusik (Band: Inter-Jam) für beste Stimmung sorgen wird. Die Industrie präsentiert sich mit Ständen, Produkten und speziellen Angeboten. Und: Auch für mitreisende Familienangehörige gibt es attraktive Angebote!

Die Anmeldung zum 13. Dental-Gipfel (11./12. Januar 2025, Warnemünde) ist über Dental Balance möglich. Mit mehr als 400 Teilnehmern war der Kongress in den vergangenen Jahren ein echter Publikumsmagnet, daher empfiehlt sich eine frühzeitige Anmeldung. Weitere Informationen unter www.dental-balance.eu.

Quelle: Dental Balance

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

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

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

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



„Incredible“ Eröffnungsparty bei H.U.L.K.-DENT

Ein Beitrag von
 ZT Lisa Wendler



Stolze Laborinhaber von H.U.L.K.-DENT: Theresa und Matthias Mützelburg mit Sohn Mad. (@H.U.L.K.-DENT)



Hier gibts mehr
Bilder.

Am 20. September 2024 feierten Theresa und Matthias Mützelburg gemeinsam mit ihrem „Incredible Team“ sowie Kunden, Partnern, Wegbegleitern und Freunden im brandenburgischen Hohen Neuendorf die offizielle Eröffnung ihres seit Herbst 2023 bestehenden Dentallabors H.U.L.K.-DENT.

Von Gründung an stand fest: Wenn es eine Eröffnungsparty geben wird, dann richtig – schließlich machen wir bei H.U.L.K.-DENT keine halben Sachen. Im Vorfeld bekam jeder unserer fast 400 geladenen Gäste – egal, ob Familie, Freunde, Industriepartner oder Kunden – eine persönliche Einladung mit selbst entworfenem Design zugeschickt, darunter große Firmen wie DG SHAPE, Aidite, Scheffner, DMG, Henry Schein, Straumann, Medentika und Kuraray Noritake. Vier Tage vor dem Event stellte uns DMG neue Drucker und dazugehörige Nachbereitungsgeräte auf. Dank der tollen Unterstützung des Lab5 Pro und des MC5 war es ein Kinderspiel, insgesamt 600 kleine Modellschlüsselanhänger zu drucken, da jeder Gast ein kleines Erinnerungsstück mit nach Hause nehmen konnte.

Am 20. September war es dann so weit: Cocktail- und Brathähnchenstand, ein DJ sowie diverse Sitzmöglichkeiten waren auf dem Parkplatz vor unserem Dentallabor versammelt, und das Wetter spielte bei angenehmen 22 Grad und Sonnenschein wunderbar mit. Mit einer Mischung aus Spannung, Vorfreude und

großem Engagement gab unser Chef Matthias Mützelburg mit einer kleinen Eröffnungsrede den Startschuss. Unser eingespieltes Team bewältigte souverän den großen Gästeandrang, präsentierte in kleinen Gruppen stolz die neuen Räumlichkeiten und zeigte u. a. Showdrucke.

Zur Stärkung der Region hatte sich das Team etwas Besonderes überlegt: Mit dem Verkauf von T-Shirts mit dem H.U.L.K.-DENT Logo sammelten wir Spenden für den SV electronic Hohen Neuendorf, Abteilung Leichtathletik. Die Spendenaktion war ein voller Erfolg, und die Sportler können sich über einen beeindruckenden Betrag für die Jugendarbeit freuen. All die vielen Gäste, die mit uns feierten, machten das Event zu einem unvergesslichen Erlebnis, das all unsere Erwartungen übertraf. Bis in die Nacht hinein wurden ausgiebig Gespräche geführt sowie getanzt, gelacht und gefeiert. An dieser Stelle ein herzliches Dankeschön an alle Teilnehmenden für die tatkräftige Hilfe und die großzügigen Geschenke. Vielen Dank, dass ihr an unserer Seite steht und diesen besonderen Moment gemeinsam mit uns möglich gemacht habt.

H.U.L.K.-DENT GmbH
 Facebook: Hulk-Dent GmbH
 Instagram: @h.u.l.k.dent



Eröffnungsbeitrag
 in der ZT 3/24

zebris-Symposium 2024 in Isny



Nachmittag, gefolgt von einer Nikolaus-party am Freitagabend – eine Gelegenheit, sich in entspannter Atmosphäre auszutauschen.

Auf der Bühne stehen führende Experten in der digitalen Funktionsdiagnostik: Prof. Dr. Bernd Kordaß, Prof. Dr. Alfons Hugger, Priv.-Doz. Dr. Daniel Hellmann, Dr. Ulrich Wegmann, ZA Franz Krautschick, Dr. Haitam Sharshar, ZTM Guido Gäßler, ZT Fabian Völker, ZTM Bernhard Egger, ZTM Florian Birkholz sowie ZT Maximiliano Zimmermann. Sie demonstrieren, wie dieser innovative Ansatz sowohl klinische als auch wirtschaftliche Vorteile für Praxis und Labor bieten kann – egal, ob bereits digital oder mit bewährter Zahntechnik und mechanischen Artikulatoren gearbeitet wird. Praxisnahe Fallbeispiele zur digitalen Okklusion und dem hybriden Einsatz des zebris Gesichtsbogens runden das Programm ab.

Das zebris-Symposium 2024 am 6. und 7. Dezember 2024 in Isny im Allgäu setzt den Fokus auf den digitalen Gesichtsbogen JMA-Optic – eine wegweisende Technologie für die Erfassung funktionaler und ästhetischer Parameter in Zahnarztpraxen und Dentallaboren. Diese Innovation verspricht eine Verbesserung der diagnostischen und therapeutischen Prozesse und der Zusammenarbeit für digital arbeitende Praxen und Labore als auch für jene, die sich weiterhin der Vorgehensweise mit mechanischen Artikulatoren in der Funktionsdiagnostik bedienen.

Ein besonderes Programm-Highlight ist das Hands-On Pre-Symposium am Vormittag des 6. Dezember 2024: Hier haben die Teilnehmer die Möglichkeit, den digitalen Gesichtsbogen selbst in praxisnahen Workshops anzuwenden. Der offizielle Start des Symposiums von zebris Medical erfolgt am

322

Das Symposium richtet sich gezielt an Zahnärzte sowie Zahntechniker und bietet spannende Einblicke in die neuesten Entwicklungen der digitalen funktionalen Zahnmedizin rund um das zebris JMA-Optic System. Die Veranstaltung findet als Hybrid-Event sowohl vor Ort in Isny als auch online via Zoom statt und wird mit 15 Fortbildungspunkten anerkannt. Weitere Informationen zum Programm sowie die Möglichkeit zur Anmeldung finden Interessierte unter www.zebris.de/events/zebris-dental-symposium-2024.



Quelle: zebris Medical GmbH



Auszubildende gestalten Zukunft

Am 29. und 30. August 2024 fand das Youth Tooth Summercamp der Flemming Dental Gruppe statt. 140 Auszubildende aus ganz Deutschland trafen sich im Raum Göttingen, tauchten in die Welt der modernen Zahntechnik ein und erlebten echtes Teamwork. Flemming Dental, Deutschlands größter Ausbilder in der Zahntechnik, setzt seit Jahren Maßstäbe in der Ausbildung. Jährlich beginnen rund 50 junge Menschen ihre Lehre in einem der fast 40 Dentallabore der Gruppe. Dabei steht das Miteinander im Vordergrund; ganz nach dem Motto: „Wer Zukunft gestalten will, braucht beste Voraussetzungen.“ Und die gibt es bei Flemming Dental. Intensives Mentoring, kreative Lehrkonzepte und moderne Ausstattung – zum Beispiel im Technologie- und Schulungszentrum Flemming Tec in Leipzig – ermöglichen eine zeitgemäße Ausbildung auf hohem Niveau. Das hat auch das Youth Tooth Summercamp 2024 bestätigt. Zwei Tage voller Programm, bei dem die Auszubildenden nicht nur tief in die Welt der Zahntechnik eintauchten, sondern auch jede Menge Spaß hatten.

In praxisnahen Workshops erweiterten die angehenden Zahntechniker ihr Know-how und tauschten sich aktiv über ihre Erfahrungen aus. Wie digital und vernetzt die Ausbildung bei Flemming Dental ist, wurde in den Workshops zu Intraoralscannern und Social-Media-Strategien deutlich. Actionreiche Teamspiele, interessante Fachvorträge und ein geselliger Abend stärkten den Zusammenhalt der Auszubildenden. Ein besonderes Highlight war die „Graphic Recording“-Session, bei der ein Künstler das Geschehen in Echtzeit in kreative Illustrationen verwandelte – eine bleibende Erinnerung an die vielen unvergesslichen Augenblicke des Events. „Das Feedback war überwältigend. Die Azubis haben zwei Tage lang gemeinsam gelernt, sich vernetzt und wir alle haben das echte Teamgefühl genossen“, so Jan Behrendt, Geschäftsleiter bei Flemming Dental.

Quelle: Flemming Dental

BiSS BiKo 25

BiSS-Kongress für Praxen, Labore und KFO

Mach dein Können digital
– K.I. ist die Zukunft der Dentaltechnik



- 10 SPEAKER
- 7 Punkte CME
- Inkl. BiSS-Software im Wert von 718 €
- Industrieausstellung
- LIVE-Konzert



Melden Sie sich jetzt an und sichern Sie sich Ihr Ticket!

promadent.de/biko



17.01.25
Wienhausen
- Nähe Hannover



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

75. Jubiläum: Dreve Firmengruppe feiert Meilensteine



Kurz nach dem Zweiten Weltkrieg gründeten Wolfgang und Inge Dreve ihr zahntechnisches Labor im Herzen von Unna. Schon bald wurden durch den Erfindergeist von Wolfgang Dreve die ersten Produkte für den Vertrieb geschaffen, u. a. die Prothesenherstellung im Spritzgussverfahren. So zählt die Firma Dreve zu den Pionieren der Tiefziehetechnik, und insbesondere das Druck-Tiefziehgerät Drufomat wurde schnell in der Dentalbranche bekannt.

Seit Jahrzehnten werden die Deutschen Hockey Nationalmannschaften und die Olympischen Spiele mit tiefgezogenen Mouthguards ausgerüstet. Zu den weiteren Meilensteinen zählen die Silikonpubliertechnik mit Dublisil, das Ausbrühgerät Labormat und zahlreiche weitere Laborgeräte, z.B. zur Lichtpolymerisation. Das zahnärztliche Bissregistrat wurde unter dem Markennamen Stonebite international bekannt. Auch ein Alginatersatz auf Silikonbasis kam von Dreve.

Dr. med. dent. Volker Dreve, der die Firma in der zweiten Generation gemeinsam mit seiner Ehefrau führt, setzte frühzeitig auf den 3D-Druck von Acrylat-basierten Kunststoffen. Heute ist die Dreve Dentamid GmbH ein bedeutender dentaler Produzent von additionsvernetzenden Silikonem und lichthärtenden Kunststoffen für den 3D-Druck in Europa. Zentral in Unna werden dentale Applikationen mit DLP-Technologie bei print@dreve gedruckt. So entsteht ein umfangreiches Produktportfolio, welches



Abb. 1: Weltmarktführer und Familienunternehmen: Dr. Volker Dreve mit Tochter Victoria. Abb. 2: Vertriebsleiter David Bockhorn.



Vertriebsleiter David Bockhorn mit seinem Team in über 100 Ländern anbietet.

Mit über 400 Mitarbeitenden an den Standorten Unna und Minneapolis, USA, ist man bestens aufgestellt. Alle Produkte, Silikone, Kunststoffe und Laborgeräte werden traditionell in Unna hergestellt. Da mit Victoria Dreve bereits die dritte Generation in der Firma tätig ist, ist der Fortbestand der MDR-zertifizierten Firmengruppe mit dem Leitspruch „Innovation aus Tradition“ als familiengeführter Betrieb gewährleistet: „Meine Zukunftsvision für Dreve ist es, wei-

terhin ein führender Akteur in Forschung und Entwicklung zu sein. Dreve steht für höchste Qualität und fortschrittliche Innovationen. Neben dem wirtschaftlichen Erfolg wollen wir auch einen positiven Beitrag für die Umwelt leisten und unsere soziale Verantwortung wahrnehmen“, so Victoria Dreve.

Dreve Dentamid GmbH
dreve.de

ANZEIGE



... mehr Ideen - weniger Aufwand

TK1 einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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



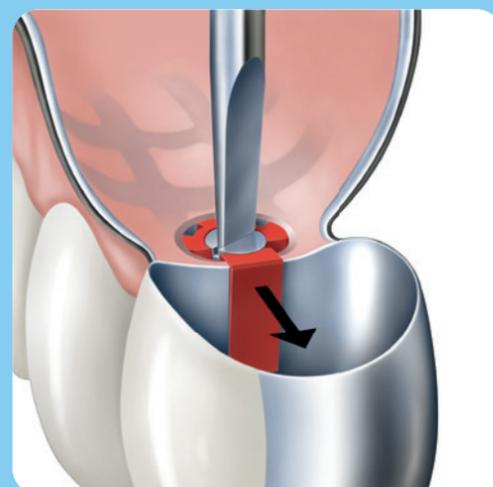
Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



platzieren



modellieren



aktivieren

Jetzt CAD/CAM
Anwendungsvideo
ansehen:



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

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

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

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

Stempel

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

Weitere kostenlose Informationen: Tel.: 0800 880 4 880

Seniorengerechte Handhabung der Zahnprothese

In unserer Gesellschaft wird die bereits jetzt große Zahl an Senioren in den kommenden Jahren einen noch weit höheren Anteil an der Gesamtbevölkerung einnehmen. Die Zahnmedizin und Zahntechnik sind gefordert, jedem Patienten eine adäquate medizinische und zahnprothetische Versorgung anzupassen, die auch bei sich änderndem Gesundheitsstatus weiterhin nutzbar bleibt. Hierbei ist besonders wichtig, dass der Patient eine Versorgung erhält, die es ermöglicht, eine gezielte Mundhygiene und die Reinigung der Zahnprothese selbstständig oder durch das Pflegepersonal durchzuführen. Eine zu starke Klemmpassung der Prothese kann dem Patienten parodontale Schäden und Schmerzen verursachen. Eine problematische Handhabung der Zahnprothese wird daher dazu führen, dass die Bereitschaft zu regelmäßiger Mundhygiene nachlässt. Die Zahnprothese muss daher ohne ruckeln und verklemmen einfach vom Patienten oder dem Pflegepersonal aus- und wieder einzugliedern sein. Die unabdingbare Zusatzbedingung hierbei ist, dass zugleich ein definierter und sicherer Halt der Zahnprothese im Mundraum gewährleistet ist. Weiterhin sollte die Zahnprothese auch in prophylaktischer Hinsicht so vorbereitet sein, dass ohne großen Aufwand und zu niedrigen Kosten eine Halte-

kraftanpassung der vorhandenen Zahnprothese an sich verändernde Mundsituationen ermöglicht wird. Das Unternehmen Si-tec empfiehlt TK-Soft als einstellbares friktives System und das TK-Snap mit dem Klick-Effekt.

Si-tec GmbH • www.si-tec.de



Lärmreduzierte Luftpistole mit Knickventil



Zu den größten Umweltproblemen, mit denen Zahntechniker in ihrem Arbeitsalltag konfrontiert werden, gehören Druckluftlärm sowie Staub. Speziell für diese Probleme wurde die Blaspistole Airsilent FLEX entwickelt. Mithilfe der Industrie-Fandüsen-Technik wird die Luftströmung leise und stark gebündelt, um Objekte gezielt abzublasen und keinen unnötigen Staub aufzuwirbeln. Das präzisiert den Einsatz der Luftmenge und reduziert damit auch die Gefahr einer Streuung. Zudem reduzieren sich der Lärmpegel sowie der Luftverbrauch um bis zu 50 Prozent, womit die Blaspistole sehr sparsam ist. Die Luftpistole kann durch das Knicken der Spitze einfach und sicher bedient werden, sodass die Luftmenge je nach Bedarf auch dynamisch reguliert werden kann. Die Airsilent FLEX ist aufgrund der maschinell bearbeiteten Konstruktion sehr robust sowie spritzwasserresistent und stoßfest. Die Luftpistole verfügt über die Anschlussmöglichkeit von 4 mm- sowie 6 mm-Schläuchen und ist damit nahezu in jedem Labor einsetzbar.

Technische Daten: L = 110 mm / Ø = 25 mm
Gewicht: 66 g, Material: Aluminium
Luftanschluss: max. 4,5 bar
Schlauch: Ø = 4 oder 6 mm

RIETH. Dentalprodukte
www.rieth.dental

ANBIETERINFORMATION*

Überarbeitetes Tiefziehfolien-Sortiment



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

nen-Fräsmaschine zur automatischen Ausarbeitung gebrauchsfertiger Schienen.

Mit dieser Kombination aus fortschrittlicher Technologie und langjähriger Expertise überzeugen al dente Produkte mittlerweile in über 40 Ländern weltweit Anwender und Patienten tagtäglich aufs Neue.

Als erfahrener Partner bietet al dente Zahntechnikern und Zahnärzten maßgeschneiderte Lösungen in bester Qualität, mit verlässlichem Service, zum fairen Preis. Überzeugen Sie sich selbst. Unter www.aldente.de/flyer-tiefziehtechnik oder per Scan des oben stehenden QR-Codes können Sie die neue Broschüre zur Tiefziehtechnik mit allen Produkten direkt downloaden.

al dente Dentalprodukte GmbH
www.aldente.de

ANZEIGE

m&m DENTAL FACTORING

Mit Vollgas in die ZUKUNFT,
m&m Dental-Factoring sorgt
für Ihre finanzielle FREIHEIT!

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

info@dentalfactoring.de
www.dentalfactoring.de



ZT Impressum

Verlag

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

Herausgeber

Torsten R. Oemus

Vorstand

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

Chefredaktion

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

Redaktionsleitung

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

Projektleitung

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

Produktionsleitung

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

Anzeigendisposition

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

Abonnement

abo@oemus-media.de

Art Direction

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

Grafik

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

Druck

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

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

Editorische Notiz

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

www.zt-zeitung.de



dentona eröffnet neues Headquarter in Dortmund

In der Zahntechnik gibt es Namen, die von Generation zu Generation weitergetragen werden – dentona ist einer davon. Seit über 40 Jahren steht das Familienunternehmen Dentallaboren zur Seite und hat sich als verlässlicher Partner etabliert. Anfang September 2024 eröffnete dentona eine moderne Firmenzentrale im Dortmunder Westen und schlägt damit ein neues Kapitel in Sachen Innovation und Kundennähe auf.



Das neue Firmengebäude ist ein echter Hingucker: Viel Glas, lichtdurchflutete Räume und eine markante Industrieästhetik. Ergonomie und Effizienz gehen Hand in Hand, um Mitarbeitenden und Kunden ein optimales Umfeld zu bieten. „Wir haben einen Ort geschaffen, der inspiriert und motiviert“, erklärt Carsten K. Wilkesmann (Vorstand dentona AG). Auf 5.500 Quadratmetern entfaltet dentona eine eindrucksvolle Präsenz. Neben der

Verwaltung und Entwicklung findet hier beispielsweise die Produktion der 3D-Druckharze optiprint statt. „Mit dem neuen Standort haben wir nicht nur Raum für aktuelle Projekte geschaffen, sondern die Basis für künftige Entwicklungsmöglichkeiten gelegt“, betont Carsten K. Wilkesmann.

Mehr Raum, mehr dentona

Die neuen Räume bieten viele Vorteile: Mitarbeitende können sich in einer inspirierenden Arbeitsumgebung entfalten. Kunden dürfen sich auf moderne Schulungsräume freuen. Hier finden regelmäßig Trainings und Workshops statt. Ob Einsteiger oder Profi, bei dentona stehen die Türen offen für alle, die die Zahntechnik mitgestalten wollen. Der großzügige Trainingsraum deckt den gesamten digitalen Workflow ab – vom Intraoralscanner, smarten Softwarelösungen über 3D-Drucker bis hin zu Fräsmaschinen. Alles ist darauf ausgerichtet, die Zahntechnik von heute und morgen erlebbar zu machen. Bei der Ausstattung des Trainingsbereichs haben Gerätepartner wie Asiga und RapidShape (3D-Druck), imes-icore (Fräsmaschinen), smart optics (Modellscanner), shining 3D (Intraoralscanner) und exocad (CAD-Software) unterstützt. Im Bereich Zirkonoxid arbeitet dentona eng mit dem weltweit führenden Unternehmen Aidite zusammen.

Blick in die nahe Zukunft

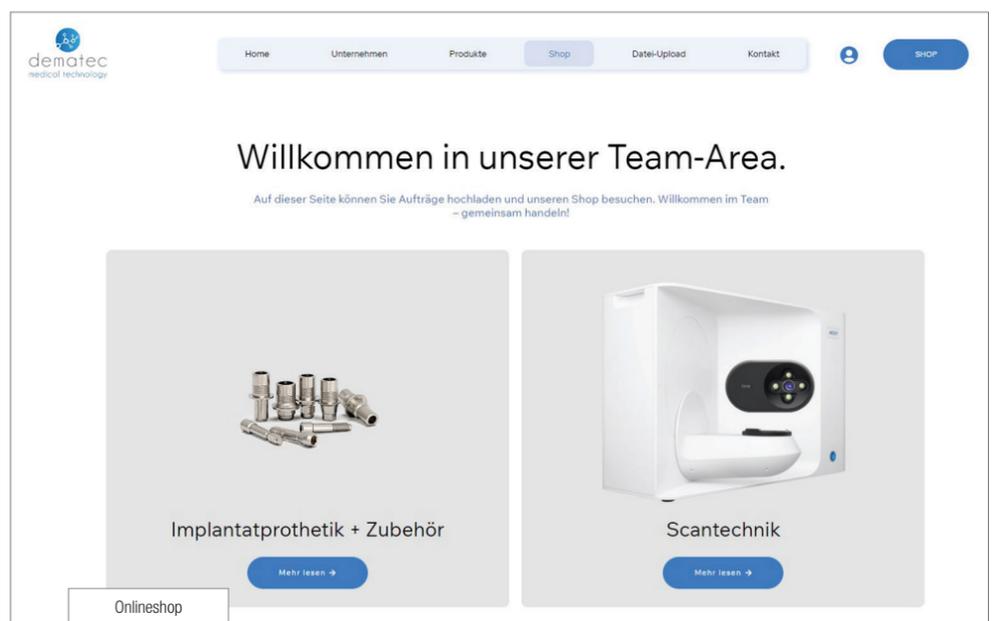
So viel dentona gabs noch nie! Das Unternehmen bleibt dem Claim „New Way dental technology“ treu und setzt auf Wachstum. Neben dem Hauptsitz in Dortmund bleibt das Werk in Leipzig bestehen, wo der Fokus auf der Gipsproduktion und der analogen Zahntechnik liegt. So vereint dentona das Beste aus beiden Welten. Carsten K. Wilkesmann betont: „Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Mitarbeitenden, Kunden und Partnern unseren Weg weiterzugehen.“ Weitere Informationen auf www.dentona.de.

dentona AG • www.dentona.de

Onlineshop mit erweitertem Angebot und neuem Design

Die Wochen der Anstrengungen haben sich gelohnt: Der neu gestaltete Onlineshop von dematec auf www.team-dematec.dental präsentiert sich in einem frischen, modernen Design und zeichnet sich insbesondere durch die verbesserte Benutzerfreundlichkeit aus. Es wurde viel Wert auf die Verbesserung bei der mobilen Nutzung und auf die schnelleren Ladezeiten der einzelnen Seiten sowie deren optimierte Darstellung gelegt. Wünsche und Anregungen der Nutzer, die im Zuge einer breit angelegten Meinungsumfrage zusammengetragen und ausgewertet wurden, flossen in die Planung und Umsetzung des neuen Shopsystems ein. Entsprechend liegt nun ein hohes Augenmerk auf der verbesserten Produktpräsentation aller verfügbaren Artikel.

User des neuen Onlineshops können sich im neu eingebauten Newsletter-System registrieren, was mit einer attraktiven Kennenlernaktion verbunden ist: Registrierte Empfänger erhalten beim nächsten Einkauf im neuen Onlineshop satte 10 Prozent Rabatt auf die gesamte Bestellung. Dabei sein lohnt sich!



Coming soon: In Kürze wird bei den Implantataufbauteilen und Zubehör von dematec eine neue Serie, die NGM-Serie, zugelassen und auf den Markt gebracht. Die NGM-Serie ist kompatibel zu dem originalen Implantatsystem NEODENT® GM EXACT und beinhaltet wie gewohnt Titanbasen, Abutmentschrauben, Laboranaloge, Scanbodies, Laborschrauben und entsprechende PreMills und wird zeitnah über den neuen Onlineshop erhältlich sein.

dematec medical technology GmbH
www.dematec.dental

ANBIETERINFORMATION*

Glänzende Wahrheiten

Um das Edelmetall Gold ranken sich viele Mythen. Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG, klärt über zwei Vorurteile auf. Gold gilt als stabile Wertanlage in wirtschaftlich unsicheren Zeiten. „Tatsächlich stieg der Preis in den letzten Jahren kurzfristig immer dann am stärksten an, wenn große Unsicherheit an den Märkten herrschte. Daher sollten Anleger idealerweise nicht nur in einer Krise Gold kaufen, sondern während stabiler Marktverhältnisse. So besteht eine höhere



Chance, das eigene Vermögen zuverlässig abzusichern“, rät Dominik Lochmann. Gold ist sehr teuer, und nur Wohlhabende investieren in Edelmetalle. Für große Mengen mag dies zutreffen, allerdings gibt es preiswertere Alternativen. „Bei den sogenannten CombiBars handelt es sich um Tafelbarren, die sich durch Sollbruchstellen händisch und ohne Materialverlust in kleinere Einheiten trennen lassen. Dadurch haben Anle-

ger die Möglichkeit, zu jedem Zeitpunkt auch geringe Goldmengen zu verkaufen, statt direkt einen kompletten Barren“, erläutert Dominik Lochmann. Weitere Informationen unter www.scheideanstalt.de und www.edelmetall-handel.de.

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

Sorge dich nicht – (Über-)Lebe!



Gerade für jedes Dentallabor ist eine solide Finanzplanung und die Absicherung der laufenden Liquidität wichtiger denn je. Steigende Zinsen erschweren zudem notwendige Anschaffungen, um auf dem Markt bestehen zu können. Doch wie lassen sich Finanzierungslücken in wirtschaftlich schwierigen Zeiten vermeiden, ohne das empfindliche Verhältnis zwischen Labor und Zahnarzt zu belasten? Werner Hörmann, Gründer der LVG in Stuttgart: „Wir kennen die Sorgen und Nöte von Dentallaboren wie kein anderer. Seit über 40 Jahren bieten wir unseren Partnern zuverlässig Schutz vor Liquiditätsengpässen und Forderungsausfällen. Dabei verfügen

wir sowohl über das feine Gespür für sensible Kundenbeziehungen als auch über die Kompetenz eines finanzstarken Partners.“ Sein 1983 gegründetes Unternehmen bietet Factoring speziell für Zahntechniker und Dentallabore an. Mit der Vorfinanzierung der Rechnungswerte, also der Abtretung und dem Verkauf von Forderungen, ermöglicht die LVG ihren Partnern die Absicherung ihrer Liquidität und größtmögliche Flexibilität bei wirtschaftlichen Entscheidungen. Außenstände werden umgehend bezahlt – und das Labor ist kontinuierlich liquide. Oder wie Werner Hörmann es treffend ausdrückt: „Ein Partner mehr ist eine Sorge weniger.“



Und weil Probieren über Studieren geht, bietet die LVG ein unverbindliches „Factoring auf Probe“ an: www.lvg.de.

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

Starke Eigenmarken für das Dentallabor

Verlässliche und hochwertige Produkte gibt es auch zu günstigen Preisen. In meinem Shop habe ich mit Omnident und smartdent zwei Eigenmarken mit besonders starkem Preis-Leistungs-Verhältnis am Start, die es nur bei ausgewählten Dentalhändlern gibt. Die Produkte von Omnident und smartdent überzeugen nicht nur durch echte Sparpreise, sondern stehen in ihrer Qualität den großen Markenherstellern in nichts nach. Eine bewährte Empfehlung für das Labor ist z. B. das Omnident Prothesenfinish (Artikel-Nr. 19352), das zum Entfernen von Monomerresten auf prothetischen Arbeiten dient. Es wertet alle fertiggestellten Arbeiten auf, verleiht dem Objekt einen angenehmen, frischen Geschmack und veredelt es durch Hochglanz. Ein weiteres preisstarkes Produkt ist der Omnident Sekundenkleber (Artikel-Nr. 82228), ein Cyan-Acrylat-Kleber mit hoher Klebekraft, der nasse und trockene Gipse spaltfrei klebt. Die Eigenmarken-Sortimente sind bequem und schnell unter minilu.de bestellbar.



minilu GmbH
www.minilu.de

Infos zum Unternehmen



minilu.de
... macht mini Preise

ANZEIGE

3D RESINS FÜR PROFIS!

3Delta



MED



TEC



WIR ♥️ 3DELTA!

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

DeltaMed
TURNING IDEAS INTO MATERIALS

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

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 - 14.00 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)

2024: 28.11. / 06.12. / 12.12.

2025: 16.01. / 30.01. / 13.02. / 25.02. / 13.03. / 03.04

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