Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

www.zt-zeitung.de

Nr. 12 | Dezember 2024 | 23. Jahrgang | ISSN: 1610–482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 Euro

ANZEIGE

CADdent®
Modellierst Du noch oder digitalisierst Du schon?
WWW.CADDENT.EU
© dik_nazim – stock.adobe.com

50 DENTAL TRIBUNE INT. · 30 JAHRE OEMUS MEDIA & 20 JAHRE
UND DAS IST ERST DER ANFANG
WWW.WELOVEWHATWEDO.ORG

ANZEIGE

zolid bion
AMANNGIRRBACH
DENTISTRY UNIFIED

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

Setzen Sie Kompromisse zwischen Transluzenz und Festigkeit schachmatt: Zolid Bion kombiniert exzellente Ästhetik mit funktioneller Sicherheit für alle Indikationen*. Jetzt auch in der **Höhe 30 mm** sowie in voller Farbabdeckung inkl. **BL0** und **BL4!**

bit.ly/3IyKcAf

*gemäß Dentalkeramik Typ II, Klasse 5 nach DIN EN ISO 6872

NEU! Portfolio-erweiterung

Digitalisierungs-Check fürs Handwerk

Der Digitalisierungs-Check ist ein Instrument, das Handwerksbetriebe bei der Bestimmung ihres Digitalisierungsgrads und der Identifikation möglicher Digitalisierungspotenziale unterstützt. Das kostenfreie Angebot des Mittelstand-Digital Zentrums Handwerk richtet sich speziell an Führungskräfte und unterstützt bei der Erarbeitung des individuellen betrieblichen Digitalisierungsstands. Gleichzeitig dient er als Konzeptionswerkzeug zur digitalen (Weiter-)Entwicklung des Betriebs. Weiterführende Informationen zu den Fragekategorien wie bspw. Checklisten, Leitfäden oder Praxisbeispiele sind auf www.mittelstand-digital.de zu finden.
Die Potenzialanalyse sollte idealerweise gemeinsam mit Beratern aus Kammern, Innungen, Verbänden oder Kreishandwerkerschaften durchgeführt werden. Nach der Analyse werden konkrete Maßnahmen entwickelt, um das erkannte Digitalisierungspotenzial im Betrieb umzusetzen.
Weitere Informationen unter www.handwerkdigital.de/digi-check.

Quelle: Heinz-Piest-Institut für Handwerkstechnik an der Leibniz Universität Hannover (HPI)

ANZEIGE

ZERO rock®
Der erste Stumpfgips mit 0 % Expansion
www.dentona.de

Ein Plus für Erneuerung: AGK+

Die renommierte Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V. (AGK+) erweitert ihren Namen, ihr Konzept und ihre Außendarstellung. Aus der AG Keramik wird die AG Keramik+. Auf der Basis von 25 Jahren erfolgreicher Arbeit wurde die AG Keramik jetzt zur AG Keramik+ erweitert und nimmt damit die Zukunft in den Fokus. Das „Plus“ in ihrem Namen steht für digitale und KI-gestützte Technologien, für innovative Verfahren und neue Materialien, für eine stärkere Internationalisierung sowie für neue Formen der Zusammenarbeit und eine zunehmende Integration der Zahntechnik. Dabei steht die Nutzung der neuen Medien als zusätzliche Plattform im Fokus. Auf diese Weise positioniert sich die AG Keramik+ als umfassende Plattform, die Praxis, Forschung und Industrie noch enger zusammenführt und die zukünftige Entwicklung der Zahnmedizin maßgeblich prägt. Um dies auch nach außen abzubilden hat die AG Keramik+ ein neues Logo entwickeln lassen und ihren Internetauftritt komplett neu gestaltet. Layout und Aufbau der Website www.ag-keramik.de sind jetzt übersichtlich, klar strukturiert und leichter zugänglich.

agkeramik+

„Das Plus in unserem Namen steht für eine Ausweitung unserer Themen und eine Erneuerung“, erklärt Dr. Bernd Reiss, Vorsitzender der AG Keramik+. „Wir wissen, dass wir unsere ursprüngliche Mission aus dem Jahr 1999 – Vollkeramik in der Zahnmedizin zu etablieren – längst erfüllt haben. Heute haben wir andere Herausforderungen. Neue Technologien und Materialien, neue Behandlungsoptionen und Workflows, künstliche Intelligenz und 3D-Druck revolutionieren den Arbeitsalltag von Zahnärzten und Zahntechnikern gleichermaßen. Die AG Keramik+ wird diesen Wandel begleiten und unterstützen.“

Erweiterte Schwerpunkte

Das Plus in AG Keramik+ bringt eine Erweiterung des bisherigen Fokus mit sich. Die Arbeitsgemeinschaft nimmt nicht nur die neuesten Entwicklungen im Bereich vollkeramischer Restaurationen in den Blick, sondern beschäftigt sich intensiv mit:

- neuen Technologien wie digitalen Planungs- und Fertigungssystemen, die die Präzision und Effizienz in der zahnärztlichen Versorgung steigern,
- innovativen Materialien, die die ästhetischen und funktionalen Möglichkeiten der Zahnmedizin erweitern und verbessern,
- einer stärkeren Integration der Zahntechnik, um eine enge Verzahnung zwischen Praxen, Laboren und Forschung zu fördern.

Schulterschluss von Praxis, Wissenschaft und Industrie

Trotz der Neuausrichtung bleibt die AG Keramik+ ihrer Kernmission treu: Die Förderung der evidenzbasierten Zahnheilkunde und die Sicherstellung höchster Qualitätsstandards. Dabei stützt sie sich auf die Forschung und zählt namhafte Hochschulvertreter aus den Bereichen der zahnärztlichen Prothetik, der Zahnerhaltung und der Werkstoffkunde zu ihrem wissenschaftlichen Beirat. Eine zweite wichtige Säule ihrer Arbeit ist das Kuratorium, bestehend aus führenden Herstellern der Dentalbranche. Um neue Kuratoriumsmitglieder einfacher einbinden zu können, wurden sowohl die Beitragsstruktur neu und modular gestaltet als auch explizit neue Unternehmensgruppen aus der Zahntechnik eingeladen. Trotz der umfassenden Erneuerung bleiben etablierte Formate wie der Forschungs- und Videopreis, das Keramiksymposium und die CSA-Studie (Ceramic Success Analysis) fester Bestandteil der Aktivitäten der AG Keramik+.

Weitere Informationen unter www.ag-keramik.de.

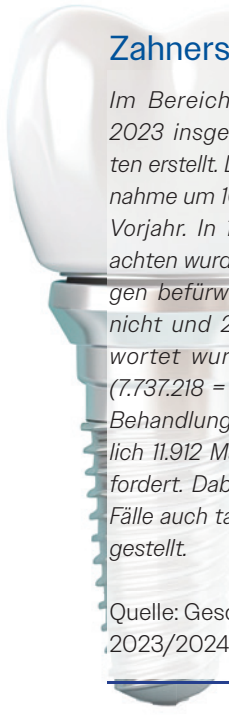
Quelle: AGK+

Kurz notiert

Zahnersatz-Gutachten

Im Bereich Zahnersatz wurden 2023 insgesamt 161.021 Gutachten erstellt. Das entspricht einer Zunahme um 10,2 % im Vergleich zum Vorjahr. In 149.105 Planungsgutachten wurden 52,4 % der Planungen befürwortet, während 24,5 % nicht und 23,1 % teilweise befürwortet wurden. Bei 8 Millionen (7.737.218 = –0,7 %) prothetischen Behandlungsfällen wurden lediglich 11.912 Mängelgutachten angefordert. Dabei wurden in 69 % der Fälle auch tatsächlich Mängel festgestellt.

Quelle: Geschäftsbericht 2023/2024 der KZBV



© lililia – stock.adobe.com

ANZEIGE

WEIHNACHTEN KOMMT.
Wie immer plötzlich!

Liebe Kunden und Partner,
dieses Jahr haben wir uns wieder von Ihnen inspirieren lassen: Ihre Ideen, Ihr Lob und Ihre Herausforderungen treiben uns an, die besten Lösungen für Ihre Zahntechnik zu entwickeln.

UNSER DANKESCHÖN
Bis zum 20.12.2024 erhalten Sie 20 % Rabatt auf unsere Friktionselemente - ab einem Nettowarenwert von 300 €.

UNSER ENGAGEMENT
Statt Geschenken spenden wir wie jedes Jahr an soziale Einrichtungen - weil Teilen Freude macht.

UNSER WUNSCH
Genießen Sie die kleinen und großen Momente der Weihnachtszeit - und starten Sie entspannt ins neue Jahr!

Frohe Weihnachten und alles Gute wünscht ihr Si-tec Team

Mehr erfahren: www.si-tec.de
02330 80694-0 | 02330 80694-20
www.si-tec.de | info@si-tec.de
Si-tec®

Handwerkszeichen in Gold für Dominik Kruchen

VDZI-Präsident Dominik Kruchen (links) und ZDH-Präsident Jörg Dittrich. *(© VDZI)*

In Anerkennung seiner Verdienste für das Zahntechniker-Handwerk hat der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) das Handwerkszeichen in Gold an Dominik Kruchen, Präsident des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI), verliehen. Handwerkspräsident Jörg Dittrich hob in seiner Laudatio am 21. November in Berlin hervor, dass Kruchen sich für die wirtschaftlichen Belange der zahntechnischen Handwerksbetriebe als Leistungsträger in der Gesundheitsbranche eingesetzt habe. „Sie sind jemand, der nach vorne schaut und sich seiner Verantwortung für die kommenden Generationen bewusst ist. Und der diese Verantwortung auch nicht scheut. Sie bringen die Kraft auf, für die Kollegen, für das Handwerk und aus Überzeugung für die gesamte Gesellschaft! Dabei zeichnen Sie ein klares Wort und deutliche Positionen aus. Sie machen. Sie schaffen. Und Sie wirken unermüdlich für das Handwerk, für die Zahntechniker. Wann immer es erforderlich ist, zeigen Sie Haltung“, betonte Dittrich. Dafür stehe sein Einsatz für die Entbürokratisierung für die zahntechnische Branche, faire Vergütungen in der Zahntechnik, klare Regeln bei investorenbetriebenen MVZ sowie für die Stärkung der Infrastruktur der beruflichen Ausbildung. Hier nannte ZDH-Präsident Dittrich die Weiterentwicklung der Ausbildungsverordnung und aktuell die Novellierung der Meisterprüfungsverordnung. „Wie wichtig Ihnen der Übergang in das digitale Zeitalter im Zahntechniker-Handwerk ist, konnte ich beim Branchentreff Zahntechnik plus im Frühjahr selbst erleben. Für den Austausch sensibler Daten zwischen Zahnarztpraxis, Dentallabor und Krankenkasse wird zudem die Telematikinfrastruktur in Zukunft eine entscheidende Rolle spielen“, ergänzte Jörg Dittrich.
Das Handwerkszeichen in Gold ist die höchste Auszeichnung, die innerhalb der Handwerksorganisation vergeben wird.

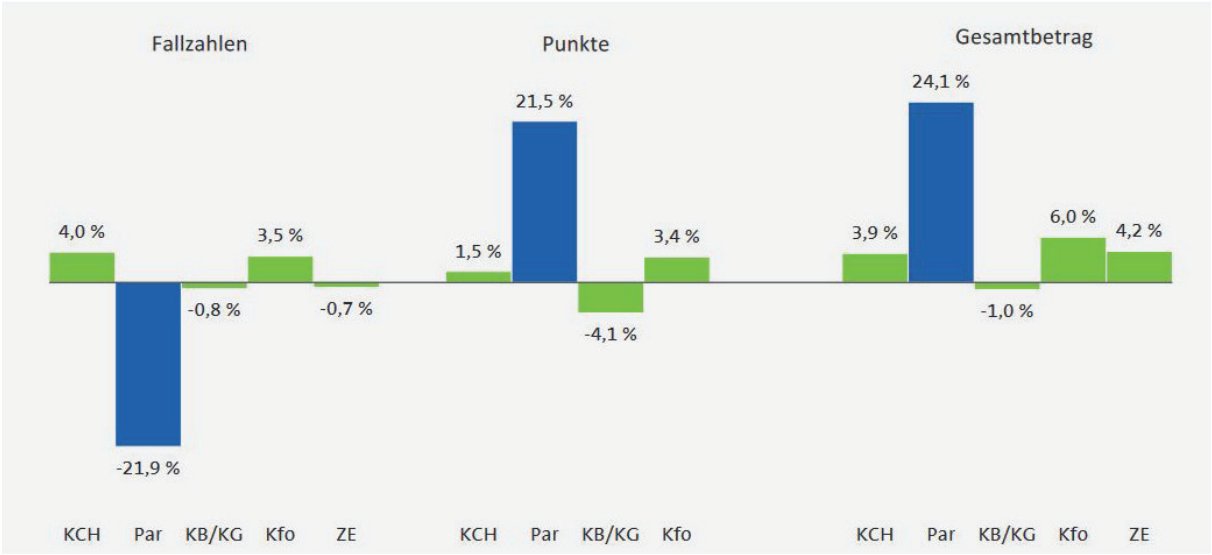
Quelle: VDZI

Abrechnungsgeschehen 2023

Laut Geschäftsbericht 2023/2024 der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) gingen im Bereich Zahnersatz im Jahr 2023 die gegenüber dem Jahr 2019 bereits um 10,7 Prozent abgesunkenen Fallzahlen des Jahres 2022 noch einmal um 0,7 Prozent zurück. Die Fallzahlen verharrten somit auf dem niedrigen Niveau des Coronajahres 2020. Vor dem Hintergrund der epidemiologischen Entwicklung ist seit einigen Jahren eine rückläufige Zahl von Zahnersatzfällen festzustellen, die als Indiz für die verbesserte Mundgesundheit der Bevölkerung und des damit tendenziell sinkenden oder zumindest konstanten Bedarfs an Zahnersatz-Versorgungen gewertet werden kann. Bei der Entwicklung der Ausgaben im Bereich Zahnersatz war im Jahr 2023 – auch bedingt durch die Anpassung der Festzuschüsse in Höhe der Grundlohnsummenentwicklung – eine Zunahme beim GKV-Zuschuss um 4,2 Prozent zu verzeichnen.

Quelle: Geschäftsbericht 2023/2024 der KZBV

Veränderung bei Fallzahlen, Punkten und Gesamtbetrag – 2022/2023



EADT-Vorstandswahl: Kontinuität und frische Impulse

Mitte November 2024 formierte sich der Vorstand der European Association of Dental Technology (EADT e.V.) in der Frankfurter Klassikstadt neu: Das erfolgreiche Team um Andreas Kunz, Bogna Stawarczyk, Carsten Fischer und Annett Kieschnick gewinnt mit Felicitas Mayinger, einer profilierten Zahnärztin und Wissenschaftlerin, zusätzliche klinisch-wissenschaftliche Kompetenz. Die Wissenschaftlerin der LMU München bereichert den Vorstand mit ihrer besonderen Kombination aus klinischer Expertise und Forschungskompetenz in der Werkstoffkunde. Sie folgt auf Anja Liebermann, die sich in dieser Wahlperiode aus persönlichen Gründen aus der Vorstandsarbeit zurückzieht. Der Vorstand würdigte deren langjähriges Engagement und freut sich auf weitere Zusammenarbeit. Priv.-Doz. Dr. med. dent. Felicitas Mayinger bringt als Zahnärztin und Wissenschaftlerin wertvolle Synergien in den EADT e.V. ein: Sie verbindet zahnmedizinische Praxis mit Werkstoffkunde-Expertise und trägt mit ihrer klinischen Erfahrung zur evidenzbasierten Materialforschung bei. „Der EADT e.V. lebt von verschiedenen Perspektiven und Kompetenzen. Vielfalt ist unsere Stärke!“, unterstreicht EADT-Präsident Andreas Kunz. „Wir schaffen Brücken zwischen Zahnmedizin, Zahntechnik, Dentaltechnologie, Wissenschaft und Industrie.“

ANZEIGE

Fachlicher Austausch in entspannter Atmosphäre

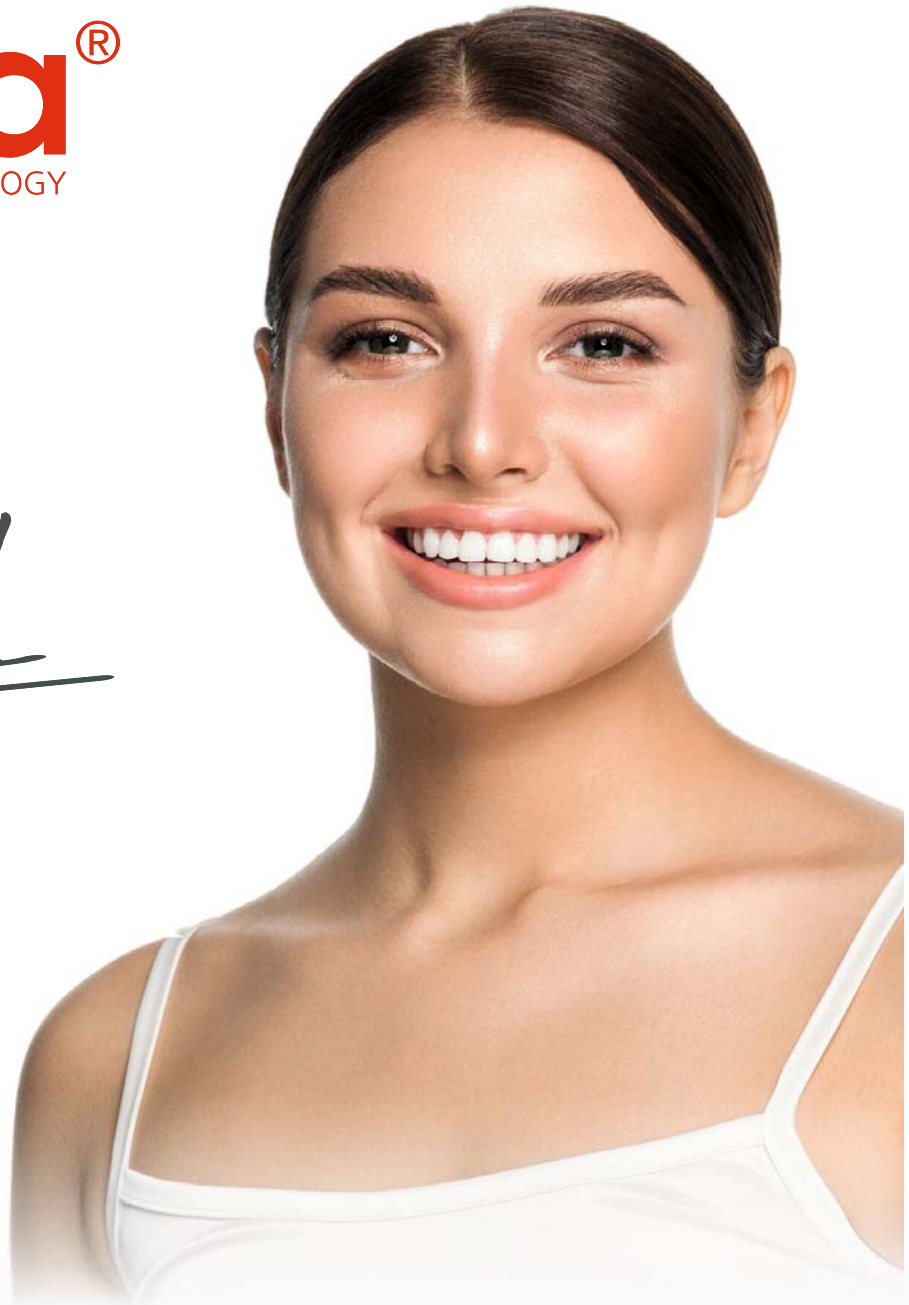
Der TEAM-Talk Stammtisch im Anschluss an die Jahreshauptversammlung zeigte, wie der EADT moderne Fortbildung gestaltet: Die regionalen Fach-Stammtische werden gemeinsam mit Partnern aus der Dentalbranche organisiert. In Frankfurt lud Priv.-Doz. Dr. Adham Elsayed (Kuraray Noritake) zu einer interaktiven Diskussion zum Thema der Befestigung ein. Statt theoretischer Floskeln zum Thema lieferte er konkrete Lösungen und zeigte Fehlerquellen sowie Stolpersteine auf, die in der Zusammenarbeit ausgeräumt werden können. Die Fachdiskussion setzte sich in der stilvollen Werkskantine der Klassikstadt fort – ein Format, das für den EADT charakteristisch ist: Austausch auf Augenhöhe in inspirierender Atmosphäre. EADT-Vizepräsidentin Bogna Stawarczyk: „Der EADT steht für zeitgemäße Wissensvermittlung ohne Statusdenken. Wir freuen uns auf Kollegen, die diese Vision einer zukunftsorientierten Zahnmedizin mit uns teilen.“ Weitere Informationen unter www.eadt.de.

Neu im Vorstand der EADT: Priv.-Doz. Dr. med. dent. Felicitas Mayinger. *(© LMU München)*

Quelle: EADT e.V.

dentona®
NEW WAY DENTAL TECHNOLOGY

Erlebe moderne Zahntechnik!



Natürlich aussehende Zähne für Ihre Patienten!

Das dreidimensionale Zirkonoxid für alle Indikationen

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

> 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 Zahnemaille, 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.

dentona AG | Feldbachacker 16 | 44149 Dortmund | Telefon: +49 (0)231 5556-0 | mailbox@dentona.de | www.dentona.de

Teamwork in Prothetik, Oralchirurgie und Zahntechnik hilft Angstpatienten

Ein Beitrag von Daniel Liss

Massive Zahnarztangst mit Vermeidungsstrategie kann schwerwiegende Folgen haben. Im hier vorgestellten Patientenfall waren das: eine eingewachsene Modellgussprothese, chronisch entzündete Gingiva, Mundgeruch, abgebaute Gesichtsmuskulatur, Schmerzen und Probleme beim Beißen und Kauen. Doch durch die enge und erfolgreiche Zusammenarbeit von Oralchirurgen, Prothetiker und Zahntechniker konnte der Patientin effektiv geholfen werden.

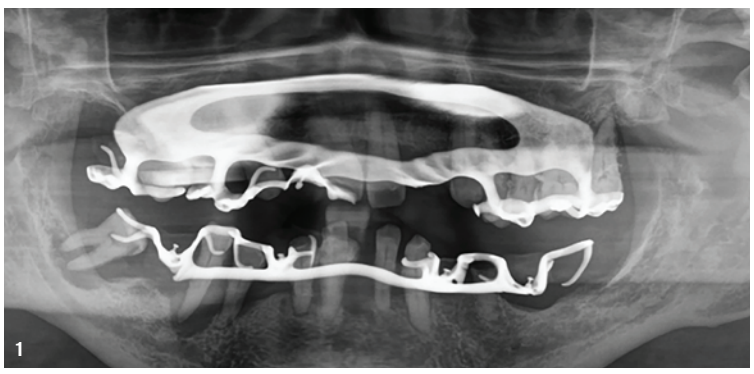


Abb. 1: OPG beim Erstbefund – die Prothesen waren durch Zahnsteinverblockungen und Gingivahyperplasien nicht mehr herausnehmbar. **Abb. 2:** OPG nach Entfernung von Zahnstein, Gingivahyperplasien und Prothesen (inklusive Zahn 47). **Abb. 3:** OPG nach OP – durch den starken Neigungswinkel der Implantate wird sowohl im Ober- als auch im Unterkiefer eine Versorgung von 6 bis 6 möglich. Dies reduziert unter anderem die Länge des Anhängerabschnitts und ermöglicht die Sofortbelastung der Brückenkonstruktion. Trotz geringen Knochenangebotes sind vier Implantate zur Verankerung ausreichend. **Abb. 4:** Biss nach PZR – Entzündungen und Rezessionen sind deutlich erkennbar. **Abb. 5:** Erste kosmetische Einprobe der Interimsprothesen. Die Patientin hat aufgrund atrophierter Gesichtsmuskeln Probleme beim Lächeln. **Abb. 6:** Laborarbeit – die endgültige Kunststoffbrücke noch ohne Titanverstärkung.

Befund

Die Patientin (64 Jahre) kam im Oktober 2022 ins AllDent Zahnzentrum Leipzig. Sie stellte sich bei der dortigen zahnärztlichen Oberärztin (Dr. Yun-Chie Roh) mit dem Wunsch für festsitzenden Zahnersatz vor. Wegen großer Zahnarztangst lag die letzte Kontrolluntersuchung zehn Jahre zurück. So alt waren ihre Modellgussprothesen im Ober- und Unterkiefer, welche die Patientin seit fünf Jahren nicht entfernt hatte. Zähne und Zahnersatz waren mit Zahnstein verblockt. Zusätzlich verhinderte eine Gingivahyperplasie durch die skelettierte Platte der Oberkiefermodellgussprothese das Entfernen. Der Leidensdruck setzte sich zusammen aus wiederholt auftretenden Schmerzen, starkem Mundgeruch, Schwierigkeiten harte Nahrung zu beißen und zu kauen. Lächeln oder Lachen wurde vermieden. Die Gesichtsmuskulatur war so weit atrophiert, dass die Patientin die Mundwinkel kaum mehr zu einem Lächeln heben konnte. Das CMD-Screening zeigte Auffälligkeiten (Mundöffnung asymmetrisch, Gelenkgeräusche und Muskelpalpation schmerzhaft). Im Oberkiefer waren noch neun, im Unterkiefer sechs Zähne vorhanden. Einzig Zahn 13 und 23 konnten mit 40 Prozent Restknochen als erhaltensmöglich gelten. Alle anderen wiesen einen Lockerungsgrad von I bis III bei 80 bis 95 Prozent Knochenabbau auf. Im Rahmen einer Regelversorgung hätte die Patientin Anspruch auf eine Totalprothese im Unterkiefer gehabt. Im Oberkiefer wäre eine Cover Denture mit Teleskopen auf 13 und 23 nach erfolgreicher Parodontitisbehandlung sowie zervikaler Kariesbehandlung möglich gewesen. Nach eingehender Beratung inklusive der Aufklärung über Kosten und den Eingriff in Vollnarkose entschied sich die Patientin für das Konzept implantatgetragener Fester Dritter Zähne (FDZ) an einem Tag.

Therapieplanung

Als Grundlage der Therapieplanung dienten ein Orthopantomogramm (OPG) sowie eine digitale Volumentomografie (DVT). Das FDZ-Konzept musste wegen der Gegebenheiten (Gingivahyperplasien, starke Entzündungen, hohe Lockerungsgrade, Schmerzen, CMD-Auffälligkeit) zeitlich erweitert werden.
Um die Modellgussprothesen zu entfernen, waren eine professionelle Zahnreinigung (PZR) und eine Gingivaexzision am harten Gaumen notwendig. Danach wurden alle Zähne extrahiert; aufgrund des Patientenwunsches nach FDZ inklusive 13 und 23. Um die Zahnstellung, -form und Bisslage neu einzustellen, wurden zwei herausnehmbare Interimstotalprothesen und außerdem Physiotherapie und Lachtraining geplant. Nach abgeschlossener Vorbehandlung folgte eine FDZ-Analyse zur Herstellung idealer Totalprothesen. Diese dienten als Grundlagen für den definitiven Zahnersatz und die Implantierschablonen. Drei Monate nach Extraktion fand die eigentliche FDZ-OP statt.

Therapie

Chirurgische Vorbehandlung

Nach der PZR war es möglich, die Unterkieferprothese zusammen mit Zahn 47 zu entnehmen. Hausintern übernahm eine Kollegin (Dr. Irene Göllnitz) die chirurgische Vorbehandlung und entfernte die Gingivahyperplasie sowie die Oberkieferprothese. Hier war eine kleine Lappenplastik zur Defektdeckung notwendig. Danach konnten der aktuelle Zahnbefund und ein OPG aufgenommen werden. Die Interimstotalprothesen wurden beantragt und alle verbliebenen Zähne extrahiert.

Anfertigung Interimstotalprothesen

Nach zwei Wochen Abheilung begann die Herstellung der Interimstotalprothesen. Hierfür war eine erste Alginatabformung notwendig, gefolgt von Funktionsabformung mit individuellen Löffeln, eine Bissnahme mit Wachswällen und PlaneFinder, zwei kosmetische Einproben, die Fertigstellung und Druckstellenkontrolle. Zeitgleich wurden Physiotherapie und Lachtraining verschrieben. Durch die manuelle Therapie und die korrekt eingestellte Bisslage konnte das Kiefergelenk erfolgreich therapiert werden. Zusätzlich trainierte die Patientin die Muskulatur für Lachen und Lächeln. Nach Gewöhnung an die Interimsprothese hatte die Patientin keine CMD-Auffälligkeiten oder Beschwerden mehr.

Kooperation mit ZTM
Zur Vorbereitung der FDZ-OP war schließlich eine ausführliche Analyse in Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Zahntechnikermeister (ZTM Sebastian Pecher) nötig. Diese umfasst Fotos und Videos zur Feststellung von Lautbildung, Lippenunterstützung, Gesichtsmitte, Position von Zahn- und Schneidekante, Lachlinie (deswegen das „Lachtraining“) und Zahnform. Dann folgten eine erneute Abformung, Bissnahme, Zahnfarbberatung und Einprobe. Nach der Einprobe der neu erstellten und exakt angepassten Totalprothesen wurden diese in Kunststoff umgesetzt. Diese Totalprothesen dienten als Grundlage der definitiven Versorgung und der Implantierschablone.

Implantation und Eingliederung festsitzender Zahnersatz
Am Tag der Operation wurden unter Vollnarkose von den Chirurgen (Dr. Irene Göllnitz, Dr. Wolfgang Bolz) je vier Implantate im Ober- und Unterkiefer gesetzt (Straumann, Neodent Grand Morse Implantatsystem 3,75 und 13 mm, Regio 15, 12, 22, 25, 35, 32, 42, 45). Im Oberkiefer war ein beidseitiger Sinuslift notwendig. Die distalen Implantate waren jeweils nach distal anguliert. Dadurch reduzierte sich die Anhängerspanne und mit der Primärstabilität über 50 Ncm bei jedem Implantat war eine Sofortbelastung von 16 bis 26 sowie 36 bis 46 möglich. Noch am Nachmittag konnte der festsitzende Zahnersatz eingegliedert werden. Parallel zur chirurgischen Behandlung waren die vorbereiteten Totalprothesen als implantatgetragene Brücken umgearbeitet worden.

Abb. 7: Die neuen FDZ-Zähne (Close-up Front) – die Brücke muss ponticartig konvex angelegt sein, um mit Floss und Munddusche gut gepflegt werden zu können. **Abb. 8:** Das Endergebnis macht die Patientin glücklich.

Nachsorge

Die Patientin wurde mit festen Zähnen im Ober- und Unterkiefer entlassen. Am Abend konnte sie bereits feste Nahrung zu sich nehmen. Der Heilungsprozess verlief ohne Komplikationen und weitgehend schmerzfrei. Während der nächsten drei Monate fanden drei Nachsorgetermine statt, unter anderem mit Nahtentfernung, Mundhygieneunterweisung und Indexabformung. Nach Abheilung wurde auf Grundlage der Indexabformung ein Titangerüst erstellt und in die bestehenden Kunststoffbrücken zur Verstärkung eingearbeitet. Dreimal im Jahr sind Recalls mit professioneller Zahnreinigung angeraten.

Fazit

Gerade bei Angstpatienten ist der Leidensdruck sehr groß, bis sie die Hürde „Zahnarztbesuch“ schließlich überwinden. Die Alternative zur Behandlung mit Vollversorgungen auf je vier Implantaten wäre hier die Regelversorgung mit einer Totalprothese im Unterkiefer und Cover Denture im Oberkiefer gewesen. Diese bringt die bekannten Nachteile mit schlechtem Halt und wenig Komfort mit sich. Der freie Gaumen und die festen Zähne bedeuten eine Verbesserung der Lebensqualität beim Schmecken, Essen und Sprechen. Die Patientin hat wieder gelernt, zu lachen und ihre Zähne zu zeigen. Trotz des notwendigerweise ausgedehnten Behandlungsablaufs konnte eine lange Zeit der Zahnlosigkeit durch Interimsprothesen vermieden werden. Aufgrund der umfangreichen Vorplanung bedeuten FDZ in der Regel lediglich sechs bis sieben Stunden echte Behandlungszeit. Entscheidend bei dieser komplexen Therapie sind die räumliche Nähe und reibungslose Teamarbeit von Prothetikern, Chirurgen, Zahntechnikern und nicht zuletzt Anästhesisten.

Bilder: © AllDent Zahnzentrum Leipzig

ANZEIGE

microtec

... **mehr** Ideen - **weniger** Aufwand

TK1 einstellbare Friktion für Teleskopkronen

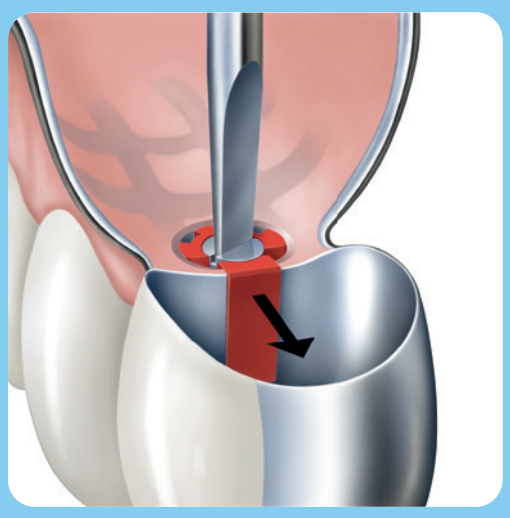
kein Bohren, **kein** Kleben, **einfach** nur schrauben

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 verlorengegangener 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**

microtec ▪ Inh. M. Nolte ▪ Rohrstr. 14 ▪ 58093 Hagen ▪ Tel.: +49 (0)2331 8081-0 ▪ Fax: +49 (0)2331 8081-18 ▪ info@microtec-dental.de ▪ www.microtec-dental.de

Infos zum Autor

Alles wird digital – und was ist mit der Teleskopprothetik?

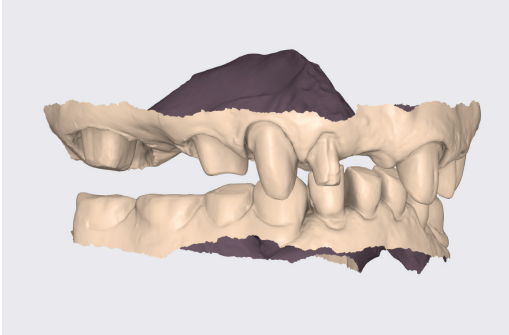
Ein Beitrag von Dr. med. dent. Nahit Emeklibas

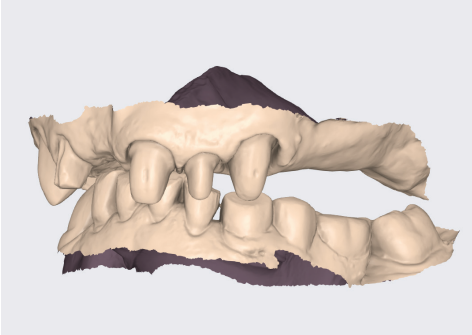
Im Bereich von festsitzendem Zahnersatz hat die Digitalisierung längst erfolgreich Einzug gehalten. Auch digitale Teleskopprothetik ist heute sowohl am Patienten als auch im Labor Realität. In diesem Beitrag soll es darum gehen, wie die Anwendung des digitalen Workflows Vorteile im Arbeitsablauf verschaffen und insbesondere den Übergang ins zahntechnische Labor erleichtern kann.

1

2

3


4


5

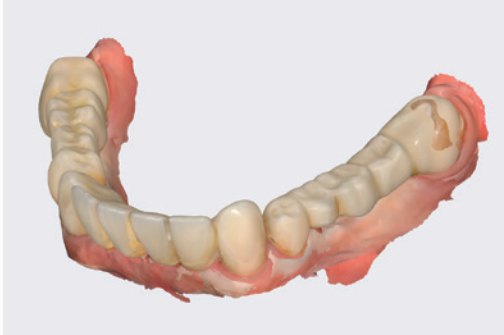

6

Abb. 1: Scan der Vorsituation Oberkiefer. **Abb. 2:** Scan der Vorsituation Unterkiefer. **Abb. 3:** Ist-Okklusion. **Abb. 4:** Zustand nach Präparation, kein Verlust der Kieferrelation rechts. **Abb. 5:** Zustand nach Präparation, kein Verlust der Kieferrelation links. **Abb. 6:** Beispiel für eine Torsion durch einen Stitchingfehler. **Abb. 7:** Fixationsabdruck zum Korrigieren möglicher Stitchingfehler und Erfassen von mukodynamischen Bewegungen. **Abb. 8:** Digitale Konstruktion der Primärkronen und des Modells. **Abb. 9:** Primärkronen auf gedrucktem Modell. **Abb. 10:** Anfertigung eines individuellen Löffels. **Abb. 11:** Der taktile Scan. **Abb. 12:** Ergebnis des taktilen Scans. **Abb. 13:** Die einzelnen, taktil gescannten Stümpfe. **Abb. 14:** Gefräster Prototyp auf Basis des Vorscans zur Kieferrelationsbestimmung. **Abb. 15:** Fertige Sekundär- und Gerüstkonstruktion als Einstückfräsung.

Alle Abbildungen: © Dr. med. dent. Nahit Emeklibas

Längst geht es nicht nur um das bloße Scannen einer Präparation. Viele weitere Daten können ohne großen Aufwand in korrekter Dimension und Kieferrelation zur Weiterverarbeitung ins zahntechnische Labor übertragen werden. Die Realität besteht nicht aus einem rein digitalen Ablauf, sondern vielmehr aus einer Mixtur von digitalen und analogen Arbeitsschritten. Der modulare Charakter der Digitalisierung erlaubt solch ein Vorgehen. Anhand klinischer Beispiele sollen einige Punkte hervorgehoben werden (Anmerkung: Es werden Teilbereiche von verschiedenen Patientenfällen gezeigt, um die digitalen Arbeitsschritte zu verdeutlichen. Dieser Beitrag stellt keine vollumfassende Darstellung der gesamten Teleskopprothetik dar.)

Der erste Schritt: Erfassen der Vorsituation

Das Scannen der Vorsituation und die Konservierung der alten Bisslage ist eine unverzichtbare Planungs- und Therapiegrundlage. Mithilfe dieses Datensatzes können das Ausmaß der Präparation, statische und funktionelle Aspekte, die Ausdehnung der Prothese und die Einstellung einer neuen Bisslage geplant werden. Für die Zahntechnik ist die Ausgangslage mit der Ist-Okklusion Gold wert. Bevor hier eine Präparation stattfindet, können weiterhin die Planung, der Ablauf sowie Wünsche des Prothetikers und des Patienten besprochen werden. Die Zeitersparnis, indem Abformungen nicht transportiert, Modelle erstellt sowie in korrekter Bisslage artikuliert und am Ende digitalisiert werden müssen, ist immens. Um Zeit zu sparen, können die Vorscans natürlich schon vor dem eigentlichen Präparationstermin durchgeführt werden.

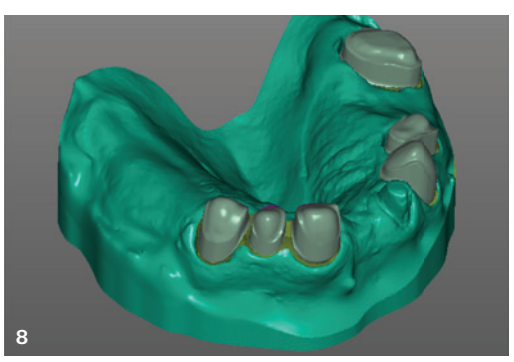
Die Präparation und das Scannen des präparierten Kiefers

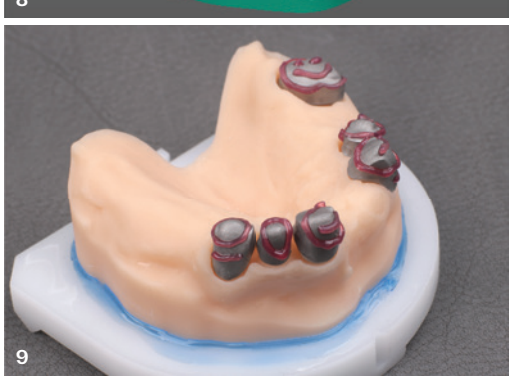
Die Präparation kann bei Vorhandensein vieler Pfeiler in Teilschritten gescannt werden. Es müssen nicht alle Pfeiler gleichzeitig in Bezug auf Retraktions- und Blutungsmanagement kontrolliert werden, was einen erheblichen Vorteil gegenüber der klassischen Abformung darstellt. Der IO-Scanner gibt uns die Möglichkeit, trotz Auflösen aller Stützzonen die alte Bisslage nicht zu verlieren und so an das Labor zu übermitteln. Der Vorscan und der Präparationsscan bleiben in einem korrekten Bezug zueinander. Dies gelingt durch das Vorhandensein eines Koordinatensystems der Software, in dem der Scanner arbeitet und seine Einzelbilder zusammensetzt. Falls der Bezug zum Vorscan doch verloren gegangen ist, können diese auch nachträglich im Labor digital gematcht werden. Ob diese Bisslage als endgültige Bisslage verwendet wird, ist noch mal eine ganz andere Frage. Jedoch kann von hier aus z. B. eine neue Vertikale bestimmt werden.

Problematik Stitchingfehler

Die Generation der aktuellen IO-Scanner braucht statische Referenzen (Zähne, Scanbodys, keratinisierte Gingiva). Sofern der Kiefer weitestgehend vollbezahnt ist, können alle namhaften IO-Scanner die korrekten Dimensionen des Kiefers ohne Stitchingfehler wiedergeben (pro Kiefer 3.000 bis 5.000 Bilder, die

7


8


9

korrekt verknüpft werden müssen). Die entscheidende Frage hierbei ist, ob größere zahnlose Kieferabschnitte, welche in der Regel in der Teilprothetik vorhanden sind, dimensionsgetreu gescannt werden können, sodass keine Torsion im Scan vorhanden und die Dimension innerhalb eines Kieferscans kompromittiert ist. Die Antwort aus meiner praktischen Erfahrung ist: Kommt darauf an! Ein bis zwei Zahnbreiten sind kein Problem. Bei mehr als zwei fehlenden Molaren kann es jedoch schwieriger werden. Insbesondere wenn ein atrophischer Kiefer und ein hoher Mundboden dazukommen. Aufgrund dessen und der Tatsache, dass mukodynamische Bewegungen für Sättel natürlich wichtig sind und ein IO-Scanner dies nicht erfassen kann, ist es notwendig, einen Fixationsabdruck einzufügen, d. h. der digitale Workflow muss analog gekreuzt werden.
Bevor der Patient entlassen wird, ist es möglich, gemeinsam mit dem Zahntechniker die Scanergebnisse über einen Link online oder vor Ort zu besprechen und bei Bedarf zu korrigieren. Eine Möglichkeit, die so in der analogen Welt nicht darstellbar ist und für mich auch eine Art Qualitätsmanagement für die eigene Arbeit bedeutet. Ein Beispiel für einen Stitchingfehler bzw. Torsion im Scan zeigt Abbildung 6, der präparierte 38 durchdringt den Vorscan. Die Torsion ist auf der langen Gingiva-Strecke zwischen 34 und 38 entstanden.

Der Fixationsabdruck – Start digital! Finish analogue!

Auf Basis des Intraoralscans werden die Primärteleskope in einer CAD-Software designt und aus einer NEM-Ronde ausgefräst. Auch das Lasermelting-Verfahren (SLM) ist möglich. Weiterhin wird das Modell in einem 3D-Drucker gefertigt. Für den Fixationsabdruck wird aus Löffelmaterial ein individueller Löffel hergestellt. Dieser kann mit Kerr grün oder Ähnlichem individualisiert und mukodynamische Bewegungen können erfasst werden. Nach der Anprobe werden die Rohkronen intraoral mit einem dünnfließenden Silikon fixiert und mit einem mittelfließenden Polyether in einem Fixationsabdruck abgeformt.

Workflow im Labor

Der Zahntechniker erstellt auf Basis des Fixationsabdrucks ein neues Meistermodell mit Pattern-Resin-Stümpfen und Superhartgips. Im analogen Workflow wird das Modell in ein Parallelometer eingespannt, die Primärteleskope werden manuell nachgefräst und anschließend auf Hochglanz poliert. Das analoge Modell mit den Primärteleskopen muss für die Anfertigung des Sekundärgerüsts nun digitalisiert werden. Mittels eines taktilen Scanners, welcher mit einer Kugel die Oberfläche der Primärteleskope abfährt, erhalten wir einen präzisen Scan der Primärteile.
Bevor nun die Sekundärteleskope und das Gerüst konstruiert und gefräst werden, brauchen wir eine endgültige Bisslage.

Bissnahme und Kieferrelationsbestimmung

Die Kieferrelationsbestimmung ist einer der anspruchsvollsten Therapieschritte der Teleskopprothetik. Die alte Bisslage hilft uns zu bestimmen, ob und wie viel vertikale Dimension benötigt wird. Weiterhin hilft uns die Vorsituation bei der Detektion von horizontalen Zwangsbissen. Die klassische Kieferrelation wird mit Wachswällen durchgeführt, die eine Bissnahme erheblich erschweren. Zum einen ist Wachs kein statisches Material und unterliegt relativ starken temperaturbedingten Veränderungen. Zum anderen fühlt sich für den Patienten der Wachswall unnatürlich an und lädt zum Abrutschen aus der Zentrik ein.
Durch den 3D-Druck bzw. das Fräsverfahren können Bissregistrate in Form von Prototypen aus PMMA hergestellt werden, die eine Bissnahme deutlich vereinfachen. Diese werden auf den fertigen Primärteilen relativ locker sitzend angefertigt. Dies stellt mittlerweile keinen großen Kostenaufwand mehr dar. Dieser Prototyp wird bereits mit der neuen Vertikale als auch in gewünschter Ästhetik hergestellt und einprobiert. Der Behandler beurteilt und korrigiert gegebenenfalls die Bisslage durch Einschleifen/Aufbauen und kontrolliert die Ästhetik. Auch für den Patienten bringt der Prototyp einen wesentlich angenehmeren Sitz und stellt eine natürlichere Form dar. Die muskuläre Compliance des Patienten ist folglich wesentlich höher. Der Prototyp kann bei Bedarf auch mit Komposit oder Ähnlichem verschlüsselt werden.
Diese Form der Kieferrelationsbestimmung funktioniert nur, weil wir zu Beginn die Ausgangssituation gescannt und nach der Präparation die alte Bisslage nicht verloren haben. Theoretisch ist dies mit viel Aufwand auch im analogen Workflow möglich, praktisch ist der digitale Workflow unter diesem Aspekt meilenweit überlegen.

Fertigung der Sekundärteleskope und des Gerüsts

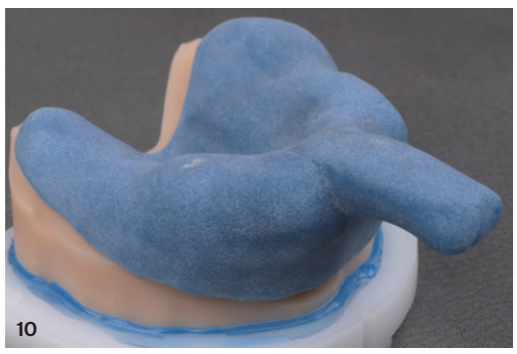
Die Fertigung im Labor bietet durch das Fräsverfahren erstklassige und gleichbleibende Ergebnisse. Auch hier bietet die Digitalisierung eine Standardisierung von Friktion und Workflow, die in Zeiten von Fachkräftemangel eine massive Unterstützung darstellt. Weiterhin kann durch die CAD/CAM-Fertigung auf die Anwendung von teuren Edelmetalllegierungen verzichtet werden. Gefrästes Kobalt-Chrom ist im Gefüge sehr homogen sowie wesentlich glatter und hygienischer als ein Guss. Auch Friktionsverluste sind deutlich reduziert.

ANZEIGE
Unsere seit Jahren dauerhaft günstigen
Reparatur-Festpreise.
Qualität made in Germany.
Mehr unter
www.logo-dent.de
LOGO-DENT Tel. 07663 3094

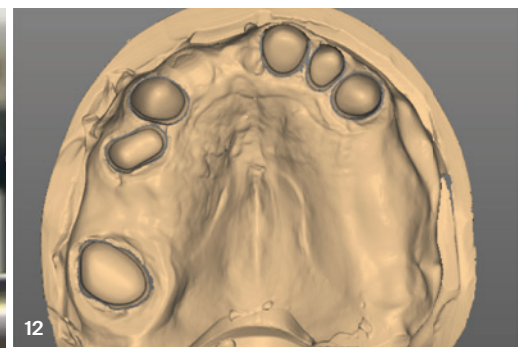
Fertigstellung und Fazit

Je nach persönlichem Geschmack und der Ausstattung des Labors kann nun klassisch analog mit Verblendung und Prothesenzähnen fertiggestellt werden. Die Digitalisierung wird es in Zukunft ermöglichen, die Teleskopprothese flächendeckend in all seinen Bauteilen im LEGO-Stecksystem fertigzustellen. Solche Konzepte finden vereinzelt bereits Anwendung, sind jedoch noch nicht flächendeckend verbreitet.
Abschließend zeigt sich, dass der modulare Charakter der Digitalisierung dem Behandler erlaubt, zu entscheiden, zu welchem Therapieschritt man digital einsteigt und wann man analog weitermacht. Auch wenn in der Theorie eine Teleskopprothese komplett digital fabriziert werden kann, zeigt die Realität, dass die Kreuzung zur Analogie weitestgehend der Realität entspricht und auch vollkommen legitim ist. Der Anwender sollte den digital-analogen Workflow in Absprache mit dem Labor stets im Blick haben.

„Die Digitalisierung wird es in Zukunft ermöglichen, die Teleskopprothese flächendeckend in all seinen Bauteilen im LEGO-Stecksystem fertigzustellen.“
Solche Konzepte finden vereinzelt bereits Anwendung, sind jedoch noch nicht flächendeckend verbreitet.

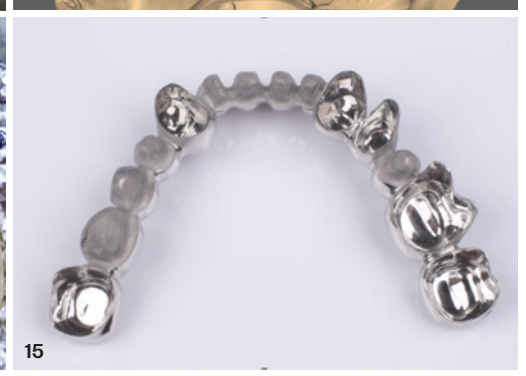

10

11


12

13

14


15

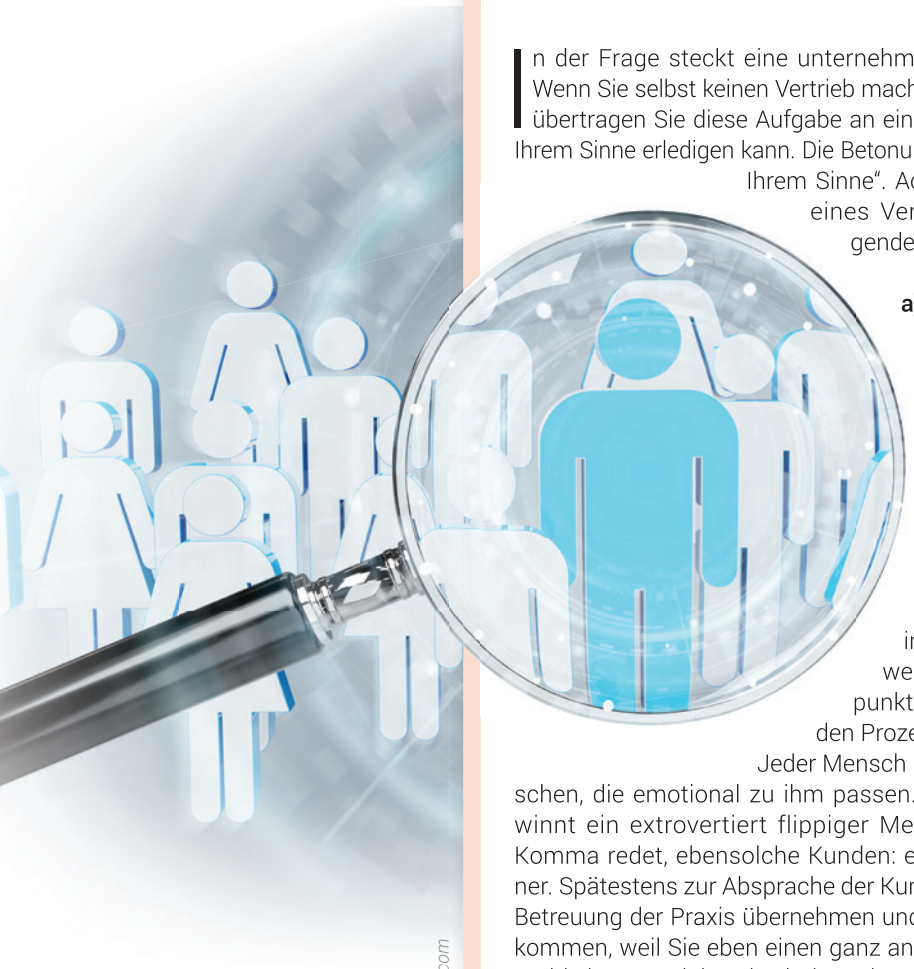
Dr. med. dent. Nahit Emeklibas
Praxis für Zahngesundheit
www.zahngesundheit-ludwigshafen.de

Infos zur Autorin

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

VERTRIEBSMITARBEITER GESUCHT – WORAUF ES ANKOMMT!

Wer selbst eher introvertiert ist und auf ein Gesprächsgenie mit Vertriebs-Know-how trifft, stellt sich folgerichtig die Frage: Lässt sich der eigene Außendienst outsourcen und wenn ja, worauf gilt es zu achten?



© sdecoret – stock.adobe.com

In der Frage steckt eine unternehmerisch sinnvolle Erkenntnis: Wenn Sie selbst keinen Vertrieb machen können oder wollen, dann übertragen Sie diese Aufgabe an eine Person, die diese für Sie in Ihrem Sinne erledigen kann. Die Betonung in diesem Satz liegt auf „in Ihrem Sinne". Achten Sie bei der Integration eines Vertriebsmitarbeiters auf folgende Faktoren:

a) Menschliche Kompatibilität
Der wichtigste Faktor, den es zu berücksichtigen gilt, ist die menschliche Kompatibilität. Ganz einfach ausgedrückt, sollten Sie beide menschlich zueinander passen. Das vereinfacht nicht nur die Zusammenarbeit untereinander, es verhindert auch, dass ein Bruch im Akquiseprozess entsteht, wenn ab einem gewissen Zeitpunkt Sie statt Ihres Mitarbeiters den Prozess übernehmen.
Jeder Mensch im Vertrieb gewinnt die Menschen, die emotional zu ihm passen. Übertrieben formuliert, gewinnt ein extrovertiert flippiger Mensch, der ohne Punkt und Komma redet, ebensolche Kunden: extrovertiert flippige Vielredner. Spätestens zur Absprache der Kundenwünsche werden Sie die Betreuung der Praxis übernehmen und dann könnte es zum Bruch kommen, weil Sie eben einen ganz anderen Auftritt haben. Bei der Wahl des Vertriebsmitarbeiters kommt es darauf an, dass Sie beide ein homogenes Bild nach außen geben.

b) Kompatibilität im Hinblick auf Unternehmenspositionierung und Zielkunden
Für eine erfolgreiche Akquise ist es wichtig, dass Klarheit über die Positionierung des Unternehmens und die gewünschten Zielkunden besteht. Hat sich Ihr Unternehmen auf die Herstellung von ästhetisch anspruchsvollem Zahnersatz in hochwertiger Qualität spezialisiert, so wird eine Zahnarztpraxis, deren Patienten wenig oder kein Geld haben, nicht zu Ihnen passen. Die ständigen Preisdiskussionen werden weder Ihnen noch der Praxis gefallen. An dieser Stelle ist es wichtig, dass Ihr Vertriebsmitarbeiter weiß, wer zu Ihnen passt und wer eben nicht.
Genauso können auch kulturelle Unterschiede zwischen Ihnen und Ihrem Mitarbeiter zu Schwierigkeiten führen. Es gibt Nationen, in denen ist Verhandeln ein fester Bestandteil eines verkäuferischen Miteinanders. Sollte dies nicht Ihre Art des Miteinanders sein, so wird die Wahl eines Mitarbeiters mit diesem kulturellen Hintergrund für viel Unruhe in Ihrem Unternehmen sorgen, denn dieser wird eben genau solche Kunden für Ihr Unternehmen gewinnen.

c) Klarheit über eine ausreichende Dokumentationspflicht
Viel vertrieblicher Erfolg bleibt deshalb ungenutzt, weil keine Klarheit darüber besteht, was aus den Vertriebsaktivitäten dokumentiert werden soll. Die Regel hier heißt: so viel wie möglich, so wenig wie nötig. Eben genau so viel, dass Sie im Extremfall zu jedem Zeitpunkt die vertrieblichen Aktivitäten übernehmen könnten, zu allen Aktivitäten in den Praxen über ausreichend Informationen verfügen und dort professionell auftreten können.

d) Vertriebliche Kompetenz
Fast immer werden einem Vertriebler bestimmte Charaktereigenschaften zugeschrieben, die gemeinhin als Erfolgsfaktor gelten, und häufig sind diese zugeschriebenen Eigenschaften in ihrer Verallgemeinerung schlichtweg falsch. Zuhören können ist wichtiger als Dauerreden, Empathie wichtiger als Durchsetzungsvermögen – um nur zwei Beispiele zu nennen. Am Ende gibt es nur wenige Naturtalente, die meisten erfolgreichen Vertriebler haben schlicht eine gute Ausbildung genossen.

Fazit
Nicht jeder Vertriebler passt in jedes Unternehmen. In allererster Linie müssen die Menschen, die gemeinsam mit und am Kunden arbeiten, ein homogenes Bild abgeben. Außerdem sollte die Kultur ebenso wie die Vorstellung über das Miteinander zwischen Kunden und Unternehmen zusammenpassen. Zu guter Letzt kann ein Vertriebsmitarbeiter am Ende nur so gut sein, wie seine vertrieblichen Fähigkeiten sind und die Struktur, in der er arbeiten soll, es zulässt. Fast immer ist es keine gute Idee, jemanden zu finden und ihn ins kalte Wasser zu werfen, sprich nichts in eine sinnvolle Ausbildung und Struktur zu investieren. Sollten Sie Ihren Vertriebsmitarbeiter von Anfang an effektiv und effizient suchen, finden und integrieren wollen, dann schreiben Sie mir an ch@claudiahuhn.de.

Modernes Arbeiten im Handwerk

Studie zum Download

Die Arbeitswelt wandelt sich fundamental durch technologische Innovationen, demografische Veränderungen und neue gesellschaftliche Werte. „New Work" spiegelt diesen Wandel wider und etabliert sich branchenübergreifend als Konzept für moderne Personalführung, Flexibilität und Agilität. Eine neu veröffentlichte Studie des Ludwig-Fröhler-Instituts untersucht, in welchem Maß das Handwerk diese Prinzipien umsetzt.
In Bezug auf die New Work-Komponente „Führung" zeigt die Studie, dass die meisten befragten Handwerksbetriebe kooperativ und in flachen Hierarchien geführt werden. Der informelle und persönliche Umgang fördert eine familiäre Atmosphäre, stärkt die emotionale Bindung der Mitarbeitenden und unterstützt eine offene Unternehmenskultur. Transparenz und Mitbestimmung in Entscheidungsprozessen, insbesondere in der Arbeitsgestaltung, sind gängige Praxis.
Die „Flexibilität", als zweite New Work-Komponente, variiert im Handwerk stark: Während gewerbliche Mitarbeiter meist ortsgebunden arbeiten, können Bürokräfte häufig mobil arbeiten, sofern die Digitalisierung dies zulässt. Arbeitszeitflexibilität ist ebenfalls je nach Rolle unterschiedlich: Gewerbliche Mitarbeiter arbeiten häufig in festen oder Schichtzeiten, während Büroangestellte flexiblere Modelle wie Gleitzeit nutzen. Einige Betriebe bieten zudem eine Viertagewoche an. Dies erhöht die Mitarbeiterzufriedenheit, bringt jedoch organisatorischen Mehraufwand mit sich.
Die New Work-Komponente „Agilität" – Selbstbestimmung und Selbstorganisation in der Arbeitsgestaltung – ist im Handwerk nur begrenzt umsetzbar. Die meisten der interviewten Handwerksbetriebe setzen auf spezialisierte Rollen und klar definierte Arbeitsprozesse. Diese Struktur fördert Effizienz und Stabilität, lässt jedoch nur begrenzten Raum für spontane Veränderungen und Selbstbestimmung.

Quelle: DHI

2. Quartal: Saisonal positiv, ohne Wachstumsimpulse

Trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds zeigt sich der Gesundheitssektor wegen der Art und Dringlichkeit der Behandlungs- und Versorgungsleistungen relativ stabil. Die Erwartungen für die Zahntechnik bleiben dennoch gedämpft, denn dieser Leistungsbereich reagiert stärker auf konjunkturelle Abschwächung oder wachsende Unsicherheit für den Arbeitsmarkt als andere Bereiche.
Saisonbedingt steigt dennoch im zweiten Quartal 2024 der Umsatz bei den teilnehmenden Betrieben um 12 Prozent zum Vorquartal. Gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres liegt das Ergebnis etwas über 4 Prozent höher. Nimmt man die zum Jahr 2024 erfolgte durchschnittliche Erhöhung der Höchstpreise für zahntechnische Leistungen in der gesetzlichen Krankenversicherung von über 4 Prozent als Referenz, so lässt sich dieses Ergebnis als Stagnation der Leistungsnachfrage deuten. Diese Interpretation wird durch die Halbjahresbetrachtung gestützt. Für das erste Halbjahr ergibt sich gegenüber dem Vorjahr nur ein Umsatzzuwachs von knapp 3 Prozent.

Geschäftslagenindex
Fast zwei Drittel der Umfrageteilnehmer (66 Prozent) beurteilen die Geschäftslage im zweiten Quartal 2024 als gut oder sogar sehr gut. Von 27 Prozent wird die eigene Geschäftslage noch als befriedigend bewertet. Lediglich 7 Prozent bewerten ihre Geschäftslage im zweiten Quartal als schlecht oder sehr schlecht. Der Wert des Geschäftslagenindex – als die Differenz zwischen den prozentualen Anteilen der Betriebe mit einer „sehr guten/guten“ und denen mit einer „schlechten/sehr schlechten“ Einschätzung liegt bei (nach +34 Punkten im Vorquartal) jetzt +60 Punkten.

Stabile Erwartungen für das 3. Quartal
Der Erwartungsindex bildet die Erwartungen der Betriebsinhaber bezüglich der Geschäftslage im kommenden Quartal ab. Befragt nach der Erwartung für die Geschäftslage im 3. Quartal 2024 zeigt sich, dass nur 12 Prozent der Umfrageteilnehmer von einer besseren Geschäftslage ausgehen, während demgegenüber mit 24 Prozent mehr Betriebe von einer schlechteren Geschäftsentwicklung ausgehen. Immerhin 64 Prozent der Umfrageteilnehmer erwarten eine stabile Entwicklung der Geschäftslage.

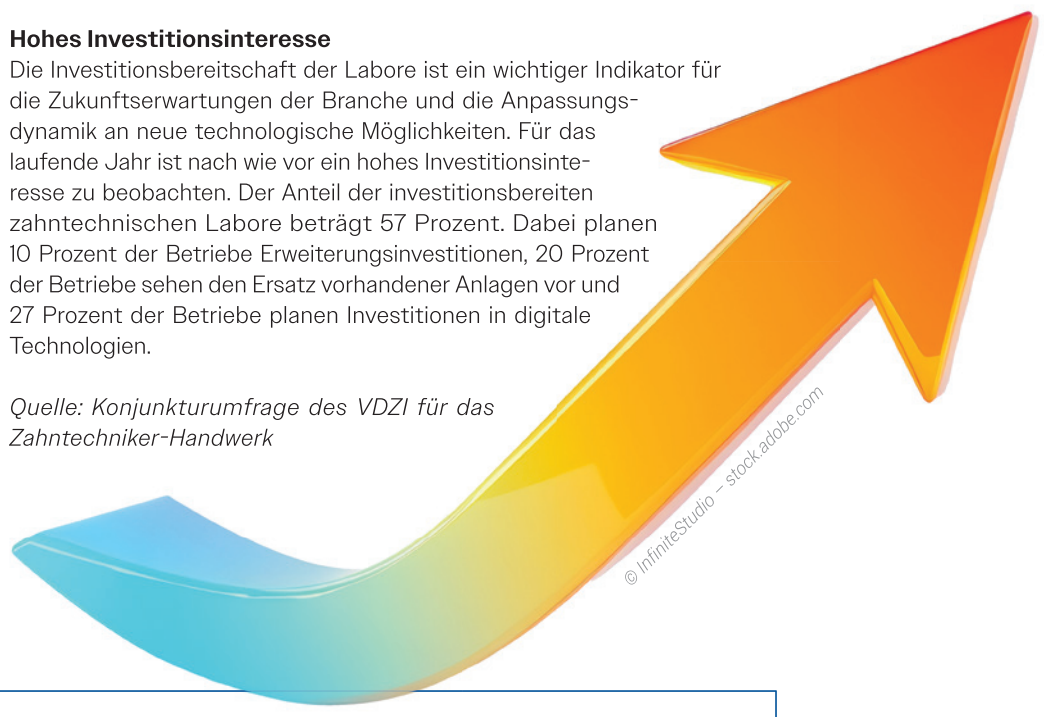
Erhöhte Dynamik auf dem Arbeitsmarkt
Angesichts des zunehmenden Fach- und Arbeitskräftemangels tendieren die Unternehmen schon seit Jahren dazu, ihre Arbeitskräfte auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten zu halten. Aufgrund der zunehmenden Fachkräfteknappheit nehmen die Abwerbungs- und Abwanderungsbewegungen jedoch zu. Auch im 2. Quartal 2024 haben deutlich mehr Betriebe Einstellungen vorgenommen als Betriebe Personal abgebaut haben.
Wie im gesamten Handwerk zeigen sich daher schon jetzt regionale Fachkräfteknappheiten bei gleichzeitigem Anstieg der zwischenbetrieblichen Fluktuation. So haben 11 Prozent der befragten Umfrageteilnehmer im 2. Quartal 2024 Personal entlassen. Dem gegenüber stehen 25 Prozent der befragten Umfrageteilnehmer, die im 2. Quartal 2024 Personal eingestellt haben.

ANZEIGE

Fachkräfte weiterhin gesucht
Die geplante Nachfrage nach Fach- und Arbeitskräften bewegt sich im 3. Quartal 2024 auf einem deutlich höheren Niveau. Befragt nach deren Absichten sagen nur 7 Prozent der Umfrageteilnehmer, dass sie planen, im 3. Quartal 2024 Personal zu entlassen. 41 Prozent der Befragten planen hingegen im 3. Quartal neue Arbeitskräfte einzustellen. Ein deutlicher Zuwachs um 14 Prozentpunkte im Vergleich zu dem 2. Quartal (27 Prozent). Ob sich angesichts der bestehenden Fachkräfteknappheit diese Pläne realisieren lassen, ist skeptisch zu beurteilen.

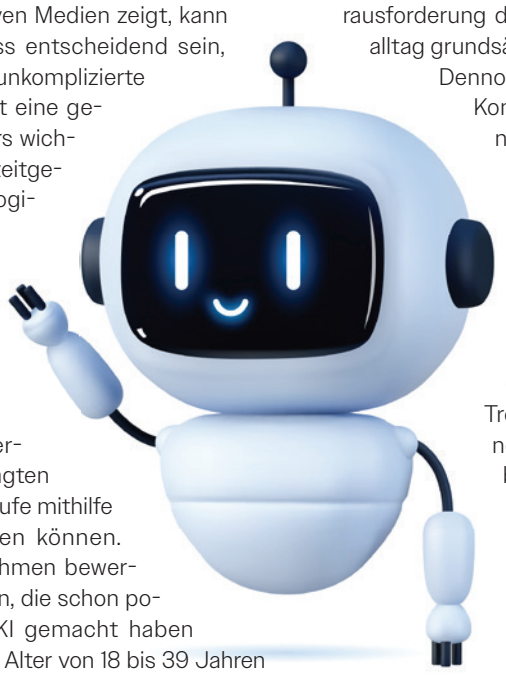
Hohes Investitionsinteresse
Die Investitionsbereitschaft der Labore ist ein wichtiger Indikator für die Zukunftserwartungen der Branche und die Anpassungsdynamik an neue technologische Möglichkeiten. Für das laufende Jahr ist nach wie vor ein hohes Investitionsinteresse zu beobachten. Der Anteil der investitionsbereiten zahntechnischen Labore beträgt 57 Prozent. Dabei planen 10 Prozent der Betriebe Erweiterungsinvestitionen, 20 Prozent der Betriebe sehen den Ersatz vorhandener Anlagen vor und 27 Prozent der Betriebe planen Investitionen in digitale Technologien.

Quelle: Konjunkturumfrage des VDZI für das Zahntechniker-Handwerk



KI-Transformation im Recruiting

Der Fachkräftemangel ist branchenübergreifend ein Problem – umso wichtiger, dass sich Unternehmen im Kampf um Talente professionell aufstellen. Wie eine aktuelle Studie[1] von Greven Medien zeigt, kann ein müheloser, schneller Bewerbungsprozess entscheidend sein, denn 84 % der Arbeitnehmer legen Wert auf unkomplizierte Abläufe. Für die meisten Bewerber (79 %) ist eine gepflegte und übersichtliche Website besonders wichtig, schließlich zeigt der digitale Auftritt, wie zeitgemäß sich das Unternehmen präsentiert. Je logischer zielführende Service-Tools integriert sind, desto einfacher wird der Bewerbungsprozess für Arbeitssuchende.
Je intuitiver und zügiger eine Bewerbung vonstattengeht, desto erfolgreicher und wachstumsorientierter erscheint das Unternehmen. Hier zeigt sich, dass der Umgang mit KI rasant zunimmt und immer selbstverständlicher wird: Mehr als die Hälfte der Befragten (51,3 %) ist der Meinung, dass Bewerbungsabläufe mithilfe automatisierter Module vereinfacht werden können. Knapp 34 % würden sich bei einem Unternehmen bewerben, das KI einsetzt – insbesondere diejenigen, die schon positive bzw. sehr positive Erfahrungen mit KI gemacht haben (60 %). Vor allem jüngere Nachwuchskräfte im Alter von 18 bis 39 Jahren sind davon überzeugt, dass Algorithmen und Chatbots Erleichterung bringen – sei es durch geringere Hemmschwellen beim Erstkontakt (38 %), unkompliziertes Handling beim Hochladen von Bewerbungsunterlagen (52,9 %), schnelle Umsetzungsmöglichkeiten (47,4 %) oder direkte Feedbacks (36,4 %). Da die Anwendung technischer Systeme weder für Frauen (36,2 %) noch für Männer (43 %) eine besondere Herausforderung darstellt, werden KI-generierte Prozesse im Arbeitsalltag grundsätzlich positiv bewertet.



Dennoch existieren auch Vorbehalte gegenüber digitalen Kommunikationstools: So gibt es nach wie vor Arbeitnehmer, die der KI misstrauen, weil sie zum Beispiel Angst vor Datenschutzverstößen (44,5 %) oder Fehlern durch KI (50,3 %) haben. Es sind überwiegend Ältere, die darin eine Gefahr erkennen, während jüngere Bewerber wenig beunruhigt sind. Altersunabhängig besteht jedoch Sorge, dass der persönliche Kontakt im Bewerbungsprozess aufgrund von KI fehlt: Knapp 58 Prozent äußern diesbezüglich Bedenken.
Trotz immer neuer Trends und fortschreitender Technologien bleiben Authentizität und eine eigene DNA bei Unternehmen das A und O. 80 % der Befragten gaben an, dass die Persönlichkeit und damit verbundene Nahbarkeit einer Firma entscheidend seien.

Quelle: Greven Medien

1 Im Auftrag von Greven Medien wurden mit GfK eBUS® 700 Personen im Alter von 18 bis 74 Jahren befragt, die die entsprechenden Personengruppen der deutschsprachigen Bevölkerung repräsentieren. Die Befragung wurde im Zeitraum 25. bis 29. Juli 2024 durchgeführt.

© Natalia – stock.adobe.com

Infos zum Autor

Azubi ade? Über die Zukunftsfähigkeit des Berufszweigs Zahntechnik (Teil 3)

Ein Beitrag von Steffen M. Schumacher

In Ausgabe 11/24 der *ZT Zahntechnik Zeitung* habe ich anhand der Ergebnisse meiner Befragung[1] an der Landesberufsschule für Zahntechnik in Neumünster beschrieben, warum wir mehr zuhören müssen. Dass wir erfahren müssen, was die aktuelle Generation der Auszubildenden über ihr Handwerk denkt, welche Zukunftsvisionen sowie Motivationen diese Menschen mitbringen und was sie daran hemmt, nach der Ausbildung im Beruf zu bleiben, aber auch, was sie darin bestärkt, diesem Beruf weiter mit Freude nachzugehen. Wie diese Erkenntnisse in der Realität umgesetzt werden können, verrät der vorliegende dritte und gleichzeitig letzte Teil der Artikelserie.

Wir haben die klare Aufgabe, gemeinsam als Ausbildende, Betriebe, Industrie, Politik und allen anderen an Ausbildung Beteiligten in der Zahntechnik die Weichen in Richtung Zukunft zu stellen. Und diese Arbeit beginnt an der Basis, getrieben von Wertschätzung und Ethos, nicht von Wertschöpfung und Druck.
Denn die Faktoren, welche heutzutage eine erfolgreiche und für alle Beteiligten gewinnbringende Ausbildung ermöglichen, sind mehr als altbewährte Sprüche und Traditionen. Ja, es macht schon Eindruck, mit einem mittelalterlichen Spruch in die Arbeitswelt freigesprochen zu werden, aber die Moderne darf dann bei den Themen Kommunikation, Wertschätzung, Sicherheit und Vertrauen sehr wohl durchwirken. Diese vier Aspekte bedingen sich gegenseitig und werden von unserem Nachwuchs sehr transparent und mit Nachdruck gefordert. Läuft es an einem Punkt nicht, kann dies auch dazu führen, dass andere Bereiche in Mitleidenschaft gezogen werden und so das Interesse für den Beruf leidet.

Wie kommen wir nun in die Umsetzung?

Erst Analyse, dann Aktion! Nur wenn klar ist, welche Faktoren wirklich relevante Veränderung bringen können, kann das Herumstochern im Bonus-Modus auf politischer sowie betrieblicher Ebene aufhören und zielgerichtet in Richtung der Verbesserung von Arbeitsbedingungen agiert werden.
Es sind also zum einen politische Entscheidungen, welche darauf abzielen sollten, dem Konstrukt Ausbildung in Deutschland wieder einen attraktiveren Stellenwert zu geben. Nicht umsonst ist der handwerkliche Mittelstand der größte Arbeitgeber in Deutschland, und es wäre phänomenal, wenn dies so bliebe. Menschen in ihren Fähigkeiten und Fertigkeiten sowie analytischem und konstruktivem Denken zu fördern, ist Ziel einer Ausbildung. Und wer am Ende mit den eigenen Händen etwas erschaffen kann, erhält täglich die Bestätigung, wirklich einen Mehrwert für die Gesellschaft zu bedeuten. Dazu müssten aber junge Menschen eine starke Stimme in den entscheidenden Gremien finden. Oder Fachartikel wie dieser in solche Etagen katapultiert werden, die Entscheidungen dann mit Blick auf die Menschen *treffen*, welche letztlich diese Entscheidungen auch wirklich *betreffen*.
Zum anderen lassen sich natürlich auch in direkter Nähe der Auszubildenden Veränderungen etablieren: In den Betrieben und Ausbildungsstätten. Die Analyse ist hier meist jedoch die größte Hürde. Können Wünsche und Bedürfnisse in einem Abhängigkeitsverhältnis offen und ehrlich kommuniziert werden? Schwierig. Denn es ist nicht hilfreich, wenn in der jährlichen Runde der Führungsetage durch den Betrieb die Fragen danach gestellt werden, welche Maßnahmen zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen beitragen könnten, solange dies in einem Machtgefälle passiert. Also benötigen Betriebe hierzu einen neutralen Vermittler, um diese Stimmungen aufzunehmen. Wenn Sie also Teampro-

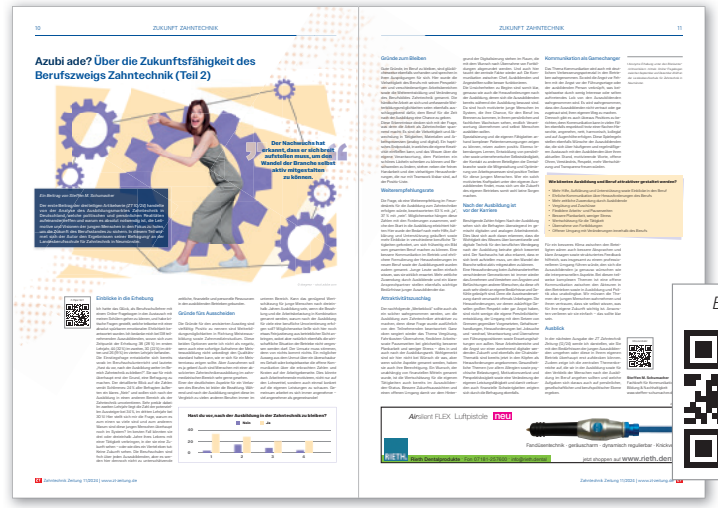
Kleiner Einschub

Dem aufmerksam Lesenden wird möglicherweise bereits eine Idee gekommen oder aufgefallen sein: Was ist denn mit der sogenannten Work-Life-Balance als Treiber für zufriedene Angestellte? Das ließe sich doch durch gute Arbeitszeiten, Gleitzeit, Viertagewoche etc. lösen? Ich will diesen Punkten keine Wirkung absprechen (denn diese sind bewiesen[2]), aber warum ich nicht von Work-Life-Balance spreche, ist für mich sonnenklar: Weil dieser Modus nur zu deutlich aufzeigt, dass work schlecht und life gut ist. Aber eine Arbeit, die Menschen persönlich erfüllt, kann nie schlecht sein und so auch keine unbedingte Balance fordern müssen. Das geht sehr wohl auch durch die herausgearbeiteten und genannten wünschenswerten Rahmenbedingungen hervor, die letztendlich keinen Drang nach Feierabend oder Wochenende erzeugen und denen die Balance aus work und life per se immanent sein könnte.

Wir haben die klare Aufgabe, gemeinsam als Ausbildende, Betriebe, Industrie, Politik und allen anderen an Ausbildung Beteiligten in der Zahntechnik **die Weichen in Richtung Zukunft zu stellen**.

Faktoren für eine funktionierende Zukunft in der Ausbildung

© deagreez, BonzEarthsnapper – stock.adobe.com



zesse von einer externen Person analysieren und gestalten lassen sowie Hilfe bei der Evaluation in Anspruch nehmen wollen, so setzen Sie sich gerne mit mir in Verbindung. Sie werden sich wundern, welche Effekte plötzlich treibend sein können, wenn nicht mehr Vorgesetzte, sondern neutrale Personen einen Impuls zum Veränderungsprozess geben.

Mein persönlicher Wunsch

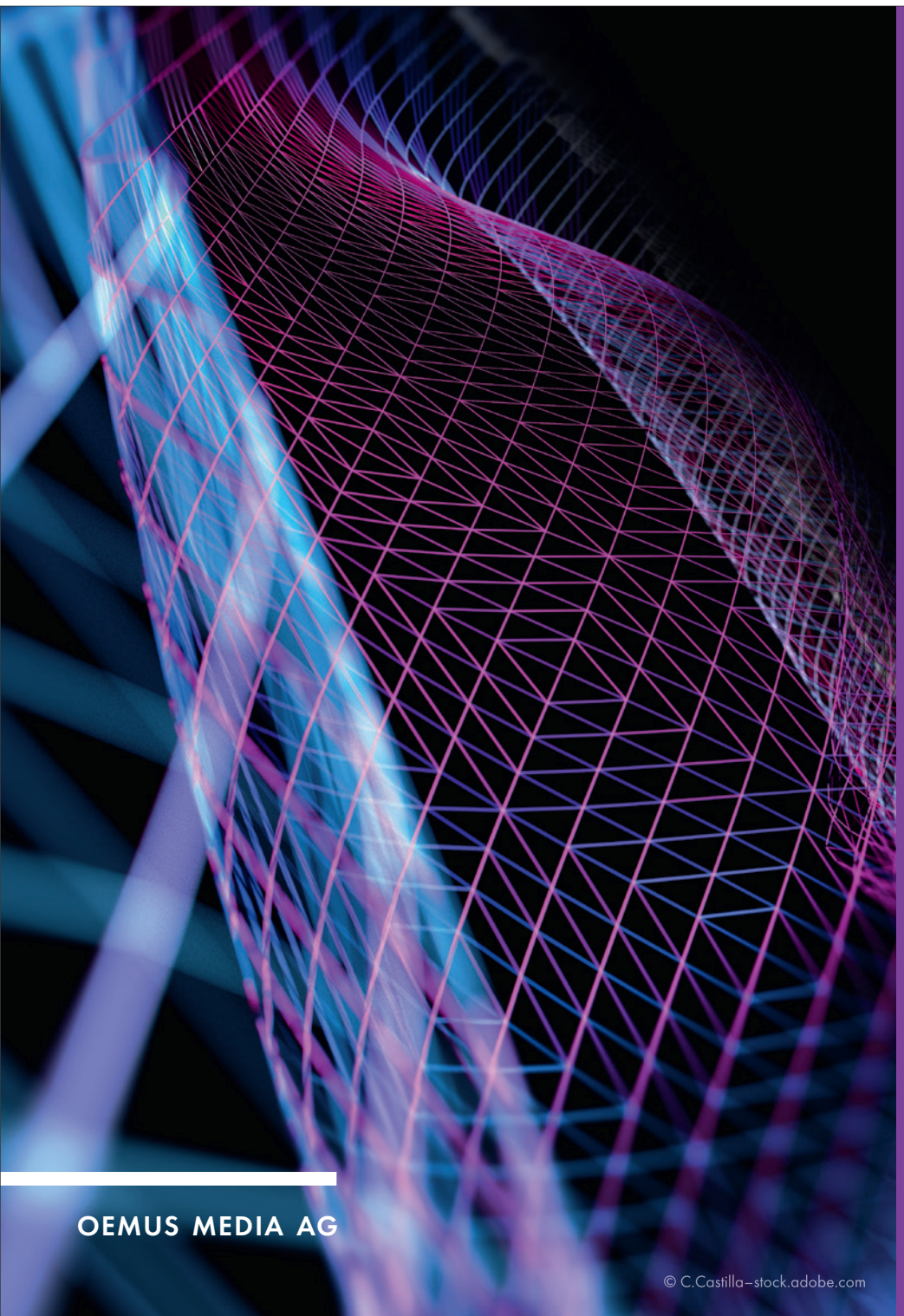
Ich hoffe, mit diesem Beitrag zumindest einen einzigen neuen Auszubildenden in Deutschland im Bereich Zahntechnik zu einer erfüllenden Zukunft zu verhelfen. Weiter gedacht lassen sich die Erkenntnisse aus der Erhebung[1] mit großer Sicherheit auch in weitere Berufsbereiche übertragen, denn im gesamten Ausbildungssystem in Deutschland treffen verschiedenste Akteure, Persönlichkeiten und Perspektiven aufeinander. Positives Zutun, um gemeinsam den Mittelstand und die Ausbildungslandschaft zu stärken, ist also unsere gemeinsame Pflicht. Dies gelingt jedoch nur, wenn Sie als Leser, Entscheider, Personaler, Laborinhaber, Ausbildender, Chef und Wegbereiter Ihre Verantwortung für diese jungen Menschen verstehen sowie Veränderungsprozesse in Ihrem Verantwortungsbereich zukunftsfähig und nachhaltig gestalten.

Vielen Dank für Ihren Einsatz, wenn Sie dies bereits tun oder dies zukünftig angehen wollen!

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

1 Anonyme Erhebung unter den Blockunterrichtsschülern mittels Online-Fragebogen zwischen September und Dezember 2023 an der Landesberufsschule für Zahntechnik in Neumünster.
2 Lewis, K., Stronge, W., Kellam, J., Kikuchi, L., Schor, J., Fan, W., … Mullens, F. (2023). The results are in: the UK's four day week pilot.

ANZEIGE



DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN
START DIGITAL, FINISH ANALOG
23./24. MAI 2025
KONGRESS DORTMUND
SAVE THE DATE
www.ddt-info.de
Dentales Fortbildungszentrum Hagen
ZIA ZAHNTECHNIKER INNUNG IM REGIERUNGSBEZIRK ARNSBERG
Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland ·
Tel.: +49 341 48474-308 · event@oemus-media.de

„Die beste Möglichkeit, sich selbst auf die Probe zu stellen“

Ein Beitrag von Sebastian Bauknecht und Gerald Temme

Am 29. Oktober 2024 fand in Garbsen (bei Hannover) die Deutsche Meisterschaft im Zahntechniker-Handwerk statt. Der VDZI ermittelte bereits zum vierten Mal mittels Durchführung einer Arbeitsprobe den Bundessieger. Im Interview mit dem Verbandsmagazin *Zahntechnik TELESKOP* sprachen Louisa Krügerke (1. Bundessiegerin), Tjorben Krüger (2. Bundessieger) und Lisa Dyvak (3. Bundessiegerin) über ihre Teilnahme am Bundeswettbewerb.

Hinweis
Dieser Beitrag ist unter dem Titel „Interview zur DMH 2024“ auf www.vdzi.de/Interview-zur-DMH-2024 erschienen. Die Verwendung in der *ZT 12/24* wurde vom Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen freundlich genehmigt.

Was hat Sie motiviert an der Deutschen Meisterschaft im Zahntechniker-Handwerk teilzunehmen?
Louisa Krügerke: Mich hat motiviert, dass dieser Wettbewerb ein Erlebnis ist, welches man nur einmal im Leben mitmachen kann. Außerdem fand ich die Vorstellung cool, mich mit anderen Jungtechnikern in meinem Alter aus unterschiedlichen Bundesländern auszutauschen.
Tjorben Krüger: Tatsächlich musste ich nicht darüber nachdenken, ob ich an diesem Wettbewerb teilnehmen möchte oder nicht. Ich habe mich unglaublich gefreut, soweit gekommen zu sein! Soll ich nun aufhören weiterzukämpfen? Nein. Ich wollte natürlich zeigen, was ich kann und so wirklich verlieren konnte ich dabei ja auch nichts. Also, warum sollte ich nicht mitmachen, neue Kontakte für die Zukunft knüpfen und eventuell auf dem Treppchen landen? Genau so sah mein Chef dies auch und uns war beiden klar, dass ich an diesem Wettbewerb teilnehme.
Lisa Dyvak: Ich habe lange überlegt, ob ich wirklich teilnehmen soll. Erst recht, da ich seit März überhaupt nicht mehr im Labor beschäftigt war! Dazu kam natürlich, dass ich nebenbei das Studium verfolgen wollte (Anmerkung der Redaktion: Zahnmedizinstudium). Doch kurze Zeit später sagte meine Mutter zu mir, dass ich, wenn ich Spaß daran hätte, die Chance einfach nutzen solle. Meine Liebe zur Zahntechnik hat nie geendet, und somit beschloss ich, am Wettbewerb teilzunehmen. Sowas erlebt man meistens nur einmal im Leben.

Weitere Informationen zur Deutschen Meisterschaft im Handwerk – German Craft Skills unter **www.vdzi.de** und **www.zdh.de**.

Welche Herausforderungen gab es für Sie?
Louisa Krügerke: Im Grunde gab es für mich keine sonderlich großen Herausforderungen. Die größte Herausforderung war eher der Reiseweg – wenn man mit der Deutschen Bahn reist, ist es schon etwas anstrengend. Da ich auch im Laboralltag hauptsächlich mit Keramik und Modellierwachsen arbeite, hatte ich schon viel Übung für den Wettbewerb.
Tjorben Krüger: Meine Herausforderung war die Keramik! Dadurch, dass ich in einem recht großen Labor ausgebildet wurde, haben wir diverse Abteilungen. Allerdings bin ich nach dem Ende meiner Ausbildung nicht in der Keramikabteilung eingesetzt worden. Also musste ich mich ganz neu in dieser Abteilung einarbeiten. Dafür hatte ich allerdings nur 1,5 Wochen Zeit, da ich vorab nichts von der Teilnahme am Wettbewerb wusste. Nachdem mir dies bekannt gegeben wurde, durfte ich meine wichtigsten Sachen packen und meinen Platz in der Keramikabteilung neu aufbauen. Nun hieß es üben und lernen. Denn schließlich arbeitete die Zeit gegen mich.
Lisa Dyvak: Naja, ziemlich viele. Ich hatte weder die passenden Materialien greifbar, noch hatte ich ein Labor mit einem Ofen, noch die Ahnung, wo ich überhaupt anfangen soll, meine Praxis aufzufrischen. Dazu kamen die Verpflichtungen, die ich nebenher habe. Das alles unter ein Dach zu bringen, hat viel Planung, Geduld und Unterstützung erfordert.

Welche Unterstützung haben Sie im Labor erfahren?
Louisa Krügerke: Im Labor waren meine Kollegen und meine Chefin natürlich total begeis-

tert, als ich mich dazu entschlossen hatte, am Bundeswettbewerb teilzunehmen. Ich wurde super unterstützt, beispielsweise beim Packen meiner Materialien, die ich mit nach Garbsen nehmen musste, und mir wurde viel Mut gemacht, als mich die Nervosität doch etwas übermannt hatte.
Tjorben Krüger: Ich arbeitete mich Tag für Tag mehr in der Keramikabteilung ein und hatte Kollegen sowie Vorgesetzte, denen ich jede Frage stellen konnte und die mir Tipps gegeben haben. Mir wurde jede Unterstützung, die ich benötigte, gegeben. War es nun, ob man mir zeigen kann, wie etwas geht oder ob man mir Fehler aufzeigte, die ich noch immer machte. Ungefähr zwei Tage vor dem letzten Tag, den ich zum Üben hatte, arbeitete ich gut genug, dass nur noch auf hohem Niveau „gemeckert" wurde. Damit konnte ich nach circa einer Woche üben mit mir zufrieden sein.
Lisa Dyvak: Jede, die mir mein Labor aus der Entfernung bieten konnte! Ich habe per Post alle notwendigen Instrumente und Verbrauchsmaterialien erhalten, die mir gestellt werden konnten und sollten. An dieser Stelle möchte ich mich noch mal bei meinem Ausbilder Janis Rohde bedanken, der mich trotz meines Weges nicht im Regen stehen lassen und mir jegliche Hilfe geboten hat, die er bieten konnte. Nachdem man ein Labor verlassen hat, ist dies alles andere als selbstverständlich. Durch die Hilfe von Jan-Christian Osterholt hatte ich dann eine Woche vor dem Wettbewerb in München die Möglichkeit, zu üben und mich auszuprobieren. Bei Hubert Schenk wurde ich mehr als freundlich und herzlich empfangen und durfte sowohl die Räumlichkeiten nutzen als auch von der Erfahrung und Expertise von Herrn Schenk profitieren, wofür ich wirklich sehr dankbar bin. Diese beiden Labore haben mir die Unterstützung gegeben, die mir die Teilnahme und den 3. Platz ermöglicht haben.

Was ist das Besondere an der Zahntechnik?
Louisa Krügerke: Das Besondere an der Zahntechnik ist, dass jede Arbeit individuell ist und man sich immer wieder etwas Neues einfallen lassen muss, sodass man seine eigene Vision, die des Zahnarztes und die des Patienten unter einen Hut bringen und so das bestmögliche Ergebnis erzielen kann.
Tjorben Krüger: Das ist eine gute Frage! Ich glaube, dass jeder eine andere Antwort darauf hat. Ich denke, für mich ist es die Individualität bei jedem Patienten. Keine Arbeit ist genau wie die davor. Die Abläufe mögen gleich sein, allerdings ist das Lächeln, was wir versuchen zu geben, immer ein anderes, auch wenn wir als Zahntechniker leider viel zu wenig von diesem „Lächeln" im Labor mitbekommen.
Lisa Dyvak: Dass der Beruf wunderschön, vielfältig und kreativ ist, muss ich, denke ich, nicht erklären. Wie viel Spaß es bereitet, Menschen zu helfen und sie wieder lächeln zu sehen. Unglaublich ist das Netzwerk, welches in der Zahntechnik vorhanden ist – und ich durfte nun ein Teil davon werden. Auf der Reise der Vorbereitung wie auch am Wettbewerbstag selbst hatte ich die Chance, viele neue Menschen kennenzulernen und vielleicht werden sich diese Wege noch einige Male kreuzen.

Wie haben Sie den Wettbewerb rückblickend empfunden?
Louisa Krügerke: Rückblickend war der Wettbewerb eine supercoole Erfahrung und es ist wirklich eine einmalige Chance, auch einfach mal andere tolle und begabte Zahntechniker kennenzulernen und sich mit ihnen auszutauschen. Alle Teilnehmer haben sich auf Anhieb gut verstanden und sich unterhalten, wir versuchen, auch weiterhin in Kontakt zu bleiben.

„Mich hat motiviert, dass dieser Wettbewerb ein Erlebnis ist, welches man nur einmal im Leben mitmachen kann."

Louisa Krügerke, Deutsche Meisterin im Zahntechniker- Handwerk 2024.

„Ich habe den Wettbewerb als ein Duell untereinander, aber gleichzeitig auch als Miteinander erleben dürfen, bei dem jeder rücksichtsvoll und hilfsbereit war."

Tjorben Krüger, 2. Bundessieger

„Unglaublich ist das Netzwerk, welches in der Zahntechnik vorhanden ist – und ich durfte nun ein Teil davon werden."

Lisa Dyvak, 3. Bundessiegerin

Tjorben Krüger: Der Wettbewerb war zwar auch ein Duellieren untereinander, allerdings war es auch ein unglaublich schönes Miteinander. Man konnte Leute kennenlernen, die man sonst nie getroffen hätte und Kontakte knüpfen, welche zukünftig eventuell mal wieder relevant werden. Ich denke, ich habe den Wettbewerb als ein Duell untereinander, aber gleichzeitig auch als Miteinander erleben dürfen, bei dem jeder rücksichtsvoll und hilfsbereit war.
Lisa Dyvak: Es war ein Vergnügen und hat sehr viel Spaß gemacht! Sich Herausforderungen zu stellen, eine neue Umgebung und vor allem neue Menschen kennenzulernen, die alle ihren eigenen Weg gehen. Das harmonische Miteinander, obwohl wir uns nur zwei Tage gesehen haben, war eine sehr schöne Erfahrung, und es war fantastisch, ein Teil davon zu sein.

Was würden Sie zukünftigen DMH-Teilnehmern mit auf den Weg geben?
Louisa Krügerke: Liebe zukünftige DMH-Teilnehmer, nutzt diese Chance, dabei zu sein! Es lohnt total, auch wenn ihr euch vielleicht nicht sicher seid, ob ihr dort etwas erreicht – es ist bereits ein großer Erfolg, dass ihr dorthin eingeladen werdet. Der größte Preis sind die Menschen, die man dort kennenlernt, die Erfahrung, die man dadurch sammelt, und die neuen Chancen, die sich eröffnen, wenn man daran teilgenommen hat.
Tjorben Krüger: Für die zukünftigen Teilnehmer: Nehmt den Wettbewerb nicht zu ernst! Ihr gehört schon zu den Besten aus Deutschland! Genießt die Zeit und zeigt trotzdem, zu was ihr in der Lage seid, auch wenn ihr es bereits vor dem Wettbewerb getan habt.
Lisa Dyvak: Einfach machen! Weltoffen bleiben – sich neuen Situationen zu stellen, ist manchmal erschreckend, aber das Gefühl danach ist unbeschreiblich. Es ist wichtig, sich weiterzuentwickeln, und so kurz nach der Lehre ist die DMH die erste und beste Möglichkeit, sich selbst auf die Probe zu stellen.

Alle Abbildungen: © VDZI

Schluss mit Rollenklischees, Zahntechnikerinnen an die Macht!

Ein Beitrag von Andrea Korndörfer

Wie lassen sich die Arbeitsbedingungen im Zahntechniker-Handwerk so gestalten, dass insbesondere Frauen nicht nur überleben, sondern regelrecht aufblühen? Das Plädoyer einer Laborinhaberin.

© Julya – stock.adobe.com

Frauen im Handwerk, vor allem in der Zahntechnik, haben es oft nicht leicht. Obwohl etwa 64 Prozent der Zahntechniker in Deutschland Frauen sind, verlassen viele den Beruf oder haben Probleme, Karriere zu machen. Der Grund? Zu viele Überstunden, Stress im Labor wegen fehlender Mitarbeiter und vergleichsweise schlechte Bezahlung.

© Yasmina Aust Photography

Zur Person

Andrea Korndörfer ist Diplom-Betriebswirtin und Expertin für Qualitätsmanagement im eigenen Dentallabor in Ludwigsfelde bei Berlin, wo sie seit zwei Jahren Chefin ist. Die Chancengleichheit von Frauen liegt ihr besonders am Herzen. Als dreifache Mutter weiß sie nur zu gut, wie man sich abhetzt, wenn man arbeiten und für die Familie da sein will. Das Gefühl von Überforderung wollte sie nicht länger als gegeben hinnehmen und hat in ihrem Labor Arbeitsbedingungen geschaffen, bei denen flexible Arbeitszeiten keine leeren Worte sind, sondern ein Mittel zum Wohle der Mitarbeiterinnen, und nicht mit Erwartung von Überstunden einhergehen.

Ein Bewerbungsgespräch ist mir besonders im Gedächtnis geblieben: Eine talentierte Zahntechnikerin hatte sich bei mir vorgestellt und doch gezögert, den Job zu wechseln, obwohl sie erschöpft und unglücklich war. Warum? Ihr Mann hatte gerade einen neuen Job angefangen und sie wollte ihren sicheren alten Arbeitsplatz nicht aufgeben, obwohl der lange Pendelweg und die schlechte Stimmung im dortigen Team sie sehr belastet haben.

Das hat mich sehr nachdenklich gemacht – das konnte ich so nicht stehen lassen. Daher habe ich beschlossen, die Arbeitsbedingungen in meinem Labor weiter zu verbessern, um Frauen wie ihr eine echte Möglichkeit anzubieten – eine Option, sowohl beruflich als auch persönlich zu wachsen. Denn Fakt ist: Viele Frauen hängen trotz ihrer Qualifikationen in alten Rollenbildern fest und stecken oft zurück. In meinem Labor bin ich dieses Problem aktiv angegangen:

- **Flexible Arbeitszeiten** gehören zu den wichtigsten Maßnahmen, um Frauen im Handwerk zu unterstützen. Viele müssen Beruf und Familie unter einen Hut bringen. Die Möglichkeit, die Arbeitszeit je nach Bedarf zu reduzieren oder zu erhöhen, kann dabei eine große Hilfe sein. Neben dem Kita-Zuschuss gibt es in unserem Labor in Ludwigsfelde für den Notfall ein Familienzimmer.
- **Überstunden** sind in der Zahntechnik normal, oder? Eben nicht. Zahntechniker brauchen Zeit und Ruhe für ihre präzise Arbeit. Ständiger Zeitdruck und Überstunden schaden langfristig der Qualität und der Gesundheit. Zahnärzte und Patienten sollten zukünftig verstehen, dass gute Zahntechnik trotz moderner Hightech nicht immer express geht. Ohne realistische Zeitpläne und faire Arbeitsverteilung läuft bei mir nichts.
- **Fortbildungen** sind oft ein Knackpunkt: Durch die Verpflichtungen im Job und in der Familie haben Frauen oft keine Chance, daran teilzunehmen. Die Folge: Sie fühlen sich nicht nur benachteiligt, sondern werden gleichzeitig in ihrer Karriere ausgebremst. Deshalb suchen wir in unserem Labor gezielt nach Online-Weiterbildungen, die den zeitaufwendigen Fahrtweg sparen, oder holen uns die Referenten direkt ins Haus. Denn von dem neu erworbenen Wissen profitiert automatisch das ganze Laborteam.
- **Bezahlung** von Zahntechnikern ist vergleichsweise schlecht? Pauschal lässt sich das nicht beantworten. Zahntechniker mit Spezialisierungen in mehreren Bereichen verdienen durchaus sehr gut. Faire Chefs geben ihren Mitarbeitern jedes Jahr Feedback zu deren Leistungen und passen die Gehälter entsprechend an. In meinem Labor musste noch nie jemand nach einer Gehaltserhöhung fragen – das läuft bei mir ganz automatisch.

> **Viele Frauen stecken trotz ihrer Qualifikationen in alten Rollenbildern fest** und stecken zurück. In meinem Labor bin ich dieses Problem aktiv angegangen.

Fördern statt überfordern

Der Tag des Handwerks im September war die perfekte Gelegenheit, um zu zeigen, was Frauen im Handwerk alles draufhaben und alte Rollenbilder über Bord zu werfen. Zahntechnikerinnen im Speziellen sind ein hervorragendes Beispiel dafür, wie Frauen im ständigen Wandel und mit zunehmender Digitalisierung ihren Berufszweig voranbringen. Wenn wir die alten Klischees überwinden, schaffen wir ein Handwerk mit Zukunft, in dem alle Frauen ihre volle Stärke entfalten können. In diesem Sinn, packen wirs an!

ANZEIGE

Scheideanstalt.de
Ankauf von Dentalscheidgut
- stets aktuelle Ankaufskurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

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

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

Andrea Korndörfer
Dentallabor Andrea Korndörfer
www.dentallabor-ludwigsfelde.de

SAY HELLO TO Y

Zirkonoxide von Dental Direkt –
»Made in Germany«

André Münnich,
Leitung Vertriebs-
innendienst,
Dental Direkt

cube *Zahn der Zukunft®*

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

Dental Direkt

Kurstermine

13. DENTAL GIPFEL
Dental Balance GmbH
www.dental-balance.eu
11./12.01.2025 ↘ Warnemünde

Rohzirkon bearbeiten und finalisieren
Referent: ZT Florian Steinheber
BRIEGELDENTAL
briegeldental.de
31.01.2025 ↘ Gundelfingen an der Donau

Die Kunst der Komposit-verblendung
Referent: ZT Florian Roth
SHOFU Dental GmbH
www.creation-willigeller-kurse.de
31.01./01.02.2025 ↘ Ratingen

ANZEIGE
Scheideanstalt.de
Ankauf von Dentalscheidgut
- stets aktuelle Ankaufskurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
+49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de
ESG Edelmetall-Service GmbH
+41 55 615 42 36
www.Goldankauf.ch
ESG

Zahntechnische Abrechnung – Easy
Referent: ZTM Stefan Sander
Handwerkskammer Dresden
www.njumii.de
05.02.2025 ↘ Dresden

Front- und Seitenzahn-keramik – nach dem toZERO-Konzept
Referent: ZTM Jochen Peters
Dentale Schulungen Peters
ds-peters.de
05./06.03.2025 ↘ Kleinmeinsdorf

Mehr Flexibilität in der Kombinations-Technik
Referent: ZTM Martin Gesele
SHOFU Dental GmbH
www.shofu.de
04./05.04.2025 ↘ Berlin

Build up Nature für Einsteiger
Referentin: ZTM Julia Krebs
Kulzer GmbH
www.kulzer.de
05.04.2025 ↘ Neumünster

Patientenindividuelle Konzepte im Fokus

© OEMUS MEDIA AG

Unter dem Thema „Implantologie 4.0 – Auf dem Weg zu patientenindividuellen Konzepten“ fand am 8. und 9. November 2024 der 53. Internationale Jahreskongress der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) statt.
Dr. Georg Bach, Präsident der DGZI, eröffnete den Kongress und leitete somit offiziell in das weitere Programm ein. Traditionsgemäß konnte die junge Generation der DGZI in ihrem eigenen Podium aktuelle Arbeiten und Projekte vorstellen und somit einen Blick in die Zukunft gewähren. Auch die wissenschaftlichen Vorträge warfen einen vielschichtigen Blick auf das Leitthema der patientenindividuellen Konzepte. Dr. Joel Nettey-Marbell sprach über dentale Sedierungstechniken, gefolgt von Priv.-Doz. Dr. Dr. Achim von Bomhard und Prof. Dr. Dr. Andreas Fichter über die Möglichkeiten und Limitationen von knochenaugmentativen Maßnahmen. Im Anschluss konnten die Teilnehmer während der Podiumsdiskussion aktiv mit den Referenten in den Austausch treten. Auch in der Pause bot sich beim Besuch der Industrieausstellung die Möglichkeit, mit anderen Kollegen ins Gespräch zu kommen und sich auszutauschen.
Nach einer Stärkung konnten die Teilnehmer an zwei spannenden Tutorials teilnehmen. Während Prof. Dr. Benedikt Spies im Straumann-Tutorial ein Update über die digitale Abformung in der Implantologie gab, lag der Fokus im Camlog-Tutorial mit Prof. Dr. Dr. Peer Kämmerer, MA und Prof. Dr. Dr. Eik Schiegnitz auf der Sofortimplantation und Sofortversorgung.
Das Fachgebiet der Implantologie lebt von der praktischen Erfahrung und auch von innovativen Produkten – deswegen durften die beliebten Table Clinics nicht fehlen. In einem rotierenden System mit drei Staffeln freuten sich Teilnehmer auf praktische Einblicke und eine breit gefächerte Themenvielfalt. Von PRF in der Implantologie über eine echte biologische Knochenregeneration bis hin zur Dual-Light Therapie – hier bot sich ein intensiver Einblick von Experten für Experten.

Der ideale Abschluss des ersten Kongresstages war das Get-together am Abend in der Industrieausstellung. Mit anregenden Gesprächen, leckeren Getränken und guter Musik fand der Freitag ein entspanntes Ende in kollegialer Atmosphäre.
Mit neuer Energie erwarteten die Teilnehmer am Samstag drei Sessions mit wissenschaftlichen Vorträgen zu allen relevanten Bereichen der Implantologie. Prof. Dr. Dr. Andres Stricker beantwortete die Frage „Augmentationskonzepte auf Lebenszeit – Welche Faktoren sind entscheidend?“, während Prof. Dr. Samir Abou-Ayash über implantatprothetische Konzepte für die Versorgung älterer Patienten referierte. Dr. Georg Bach zog in seinem Vortrag ein Fazit zu 30 Jahren Laser und Implantologie und Dr. Dr. Diana Heimes fokussierte sich auf die Möglichkeiten individueller Augmentationschirurgie heute. Die hochinteressanten und vielschichtigen Einblicke der namhaften Referenten konnten in den Diskussionen noch konkreter besprochen sowie Fragen beantwortet werden.
Getreu dem Leitthema überzeugte der diesjährige Internationale Jahreskongress der DGZI erneut alle Kongressteilnehmer und war ein innovatives sowie lehrreiches Fortbildungsereignis.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

8. Deaf Dental Forum 2025

Vom 7. bis 9. Februar 2025 findet ein Kongress speziell für hörgeschädigte Zahntechniker in der Kugelbake-Halle in Cuxhaven-Döse statt. Initiator ist einmal mehr Zahntechnikermeister und Laborinhaber André Thorwarth, der parallel zum Deaf Dental Forum mit seinem Unternehmen Deaf Dental Workshop sein mittlerweile 25-jähriges Bestehen feiert.
Alle Vorträge werden simultan abwechselnd von zwei Gebärdensprachdolmetschern, zwei Gebärdensprachdolmetschern in Internationaler Sprache und zwei Schriftdolmetscherinnen übersetzt, weitere 18 Gebärdensprachdolmetscher-Studenten kommen für Fachberatungen an den Infoständen der Dentalfirmen zum Einsatz. Durch die Veranstaltung, die vom Integrationsamt Oldenburg als förderungsfähig anerkannt (§ 24 SchwbAV) wurde, führt Oliver Böse.
Auf dem Programm stehen aktuelle, innovative Themen, die die gesamte Bandbreite der Zahntechnik abbilden – unter anderem drehen sich die Referate um 3D-Druck sowie die dazugehörigen Materialien, die Schicht- und Injektionstechnik sowie die digitale Morphologie der Zähne. Ein weiterer Fokus liegt außerdem auf der digitalen Totalprothetik.
Hörgeschädigte Zahntechniker, aber auch alle anderen Interessierten sollten sich diese besondere Gelegenheit zur zahntechnischen Weiterbildung und zum Austausch nicht entgehen lassen. Mehr Informationen zum Programm finden Interessierte unter www.deaf-dentalworkshop.de/ddf2025-information.html.
Die Anmeldung ist parallel auch durch Scannen des nebenstehenden QR-Codes möglich.

Quelle: Deaf Dental Workshop

57. Jahrestagung der DGFDT erfolgreich in Mainz

© Milton Arias Fotografie

Save the Date: Der Termin für das kommende Jahr steht bereits fest – die 58. Jahrestagung der DGFDT findet am 21. und 22. November 2025 wieder in der Rheingoldhalle Mainz statt.

www.dgfdt-tagung.de

Hier gibts mehr **Bilder.**

Am 22. und 23. November 2024 fand im Kongresszentrum der Rheingoldhalle die 57. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Funktionsdiagnostik und -therapie e.V. (DGFDT) statt. In diesem Jahr setzte die Fachgesellschaft ihren erfolgreichen Kurs fort und bot ein vielschichtiges Programm, das dem Bedürfnis niedergelassener wie auch universitärer Teilnehmer nach kollegialem Austausch vor Ort absolut Rechnung trug.

Mit dem Leitthema „Der richtige Biss – das richtige Beißen“ griff die Fachgesellschaft in diesem Jahr einen Themenkomplex auf, der für die klinisch praktische Tätigkeit von großer Bedeutung ist, und beleuchtete diesen gleich aus mehreren Blickwinkeln. Prof. Dr. Dr. Walter Lückerath/Bonn stellte die Funktionstherapie in den Kontext im Rahmen umfangreicher prothetischer Versorgungen und beschrieb die neuen digitalen Möglichkeiten im Workflow. Dr. Steffani Görl/Frankfurt am Main erläuterte die multimodalen Therapieoptionen bei CMD-Betroffenen am Beispiel der Funktionssprechstunde der Universitätszahnklinik Frankfurt am Main. In einem erfrischenden Vortrag stellte Prof. Dr. Thomas Kaiser/Hamburg den Teilnehmern die evolutionäre Entwicklung von Zahnhöckern hin zu heutigen Zahnformen beim Menschen dar. Die nachfolgende Diskussion verband seine Grundlagenkenntnisse mit den rekonstruktiven Erfordernissen unter kaufunktionellen Aspekten.

Weiterhin wurden spezifische Aspekte der Hauptvorträge in den am Samstagnachmittag angebotenen Seminaren intensiv mit den Teilnehmern erörtert. Hier wurden unter anderem noch einmal die Möglichkeiten des digitalen Workflows vorgestellt und die Umsetzung in eine prothetische Rehabilitation aufgezeigt. Ergänzend dazu gab es ein Einsteigerseminar zur Funktionsdiagnostik und -therapie mit Dr. Daniel Weber.

Durch die Kooperation mit der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie (ADT) wurde das Tagungsprogramm zusätzlich um einige interessante Vorträge auf dem Gebiet der Zahntechnik erweitert und bot so auch einen Blick über den Tellerrand. Überhaupt wurde auf die Vielfalt in der Programmgestaltung unter der Leitung von Dr. Steffani Görl und Prof. Dr. Alfons Hugger, Präsident der DGFDT, großen Wert gelegt. Neben den Hauptvorträgen gab es hier eine Fülle an interessanten Kurzvorträgen, die ein breites Themenspektrum von Physiotherapie über Kaufunktion und orale Physiologie bis hin zur funktionellen und restaurativen Rehabilitation abdeckten. Große Beachtung fand auch die diesjährige Posterpräsentation, bei der die Autoren ihre Arbeit zunächst dem Auditorium vorstellten und im Anschluss für weitere Nachfragen zur Verfügung standen. Bei der traditionellen und beliebten Abendveranstaltung „Rock the Joints“ konnten die Teilnehmer am Freitagabend zudem wieder in entspannter Atmosphäre im Bootshaus den Kongresstag ausklingen lassen.

Alles in allem setzte die 57. Jahrestagung der DGFDT mit ihrem thematisch breit gefächerten und vielschichtigen Programm auch in diesem Jahr wieder wichtige Impulse und zeigte mit über 230 Teilnehmern, dass Präsenzfortbildung unabdingbar ist für einen intensiven kollegialen Austausch. Auch die gut besuchte zweitägige Industrieausstellung gab reichlich Gelegenheit, bestehende Kontakte zu pflegen und sich über neueste Produkte und Innovationen für die tägliche Arbeit zu informieren. Die Deutsche Gesellschaft für Funktionsdiagnostik und -therapie freut sich sehr, am neuen Kongressort eine neue Heimat gefunden zu haben.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

ANZEIGE

ANBIETERINFORMATION*

Wohin geht die Zukunft der Zahntechnik?

Mitte Oktober wurde Leipzig für zwei Tage zur Bühne für eine zahntechnische Offsite-Veranstaltung der besonderen Art – die Flemming Tec Days. Unter dem Motto „Passion. Innovation. Change.“ trafen sich insgesamt 120 Teilnehmende aus den Flemming-Laboren Deutschlands, um sich zu vernetzen und Erfahrungen auszutauschen. Die jährliche Veranstaltung ist mehr als eine Fortbildung – sie ist gelebte Flemming-Kultur, eine Plattform, auf der Kollegen voneinander lernen und über den eigenen Tellerrand hinausschauen.

„Die **Nutzung von künstlicher Intelligenz zur Erleichterung von Routinearbeiten** ist genauso ein Teil unseres zukünftigen Tagesgeschäftes wie das Jetting als nächstes Level im 3D-Druck.“

Jens Bünemann, Geschäftsführer Flemming Tec

© Flemming Tec

120 Experten, 40 Labore, ein Ziel: die Grenzen des Machbaren neu zu definieren. „Die Transformation der Zahntechnik vom Handwerk zur digitalen Hightechproduktion schreitet weiter unaufhaltsam voran. Die Nutzung von künstlicher Intelligenz zur Erleichterung von Routinearbeiten ist genauso ein Teil unseres zukünftigen Tagesgeschäftes wie das Jetting als nächstes Level im 3D Druck“, sagt Jens Bünemann, Geschäftsführer von Flemming Tec. „Und wir gestalten diesen Wandel aktiv mit.“

Ein Highlight der Flemming Tec Days in Leipzig? Der offene Austausch auf Augenhöhe. Hier treffen sich die Laborleitungen, Meister, CAD-Spezialisten und andere interessierte Mitarbeitende aus der Gruppe, um Erfahrungen weiterzugeben, Fragen zu stellen und Best Practices zu teilen. Die Kollegen von Flemming Tec – dem Digital- und Fertigungszentrum der Gruppe – führten durch interaktive Vorträge und Sessions, die das Potenzial der digitalen Zahntechnik aufzeigten: von Werkstoffen wie Mehrgenerationen-Zirkonoxid bis hin zum 3D-Druck von Schienen und Totalprothesen; alles praxisnah und dialogorientiert. Genau diese Nähe zeichnet Flemming als modernen Arbeitgeber aus.

Tradition trifft Moderne – mit Herz

Events wie die Flemming Tec Days stärken das Gemeinschaftsgefühl und zeigen, wofür Flemming steht: moderne Technologien und ein Team, das Zusammenhalt und Wissensaustausch lebt. In Workshops wurden wertvolle Impulse für den Laboralltag und die Zahntechnik der Zukunft gegeben. Insbesondere die praxisorientierten Sessions zur Nutzung unterstützender KI-Software wie dem Bite Finder, zum Multimaterialdruck und zum Vergleich aktueller Intraoralscanner boten Raum für offenen Austausch – locker, kollegial und direkt umsetzbar. Hier geht es nicht nur um Technik, sondern um Menschen, die mit Begeisterung an Lösungen arbeiten; wie in einem „Creative Lab“ der Zahntechnik.

Von Micro-Layering bis KI – neue Perspektiven entdecken

Der Vortrag des Gastreferenten-Teams Carsten Fischer und Naomi Sulzmann über Micro-Layering zeigte, wie wichtig es ist, sich kontinuierlich mit neuen Verfahren zu beschäftigen. Auch die Sessions zu Best Practices wie dem Einsatz von Face Scans, der digitalen Totalprothetik und der Individualisierung von Prothesen gaben zukunftsweisende Einblicke. „Was mich beeindruckt“, so eine Teilnehmerin, „ist die Selbstverständlichkeit, mit der wir in unserer Laborgruppe aktuelle Technologien integrieren und zugleich den Blick in die Zukunft richten. Für mich als Zahntechnikerin ist das ein echter Mehrwert, denn so sind wir nah dran an aktuellen Trends.“

Wegweiser in die Zukunft

Flemming Dental schreibt seit Jahren eine neue Geschichte auf dem Weg zu einem deutschlandweit führenden Laborverbund mit fast 40 Standorten und einem hochmodernen Technologiezentrum. Bei Flemming Tec in Leipzig tüfteln, forschen und entwickeln Experten aus Zahntechnik, Zahnmedizin und Dentaltechnologie an Lösungen, oft in Kooperation mit der Dentalindustrie und Universitäten. In Zahnarztpraxen ist Flemming längst bekannt für moderne, zuverlässige Zahntechnik, doch der Anspruch geht darüber hinaus: Als größter Ausbilder in der Zahntechnik setzt Flemming ein klares Zeichen für die Zukunft der Branche. Und so waren auch die Flemming Tec Days 2024 ein eindrucksvoller Beleg für das neue Selbstverständnis einer modernen Zahntechnik und ein Wegweiser, der Lust macht auf mehr.

Quelle: Flemming Tec

© Sirius Ceramics | Carsten Fischer

Statement Carsten Fischer, Gastreferent bei den Flemming Tec Days 2024:
„Die Flemming Tec Days in Leipzig waren für mich eine echte Überraschung – und zwar eine durchweg positive! Was mich besonders begeistert hat: Hier wurde nicht einfach vorgetragen, sondern auf Augenhöhe diskutiert. Von der engagierten Auszubildenden bis zum erfahrenen Laborinhaber – alle haben sich aktiv eingebracht und voneinander gelernt. Das zeigt mir: Flemming lebt eine moderne Unternehmenskultur, die ich so nicht erwartet hätte. Besonders spannend fand ich die praxisnahen Workshops zu aktuellen Herausforderungen in der Zahntechnik. Dabei wurde nicht nur über den Status quo gesprochen, sondern mutig in die Zukunft gedacht. Als jemand, der seit Jahrzehnten in der Branche unterwegs ist, hat mich diese Mischung aus Bodenhaftung und Innovationsgeist wirklich überzeugt. Das ist gelebte Zahntechnik mit Herzblut – und genau das braucht unser Handwerk.“

Denny Födisch

Statement Denny Födisch, Gastreferent bei den Flemming Tec Days 2024:
„Die Flemming Tec Days haben mich überrascht. Was ich in Leipzig erlebt habe, war ein ganz besonderes Veranstaltungsformat innerhalb der Flemming-Familie. Besonders beeindruckt hat mich das starke ‚WIR-Gefühl‘ und das respektvolle, wertschätzende Miteinander. Als GC Germany hatten wir die Möglichkeit, die Veranstaltung mit Workshop und Fachvortrag zu bereichern. In beiden Formaten entstanden lebhafte, fachlich tiefgehende Diskussionen mit engagierten Teilnehmenden – unabhängig davon, ob junge Talente oder erfahrene ‚alte Hasen‘. Und das alles mit einer großen Portion Spaß! Dies vermittelte das starke Gefühl einer gemeinschaftlichen Zukunftsvision und echten Teamspirit – genau das, was moderne Zahntechnik ausmacht. Wir fühlen uns geehrt, dass das GC Germany Labor-Team an dieser Veranstaltung mitwirken durfte. Vielen Dank für diese wertvolle Erfahrung!“

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

LVG

IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

Vorsprung durch Unabhängigkeit

Schaffen Sie sich finanzielle Freiräume und sichern Sie die Unabhängigkeit Ihres Labors. Wir, die LVG, schützen Sie zuverlässig vor Forderungsausfällen und begleichen Ihre ausstehenden Rechnungswerte sofort, unabhängig vom Zahlungseingang Ihrer Kunden. Und sorgen so für Ihre kontinuierliche Liquidität und maximale Flexibilität bei Investitionen.

Ein Partner mehr ist eine Sorge weniger. Wann dürfen wir Sie an unserer Seite begrüßen?

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

ANBIETERINFORMATION*

Starke Partner bleiben sich treu:
dentona und Aidite verlängern Kooperation

Ein Beitrag von Annett Kieschnick

Wenn ein modernes Traditionsunternehmen aus dem Ruhrgebiet und ein chinesischer Technologieführer die Köpfe zusammenstecken, entstehen manchmal die spannendsten Erfolgsgeschichten. So auch bei dentona und Aidite: Was vor einigen Jahren als mutige deutsch-chinesische Kooperation begann, hat sich zu einer echten Erfolgsstory entwickelt. Die schon sechsjährige Partnerschaft, die gerade langfristig verlängert wurde, vereint deutsche Zahntechnikerfahrung und Qualitätsstandards mit Innovationskraft und Produktionsstärke. Wie diese interkontinentale Zusammenarbeit die Zahntechnik in Deutschland bereichert, erläutert dentona-Vorstand Carsten Wilkesmann im Interview und gibt Einblicke in eine Partnerschaft, die mehr ist als „Business as usual".

Carsten Wilkesmann,
Vorstand dentona AG.

Globale Doppel-Power für Aidite-Zirkonoxide von dentona

dentona, seit über 40 Jahren die erste Adresse, wenn es um Spezialgipse und digitale Dentallösungen geht, bringt das ein, was deutsche Unternehmen auszeichnet: akribische Detailarbeit und ein feines Gespür für die Bedürfnisse des deutschen Marktes. Das 2007 gegründete Unternehmen Aidite hat sich als Global Player etabliert und zeichnet sich durch eine ausgereifte Zirkonoxidtechnologie aus.

Herr Wilkesmann, dentona und Aidite gehen in die Verlängerung. Was bedeutet dies konkret für Dentallabore?
Die Zusammenarbeit mit Aidite ist mehr als ein Handschlag über Kontinente hinweg. Aidite-Zirkonoxide vereinen das Beste aus zwei Welten: Aidite bringt Rohstoffqualität, Know-how und Produktionskapazitäten ein, wir von dentona kennen die spezifischen Anforderungen der Zahntechnik und des deutschen Marktes. Entwicklung erfolgt bei uns nicht am Reißbrett, sondern im Dialog; unsere Nähe zum Markt macht den Unterschied. Das spüren unsere Kunden im Laboralltag – sie arbeiten nicht mit irgendeinem Zirkonoxid, sondern mit einem Werkstoff, der auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist. Und wir sind noch lange nicht am Ende. Wir haben viele Ideen, mit denen wir die Zirkonoxid-Geschichte fortschreiben werden.

Gibt es Meilensteine Ihrer Zusammenarbeit mit Aidite?
Ein Beispiel ist 3D PRO Zir. Dieses Zirkonoxid mit Festigkeits-, Transluzenz- und Farbgradienten ist ein echter Gamechanger – hohe Biegefestigkeit im zervikalen Bereich und hohe inzisale Transluzenz. Wir waren mit dem Vorgängerprodukt Multilayer 3D der erste Anbieter eines solchen Hybridzirkonoxids auf dem deutschen Markt. Aber der Gerüstwerkstoff allein macht noch keine perfekte Restauration. Deshalb haben wir Biomic Stain/Glaze dem Portfolio hinzugefügt – sozusagen das „Künstler-Set" für den Laboralltag. Mit 2D-Pasten für die Grundgestaltung und 3D-Pasten für Texturefekte lassen sich verblüffend natürliche Ergebnisse erzielen.

Sie setzen künftig auf die Aidite-Originalmarke statt optimill. Was steckt dahinter und welche Vorteile haben Kunden?
Ja genau, und diese Entscheidung ist ein logischer Schritt nach vorn. Künftig vertreiben wir die Zirkonoxide unter dem Aidite Original-Brand. Der entscheidende Vorteil liegt in der Geschwindigkeit: Wenn Aidite eine Materialverbesserung entwickelt, können wir diese jetzt deutlich schneller auf den deutschen Markt bringen. Unsere Kunden haben damit immer die neueste Generation der Materialien zur Hand. Außerdem können wir dadurch noch einmal unsere Logistikkette straffen und einen noch höheren Lieferservicegrad anbieten.

Aidite ist der Spezialist für Zirkonoxid. Was steckt hinter der Expertise und wie profitieren Sie davon?
Wer einmal die Produktionshallen von Aidite gesehen hat, versteht, warum wir dieser Partnerschaft treu bleiben. Was dort im Bereich Zirkonoxid geschieht, ist beeindruckende Präzisionsarbeit. Nehmen wir noch einmal den Innovationsführer 3D PRO Zir: In diesem Werkstoff steckt riesiges Know-how – von der exakten Yttrium-Stabilisierung bis zur ausgeklügelten Partikelstruktur. Aidite setzt auf isostatisches Pressen. Das Verfahren sorgt für gleichmäßige Dichte und kontrollierte Härte in jedem einzelnen Rohling. Das ist entscheidend für die spätere Verarbeitung im Labor. Danach werden die Rohlinge in einem patentierten Sinterverfahren 24 Stunden bei 1.000 °C vorgesintert. Ein aufwendiger Prozess, aber er zahlt sich aus: Die Materialstruktur wird so homogen, dass unsere Kunden bei der weiteren Verarbeitung davon profitieren. Und durch die spezielle Art der Farbgebung erreichen wir die natürlich wirkenden Farbverläufe, die unsere Kunden so schätzen. Keine sichtbaren Übergänge, keine künstlich wirkenden Schichten – einfach natürliche Ästhetik. Und was mir persönlich sehr nahe liegt: die Akribie in der Qualitätskontrolle. Jede Charge durchläuft einen wahren Prüfmarathon. Das mag manchem übertrieben erscheinen, aber genau diese Sorgfalt macht für uns bei dentona den Unterschied zwischen einem guten und einem herausragenden Material.

Forschung trifft Praxis – wie funktioniert der Wissensaustausch zwischen dentona und Aidite?
Wir sind ein eingespieltes Team. Hier treffen Zahntechniker und Dentaltechnologen auf Forscher und Entwickler; jeder bringt seine Stärken ein. Wir bei dentona stehen für ganzheitliche Konzepte – also nicht nur für das Material selbst, sondern für das komplette System drum herum einschließlich Anwendungstechnik. Aidite wiederum bringt materialwissenschaftliche und produktionstechnische Expertise ein. Der echte Mehrwert entsteht im Detail: Wenn unsere Zahntechniker aus dem Produktmanagement berichten, was der Markt braucht, können die Entwickler bei Aidite die Werkstoffeigenschaften feinjustieren. Kurzum: Die Zusammenarbeit ist keine Einbahnstraße, sondern ein ständiger Dialog.

Was dürfen Dentallabore von dentona im Bereich Zirkonoxid erwarten?
Da haben wir einiges in der Schublade – aber ich will nicht zu viel verraten. Was ich sagen kann: Wir arbeiten ganz aktuell an der Erweiterung unseres Zirkonoxid-Sortiments. Dabei denken wir über den Tellerrand hinaus und experimentieren mit ganz neuen Ansätzen. Auf der IDS 2025 in Köln werden wir sicher mehr berichten können. Nur so viel: Es lohnt sich, gespannt zu bleiben.

Worauf sind Sie persönlich in Ihrer Zusammenarbeit mit Aidite besonders stolz?
Was mich wirklich beeindruckt, ist, dass wir trotz geografischer Distanz und kultureller Unterschiede die gleiche Sprache sprechen – die Sprache der Zahntechnik. Wenn ich sehe, wie unser Zirkonoxid täglich in Laboren eingesetzt wird und wie zufrieden unsere Kunden sind, dann weiß ich: Diese Partnerschaft war und ist genau der richtige Weg.

Das Zirkonoxid 3D PRO Zir von Aidite (Vertrieb: dentona AG).
(Bilder: © dentona AG)

dentona AG
www.dentona.de

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

ANBIETERINFORMATION*

Frohe Weihnachten und ein erfolgreiches neues Jahr 2025!

Seit über 30 Jahren ist die Si-tec GmbH Ihr verlässlicher Partner für Konstruktions- und Halteelemente, die die Qualität und Langlebigkeit von Zahnersatz entscheidend verbessern. Mit innovativen, patentierten Systemen unterstützen wir zahntechnische Labore und Zahnarztpraxen dabei, Kundenzufriedenheit durch den komfortablen, sicheren Halt von Zahnersatz zu steigern. Unsere Produktpalette umfasst Lösungen für Doppelkronen, steg- sowie implantatgetragenen Zahnersatz und bietet umfassende Möglichkeiten – von friktiven bis zu retentiven, aktivierbaren und passiv wirkenden Elementen.
Auch in diesem Jahr setzen wir wieder auf gesellschaftliche Verantwortung und engagieren uns mit einer jährlichen Spende für gemeinnützige Projekte.

Als Dank für Ihre Treue möchten wir Ihnen zusätzlich bis zum 20.12.2024 einen exklusiven Rabatt von 20 Prozent auf alle Konstruktions- und Halteelemente ab einem Netto-Bestellwert von 300 € anbieten.
Diese Aktion ist nicht mit anderen Sonderpreisen kombinierbar.

Wir freuen uns darauf, auch im neuen Jahr gemeinsam mit Ihnen innovative Lösungen für hochwertige Zahntechnik zu schaffen und wünschen Ihnen frohe Festtage und einen erfolgreichen Start ins Jahr 2025!

Ihr Team der Si-tec GmbH

Si-tec GmbH
www.si-tec.de

Was macht Gold so besonders?

In Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit und Krisen ist Gold leicht handelbar und bietet somit eine hohe Liquidität. Die globale Akzeptanz von Gold verleiht Investoren die Sicherheit, dass sie ihr Vermögen jederzeit und überall gegen finanzielle Mittel eintauschen können. Auch große Zentralbanken machen sich dies zunutze. Aktuell besitzen die USA die weltweit größten Goldreserven, dahinter folgt Deutschland. Zudem sind die globalen Goldvorkommen endlich, was zur Stabilität des Wertes beiträgt. Auch steigen die Förderkosten in den Minen von Jahr zu Jahr, was eine automatische Absicherung des Preises nach unten mit sich bringt. Schließlich würde keine Mine unrentabel arbeiten wollen. Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG: „Interessanterweise würde das gesamte jemals geförderte Gold in einen Würfel von nur etwa 22 Meter Kantenlänge passen. Durch die kontinuierliche Nachfrage sowohl aus der Schmuckindustrie als auch aus dem Technologie- und Medizinsektor verstärkt sich diese Knappheit."
Dominik Lochmann erklärt, worauf es beim Kauf von Gold zu achten gilt: „Gold ist in verschiedenen Formen erhältlich, darunter Münzen, Barren und Schmuck. Für Investitionszwecke sind Barren und Anlagemünzen besonders geeignet, da diese von der Steuer befreit sind. Je nach Kurs lassen sich kleine Mengen von einem Gramm bereits für um die 80 Euro erwerben."
Weitere Informationen unter www.scheideanstalt.de und www.edelmetall-handel.de.

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

ANZEIGE

Der neue digitale Workflow für Totalprothesen

PALA Mill&Cast bietet Zahntechnikern einen digitalen Workflow mit maximaler Gestaltungsfreiheit für passgenaue Totalprothesen. In einem innovativen zweistufigen Fräsprozess wird die zahnfarbene PMMA-Scheibe mit dem marktführenden Prothesenkunststoff PalaXpress verbunden. Das Ergebnis ist eine monolithische, leicht polierbare Totalprothese, die ohne aufwendiges Kleben und Bonden auskommt. Karl-Heinz Renz, Teamleiter Global Product Management bei Kulzer, erklärt: „Mit PALA Mill&Cast setzen wir auf ein präzises Fertigungsverfahren, das maximale Flexibilität im Prothesendesign bietet und den Workflow entscheidend vereinfacht." PALA Mill&Cast ermöglicht echte Gestaltungsfreiheit in der Prothesenherstellung ohne feste Vorgaben für Zahnpositionen oder Einschränkungen im Design. Dazu bietet Kulzer seinen Kunden unter anderem in den CAD-Software-Varianten exocad und 3Shape die marktführenden PALA-Zahnlinien als digitale Bibliotheken in hervorragender Qualität und Präzision an. Eine Vielzahl von Prothetikexperten erstellter Pre-Sets als digitale Vorauswahl-Aufstellungen runden das Angebot für den Zahntechniker ab. Damit steht einer sicheren und zeitsparenden Aufstellung sowie der Gestaltung individueller Übergänge für eine perfekte Rot-Weiß-Ästhetik nichts mehr im Wege.
Weitere Informationen zum Workflow und zu den Testpaketen unter www.kulzer.de/Paladigital.

Kulzer GmbH
www.kulzer.com

Infos zum Unternehmen

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

ANBIETERINFORMATION*

Factoring – Win-win-Situation für Labor und Zahnarzt

Zunehmend sichern sich Dentallabore durch eine Forderungsfinanzierung finanziell ab und steuern Liquiditätsengpässen entgegen, um sich am Markt behaupten zu können. Doch wie genau funktioniert Factoring und was bringt es für Vorteile für das Labor? Werner Hörmann ist Vorreiter der Branche und hat bereits 1983 die erste Laborverrechnungs-Gesellschaft für Dentallabore gegründet. Heute zählt die Stuttgarter LVG zu den führenden Factoring-Unternehmen für Labore und Zahntechniker in Deutschland. „Factoring bedeutet die zuverlässige Vorfinanzierung von Rechnungswerten“, so Hörmann. „Dabei übernehmen wir alle laufenden und bereits ausstehenden Forderungen unserer Partner – und begleichen diese umgehend. Auch das Ausfallrisiko geht auf uns über. So muss das Labor nicht auf die Honorierung seiner Leistung warten und ist kontinuierlich liquide. Der damit geschaffene finanzielle Spielraum hilft Laboren, Verbindlichkeiten abzubauen, verbessert das Rating bei der Bank und erhöht die Planungssicherheit, auch im Hinblick auf Investitionen.“
Wer sich von den Vorteilen des Factorings überzeugen möchte, hat bei der LVG unverbindlich die Möglichkeit dazu: www.lvg.de.

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

Warum gutes Licht den Unterschied macht

Zahntechnik ist ebenso vielfältig wie faszinierend; ein Bereich, in dem Kunst auf Wissenschaft trifft und außergewöhnliche Talente oft das scheinbar Unmögliche möglich machen. Vor diesem Hintergrund richtet Renfert mit zwei großartigen Filmen das Spotlight auf zwei Meister ihres Fachs: Klaus Müterthies und Sascha Hein (Foto). Beide Zahntechniker unterstreichen die Bedeutung von Licht im Dentallabor. Während Klaus Müterthies die ästhetischen und kreativen Aspekte des Lichts beleuchtet, stellt Sascha Hein die technischen, optischen und gesundheitlichen Vorteile in den Vordergrund. Beide Filme sensibilisieren dafür, dass gutes Arbeitslicht ein Schlüssel für eine erfolgreiche zahntechnische Arbeit ist. „Mit den Kurzfilmen möchten wir ein breiteres Bewusstsein für die Bedeutung professioneller Beleuchtung im Dentallabor schaffen. Und wir zeigen, wie die LIGHT 1 mit speziell entwickelter Optik, anwenderorientierten Einstellungen und ausgeklügelter Elektronik alle Anforderungen der modernen Lichtwissenschaft erfüllt und den Bedürfnissen der modernen Zahntechnik gerecht wird“, so Cim Özyurt, Produktmanager bei Renfert.

Renfert GmbH • www.renfert.com/light-1

Jahresrückblick und Vorschau auf 2025

Das Jahr 2024 war bei dematec geprägt von großen Herausforderungen bei den Zertifizierungen des Qualitätsmanagementsystems (QMS), einigen Neuerungen im Personalmanagement sowie Weiterentwicklungen im technischen Bereich. Im Rahmen eines 2,5-tägigen Audits durch die Benannte Stelle konnte dematec das für das QMS ausgestellte Zertifikat zur Norm DIN EN ISO 13485 erfolgreich rezertifizieren und die Zertifizierung zur Verordnung (EU) 2017/745 über Medizinprodukte (MDR), Anhang IX – Kapitel I (QMS) erstmals erlangen. Im Laufe des Jahres wurden zudem neue Mitarbeiter in der Scan-, Konstruktions- sowie Produktionsabteilung dauerhaft in das Team integriert.
Die Vermarktung der Laser Melting Technologie (SLM) wurde in 2024 weiter vorangetrieben, des Weiteren wurden die Herstellung sowie der Vertrieb von Alignern intensiviert. Somit ist die dematec medical technology GmbH mit ihrer erweiterten Produktpalette sehr breit aufgestellt und als Serienproduzent von Implantataufbauteilen und Zubehör (mit derzeit 19 zugelassenen Serien, kompatibel zu über 30 Implantatsystemen), dentales Fräszentrum, Zentrum für dentalen 3D-Druck, Zentrum für Laser Melting und Produzent von Alignern etabliert.
Die IDS wirft ihre Schatten voraus: Vom 25. bis 29. März 2025 freut sich das dematec-Messeteam in Halle 5.1 am Stand H030/J031 darauf, Sie persönlich zu begrüßen. Bis dahin wünscht dematec allen Freunden, Geschäftspartnern und Kunden einen besinnlichen Jahresausklang und viel Erfolg im neuen Jahr.

dematec medical technology GmbH
www.dematec.dental

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

ANBIETERINFORMATION*

Multitalent mit neuen Einsatzmöglichkeiten

Makellose, schöne und vor allem helle Zähne liegen klar im Trend. Dem aktuellen Zeitgeist der Gesellschaft trägt Amann Girrbach Rechnung und erweitert das Portfolio des Zirkonoxids Zolid Bion um Bleach-Farben (BL0, BL4) sowie 30 mm-Ronden bei den bestehenden Farbserien A bis D. Für Restaurationen aus BL0 bis BL4 stehen alle Rohlingshöhen einschließlich 30 mm zur Wahl. Neben der breiten Indikationsspanne ist es die besondere Materialzusammensetzung, die Zolid Bion auch für Bleach-Versorgungen zum Zirkonoxid der ersten Wahl macht. Denn die einzigartige Werkstoffkomposition ersetzt die Befürchtung eines zu opaken und unnatürlichen weißen Erscheinungsbildes durch die Sicherheit, Patienten mit einem strahlenden, aber dennoch vitalen und lebendig wirkenden Zahnersatz versorgen zu können. Das Zirkonoxid der Klasse 5 ist für alle Anwendungsbereiche zugelassen und kombiniert Ästhetik sowie Festigkeit in einzigartiger Weise. Der bei Zolid Bion verwendete 5Y-TZP-Werkstoff wurde komplett neu entwickelt und eignet sich nicht nur für ein großes Indikationsspektrum, sondern bietet durch seine Biegefestigkeit von über 1.100/± 150 MPa über den gesamten Rohlingsquerschnitt auch alle Freiheiten.

Amann Girrbach AG • www.amanngirrbach.com

3D-Druck-Resin zur Herstellung hochpräziser Dentalmodelle

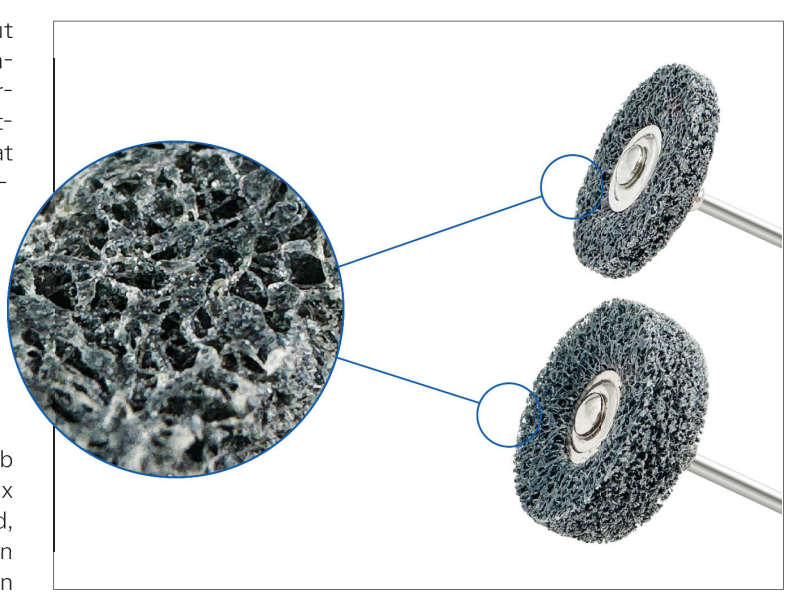
Bekannt als die Modellmacher, bietet Klasse 4 in Zusammenarbeit mit Zahntechniker und 3D-Druck-Experte Nis Rehfeldt jetzt auch Resin zur Herstellung hochpräziser Dentalmodelle im 3D-Druck-Verfahren an. 3D exact printROCK ist ein UV-Resin, das sich fast wie Gips weiterverarbeiten lässt. Das Material splittert und schmiert nicht, sodass gedruckte Modelle wie Gipsmodelle getrimmt, gesägt und mit dem Handstück bearbeitet werden können. Auch die Herstellung gepinnter Sägemodelle ist mit printROCK möglich. printROCK ist besonders formstabil, auch unter Hitzeeinwirkung. Selbst nach mehrmonatiger Lagerzeit schrumpfen oder verformen sich die gedruckten Modelle nicht. Die Reinigung mit einem Dampfstrahler sowie die Verarbeitung im Drucktopf sind problemlos möglich. Mit seiner seidenmatten Oberfläche bildet printROCK feine Texturdetails der Zahnoberflächen präzise ab, lässt Präparationsgrenzen gut erkennen und ermöglicht ein Scannen ohne Scanspray. Druckbar bei einer Wellenlänge zwischen ca. 375 und 405 nm eignet sich printROCK für fast alle gängigen Resindrucker mit LCD-, DLP- oder SLA-Technologie. printROCK riecht kaum und ist in den Farben elfenbein, weiß sowie grau mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis für 79 Euro/kg erhältlich.

Weitere Infos unter www.klasse4.de.

Klasse 4 Dental GmbH • www.klasse4.de

Innovative Polierer mit einzigartiger Materialstruktur

„Wir erhalten fantastische Rückmeldungen aus den Laboren“, freut sich das F&E-Team von KKD – Kentzler-Kaschner Dental aus Ellwangen. Nach umfassenden Tests und Feedback-Runden erfolgte mittlerweile die offizielle Markteinführung von TOPDENT Matrix. Bei der Entwicklung der Matrix Polierer von KKD – Kentzler-Kaschner Dental hat man sich Erkenntnisse anderer Industriezweige im Bereich der radikalen Oberflächenbearbeitung zunutze gemacht. Das Ergebnis ist ein Material mit spezieller, halboffener Strukturmatrix – daher der Produktname –, die vollständig mit hochwertigem Schleifkorn durchsetzt ist. Dank der Vernetzung und der dynamischen Anpassung der Matrix auf den Anpressdruck erfolgt ein kontrollierter und gleichermaßen effizienter wie auch schonender Materialabtrag. Das gilt für die Bearbeitung von unterschiedlichsten Werkstoffen und Werkstücken, z. B. Zirkonoxid, sämtliche Legierungen, PEEK, weichbleibende und thermoelastische Kunststoffe, Tiefziehschienen. Ob beim Verschleifen, Glätten, Ausarbeiten oder Versäubern – die Matrix Polierer liegen haptisch anschmiegsam und flexibel in der Hand, während ihre Formstabilität gleichzeitig einen punktgenau definierten Einsatz selbst an schwer zugänglichen Stellen ermöglicht. Frei von jeglicher Geruchs- und Staubentwicklung erzielen Matrix Polierer ein kratzfreies Finish mit feinem Seidenglanz.



Kentzler-Kaschner Dental GmbH • www.kkd-topdent.de

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

ZT Impressum

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

Herausgeber
Torsten R. Oemus

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

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

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

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

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

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

Abonnement
abo@oemus-media.de

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

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

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

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

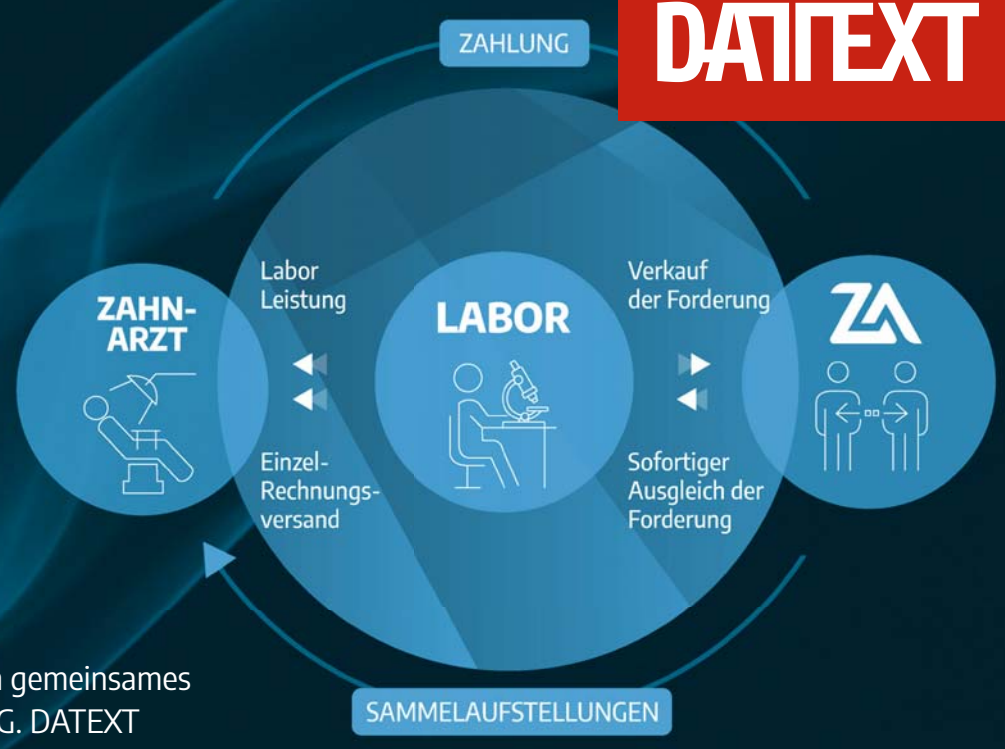
Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers)
Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

www.zt-zeitung.de

ZT als E-Paper

LIQUILAB

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 **LIQUI**LAB.

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: 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 / Steuerberater-listen“ 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