



ANZEIGE

ceramil® matron

AMANNGIRRBACH

Serious Fun.

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

Besuchen Sie uns auf der IDS in Köln von 25. - 29.03.2025

Deal zum Datenaustausch

ANZEIGE

Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) und der GKV-Spitzenverband (GKV-SV) haben eine richtungsweisende Vereinbarung getroffen, die die Anforderungen an den elektronischen Datenaustausch zwischen Zahnarztpraxen und Dentallaboren festlegt. Die neue Vereinbarung umfasst klare Festlegungen zu Inhalt und Umfang der auszutauschenden Daten sowie zu deren Übermittlung. Konkret wird die Vereinbarung durch die Anlage 3 „Anforderungen für den elektronischen Datenaustausch zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor gemäß § 88 Abs. 1 S. 2 SGB V“ ergänzt. „Unser Ziel war es, den gesetzlichen Anspruch in einen tatsächlichen Mehrwert zu übersetzen – sowohl für Dentallabore als auch für die Zahnarztpraxen. Das ist uns gelungen“, erklärt VDZI-Präsident Dominik Kruchen. Die Einführung der neuen Standards markiert einen Meilenstein

ZERO rock
Der erste Stumpfzips mit 0% Expansion

www.dentona.de

in der weiteren Digitalisierung der Dentalbranche. Nun gilt es für die Software-Industrie, die Anforderungen in ihren Produkten umzusetzen. Weitere Schritte zur Umsetzung und Verbreitung des Verfahrens sind bereits in Planung. Die neue Vereinbarung sowie die Anlage 3 stehen unter www.vdzi.de/TIVereinbarung zum Download zur Verfügung.

Quelle: VDZI

Zahntechniker-Handwerk mit zentralen Forderungen zur Bundestagswahl

Die Delegierten aus den Mitgliedsinnungen des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) haben sich am 22. November 2024 zur Herbst-Mitgliederversammlung in Berlin getroffen

und dabei auch auf den kurzen Wahlkampf bis zu den Neuwahlen am 23. Februar 2025 geblickt. Schnelle Lösungen und verlässliche Rahmenbedingungen für die zahntechnischen Meisterlabore

bestimmt. Im jährlichen Verhandlungsrahmen können zahntechnische Labore erhebliche kaufmännische Kostensteigerungen nachweisen. Allerdings ist die Steigerungsrate der Bundesmittelpreise über die Höhe der Entwicklung der Grundlohnsomme im GKV-System gedeckelt. In der Konsequenz führt das nicht nur zu kaufmännisch immer defizitäreren Versorgungen im GKV-Bereich, sondern auch zu Kostendruck in der Entlohnung der zahntechnischen Fachkräfte. Über einen längeren Zeitraum wächst daher die Diskrepanz zwischen der Entlohnung für Zahntechniker und anderen Handwerksberufen bzw. dem verarbeitenden Gewerbe. Es bedarf einer gesetzlichen Klarstellung, dass in den Verhandlungen auf Bundesebene über die Fortschreibung des Preisniveaus für Regelleistungen in der Zahnersatzversorgung branchenspezifische Inflations- und Kostenentwicklungen gleichwertig neben § 71 Abs. 1-3 SGB V berücksichtigt werden müssen.

2. Gleich lange Spieße für fairen Wettbewerb! Kriterien für „Praxislabore“ in investorenbetrieblenen zahnärztlichen Medizinischen Versorgungszentren prüfen

Ständige Rechtsprechung ermöglicht der Zahnärzteschaft, Zahnersatz im eigenen Praxislabor herzustellen. Für den einzelnen Zahnarzt als freien Heilberufler gelten jedoch enge berufsrechtliche Grenzen. Die Herstellung ist nur im Rahmen persönlicher Anleitung und für den eigenen Patienten möglich. Dies erfordert gemäß Rechtsprechung eine

forderte VDZI-Präsident Dominik Kruchen. So sei es zu begrüßen, dass sich die politisch Verantwortlichen auf einen zeitnahen Wahltermin verständigt haben, um dem deutschen Mittelstand eine lange Hängepartie zu ersparen und klare Perspektiven für die Zukunft zu schaffen.

Die VDZI-Herbst-Mitgliederversammlung verabschiedete einstimmig das Positionspapier „5 für 25 – Positionen des Zahntechniker-Handwerks für die Bundestagswahl 2025“:

1. Kassenversicherungen müssen auskömmlich werden! Für eine Flexibilisierung des Leistungsrechts der GKV für Zahnersatz

Zahntechnische Preise im GKV-System werden wesentlich durch sogenannte Bundesmittelpreise



Kurz notiert

Festzuschuss Zahnersatz

Gehen GKV-Patienten einmal pro Jahr zur zahnärztlichen Vorsorgeuntersuchung, erhöht sich ihr Festzuschuss zum Zahnersatz von 60 auf 70 Prozent der durchschnittlichen Kosten der Regelversorgung. Die Termine müssen dabei über fünf Jahre lückenlos im Bonusheft per Stempel und Unterschrift nachgewiesen werden. Können die Kontrolluntersuchungen über zehn Jahre belegt werden, wird der Zuschuss auf 75 Prozent erhöht.

Quelle: KZBV

ANZEIGE

IDS 2025

**LEADING DENTAL BUSINESS SUMMIT
KÖLN, 25.-29.03.2025
41. Internationale Dental-Schau**

Besuchen Sie uns!
Halle 4.2 Stand J- 101

Si-tec

Erfahren Sie mehr über unsere Produkte und innovativen Lösungen.

Freuen Sie sich auf einen persönlichen Austausch mit dem Si-tec Team und lassen Sie sich individuell beraten.

Mehr erfahren: www.si-tec.de

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

← Seite 1

„angemessene Entfernung“, d. h. „fußläufig, in Rufweite und jederzeit interventionsfähig“, um in kritischen Situationen in der Praxis wie auch im Labor seinen Aufsichts- und Interventionspflichten jederzeit nachkommen zu können. Bei einem investorengetragenen facharztgruppengleichen iZMVZ mit angestellten Zahnärzten werden diese rechtlichen Voraussetzungen für den Betrieb eines „Praxislabors“ organisatorisch immer anspruchsvoller – ja sind aus Sicht des Zahntechniker-Handwerks gar nicht mehr erfüllbar. Gesetzgeber und Zahnärzteschaft sind aufgefordert, die Rechtslage zu präzisieren und deren Einhaltung zu kontrollieren. Eine Pflicht zur Einstellung eines Zahntechnikermeisters würde die Qualitätssicherung stärken und für faireren Wettbewerb sorgen.

3. Mehr Mut bei der Entbürokratisierung! Klinische Bewertungen als Anforderung für Gesundheitshandwerke streichen

Die deutsche Wirtschaft schwächelt im internationalen Vergleich. Dies beeinträchtigt auch das Wachstumspotenzial des handwerklichen Mittelstands. Es braucht einen

Entbürokratisierungsschub, bei dem auf überflüssige Dokumentationsanforderungen verzichtet wird. Dies gilt insbesondere für die sogenannten klinischen Bewertungen von Sonderanfertigern aus der europäischen Medizinprodukteverordnung. Aus Sicht des Zahntechniker-Handwerks ist diese Anforderung vollkommen unverhältnismäßig, faktisch für zahntechnische Betriebe nicht zu erfüllen und bietet keinen fachlichen Mehrwert. Es bedarf einer Novellierung der Medizinprodukteverordnung auf europäischer Ebene, bei der diese Anforderung ersatzlos gestrichen wird.

4. Bessere Ausbildung für die jungen Fachkräfte von morgen! Für mehr Investitionen in das duale Ausbildungssystem

Das Handwerk will mehr Nachwuchs begeistern. Dafür braucht es Investitionen in die Strukturen der beruflichen Bildung. Berufs-

schulen, ÜLU-Bildungsstätten und Meister- schulen benötigen schnelleren Zugang zu Fördergeldern, um in einem kompetitiven Bildungsumfeld junge Menschen für eine Ausbildung im Handwerk zu begeistern und darin zu halten. Aufstiegswillige Fachkräfte müssen über Meister-BAföG unterstützt werden. Zahntechnischen Fachkräften mit Interesse an einer Lehrtätigkeit sollte ein Querwechsel über flexible Anerkennungsregeln erleichtert werden.

Bestehendes Lehrpersonal benötigt ein hochwertiges Weiterbildungsangebot.

5. Strukturwandel im Handwerk nicht erleiden, sondern kreativ gestalten! Deutschland braucht starke Innungen

Auch innerhalb der Handwerksorganisation findet ein langfristiger Strukturwandel statt, welcher gerade für die Fachverbände im Handwerk zu einer großen Herausforderung geworden ist. Eine Verschärfung dieser Entwicklung ist durch den sinkenden

Organisationsgrad der Betriebe in den Innungen und durch das Ausscheiden einer Generation von Betriebsinhabern absehbar. Für die daraus erwachsenden Strukturprobleme braucht es kreative Lösungen. Im Gesundheitshandwerk ist gerade auch das Verhandeln von sozialrechtlichen Versorgungsverträgen eine Kernaufgabe der Innungen. Im Zahntechniker-Handwerk handelt es sich dabei um kollektivvertragliche Regelungen, welche für die gesamte Zahntechnik gelten. Dies ermöglicht Betrieben, die nicht in der Innung sind, aus den kollektivvertraglichen Regeln wirtschaftliche Vorteile zu ziehen. Um die Solidarität im Handwerk zu stärken, sollten Nichtmitglieder an den Strukturkosten der Selbstverwaltung im Gesundheitshandwerk angemessen beteiligt werden.

Das Positionspapier steht außerdem unter www.vdzi.de/Positionen2025 bzw. durch Scannen des nebenstehenden QR-Codes zum Download zur Verfügung.



Quelle: VDZI

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

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

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

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

Ticket-Shop mit erweiterten Funktionen



Seit Montag, 18. November 2024, können online Tickets für die Internationale Dental-Schau (IDS) 2025 erworben werden, die vom 25. bis 29. März in Köln stattfindet. Der Ticket-Shop, der über die offizielle IDS-Website erreichbar ist, bietet optimierte Funktionen, die eine flexible und nutzerfreundliche Verwaltung der Tickets ermöglichen.

Die personalisierten Besucher-Tickets können nach Erwerb wahlweise über die IDS App, das Smartphone Wallet oder als Ausdruck verwaltet werden. In Verbindung mit der Eintrittskarte stehen zudem ein VRS-/VRR-Ticket für die Anreise sowie exklusive Angebote der Deutschen Bahn und der Lufthansa zur Verfügung.

Die direkte Verknüpfung zur IDS App sowie zur digitalen Plattform IDScconnect erleichtert die Vorbereitung und Vernetzung vor, während und nach der Veranstaltung. So haben Besucher ab März 2025 über IDScconnect nicht nur Zugang zu digitalen Angeboten wie Learning-Sessions, Online-Seminaren und Produktpräsentationen, die das Messeerlebnis über die Messehallen hinaus erweitern, sondern auch die Möglichkeit, sich bereits vor Beginn der Messe mit Ausstellern, Kollegen und potenziellen Geschäftspartnern zu vernetzen.

Der Ticket-Shop ist unter www.ids-cologne.de/tickets erreichbar.

Quelle: Koelnmesse GmbH

ZTM Torsten Büker ist „Bester Ausbilder im Handwerk“ 2024

Für sein vorbildliches Engagement für Ausbildung und als Beispiel für gelungene deutsch-deutsche Zusammenarbeit ist Torsten Büker (im Foto links), Zahntechnikermeister und Inhaber der Büker Zahntechnik GmbH in Dresden, im Rahmen der Schlussfeier der „Deutschen Meisterschaft im Handwerk“ am 7. Dezember in Berlin mit dem höchsten Ausbildungspreis im Handwerk ausgezeichnet worden – dem „Heribert- Späth-Preis für besondere Ausbildungsleistungen im Handwerk“. Mit seinem Engagement hat Torsten Büker nicht nur einen beispielhaften Beitrag zur Fachkräftesicherung in seinem Gewerk geleistet, sondern auch den Wert des Handwerks als Brückenbauer zwischen Ost und West unterstrichen. Torsten Büker erhielt die Auszeichnung für sein über 30-jähriges Engagement im Ausbildungsberuf der Zahntechnik. Ausbildung hat Büker mit Leidenschaft und Weitblick gestaltet. Besonders gewürdigt wurde sein Einsatz, Nachwuchs im Beruf der Zahntechnik zu fördern, einem der breiten Öffentlichkeit nicht so bekannten Beruf. Gleichzeitig wurde Büker als ein vorbildhaftes Beispiel für deutsches Engagement im Handwerk gewürdigt. Die Zahntechniker-Dynastie Büker aus dem niedersäch-

sischen Osnabrück ist seit der Wiedervereinigung auch am Standort Dresden verwurzelt.

„35 Jahre nach dem Mauerfall ehren wir heute einen Ausbilder und Betriebsinhaber, dessen Engagement exemplarisch für das steht, was uns im Handwerk ausmacht: Wir überwinden das Trennende, wir packen gemeinsam an und wir haben ein großes Ziel: Nachwuchskräfte zu gewinnen und zu qualifizieren, um den Fortbestand unserer Betriebe zu sichern. Torsten Büker gelingt das seit über 30 Jahren auf beeindruckende Weise“, begründete Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), die Auszeichnung.

Ausbildungsengagement vom Praktikum bis zur Meisterschule

Die Büker Zahntechnik GmbH beschäftigt rund 60 Mitarbeiter, darunter 15 Auszubildende, und bietet ein umfassendes Ausbildungsprogramm. Vom Schülerpraktikum über ein internes Fortbildungszentrum bis zur Lehrtätigkeit an der Meisterschule deckt das Engagement des Betriebs die gesamte Bildungskette ab. Jährlich durchlaufen etwa 20 Schülerpraktikanten alle Abteilungen und produzieren dabei auch eigene Erinnerungsstücke wie Zahnmodelle, Gipsfiguren oder Metallanhänger. Es gibt umfangreiche Förderangebote für Benachteiligte, die Ausbildungsabsolventinnen und -absolventen sind regelmäßig bei der Deutschen Meisterschaft im Handwerk (DMH) erfolgreich und der Betrieb beteiligt sich an zahlreichen Ausbildungsmessen. Für das regionale Gymnasium wird darüber hinaus jährlich ein Tag der offenen Tür im Betrieb durchgeführt, um auch angehenden Abiturienten die Karriereperspektiven in der Zahntechnik aufzuzeigen. Seit 35 Jahren gibt es bei Büker Zahntechnik insbesondere im Bereich Aus- und Weiterbildung zudem eine enge und gute Kooperation der beiden Standorte Dresden und Osnabrück, von der alle Beteiligten profitieren und die Vorbild für eine gelungene deutsch-deutsche Zusammenarbeit ist.



Quelle: ZDH



Erlebe moderne
Zahntechnik!



Natürlich aussehende Zähne für Ihre Patienten!

Das dreidimensionale Zirkonoxid für alle Indikationen

Farbabstufung

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

Transluzenzabstufung

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

Festigkeitsabstufung

Die Festigkeit weist eine Abstufung von 700 bis 1100 Mpa auf. Diese hohe Festigkeit im Basisbereich ermöglicht die Realisierung von großspannigen Brückenversorgungen.



Farbe	Transluzent	Festigkeit
	57 %	≥700 Mpa
	↓ 43 %	↓ ≥1100 Mpa



Frontzahnkronen auf natürlichen Zähnen und einem Implantat

Ein Beitrag von Martin Laurik, MDT

Es gibt so viele verschiedene Restaurationsmaterialien und so viele Design- und Finishing-Konzepte, dass es oft schwierig erscheint, die beste Option für einen bestimmten Fall auszuwählen. Die Verwendung eines Allrounders wie KATANA™ Zirconia YML (Kuraray Noritake) kann die Entscheidungsfindung erleichtern: Das Zirkonoxid eignet sich für ein- bis mehrgliedrige Restaurationen, funktioniert auf Zähnen und Implantaten gleichermaßen und lässt sich durch die Wahl eines geeigneten Designkonzepts und einer adäquaten Verarbeitungstechnik an individuelle Bedürfnisse anpassen. Auf diese Weise können auch ästhetisch anspruchsvolle Fälle wie der folgende gelöst werden.

Abb. 1: Vollkonturierte PMMA-Kronen auf dem Meistermodell. – **Abb. 2:** Aus KATANA™ Zirconia YML gefräste Kronen mit einem Cut-back von 0,6 mm nach der Individualisierung mit Infiltrationsflüssigkeit, dem Sintern, der internen Bemalung und dem Auftragen einer ersten Schicht aus Keramik. – **Abb. 3:** Dieses Bild zeigt die subtile interne Farbanpassung im inzisalen Bereich. – **Abb. 4:** Kronen vor der endgültigen Anpassung der Form und dem Polieren. – **Abb. 5:** Fertige Kronen auf dem Modell. – **Abb. 6:** Behandlungsergebnis. (© Martin Laurik, MDT)



Ausgangssituation und provisorische Versorgung

Die Patientin sollte nach dem Verlust ihres rechten mittleren Frontzahnes und der Insertion eines Implantats prothetisch versorgt werden. Die bestehenden Restaurationen an den drei Nachbarzähnen waren ebenfalls zu ersetzen. Daher fiel die Entscheidung, alle vier Kronen aus dem gleichen Material – KATANA™ Zirconia YML – herzustellen. Zur ästhetischen Beurteilung von Länge, Angulation und Form der Restaurationen im Mund und zur funktio-

nellen Erprobung wurden die Kronen monolithisch digital konstruiert und aus PMMA in der definierten Zahnfarbe A2 gefräst (Abb. 1).

Herstellen der Zirkonoxidkronen

Nachdem die Ästhetik und die funktionellen Aspekte der provisorischen Versorgung von der Patientin und dem prothetischen Arbeitsteam bestätigt worden waren, wurden die definitiven Kronen hergestellt. Die Konstruktion basierte auf dem vollen anatomischen Design der Provisorien, jedoch wurde eine faziale

Reduktion von 0,6 mm durch die Software vorgenommen, um Platz für die Individualisierung mit einer kleinen Schicht Verblendkeramik zu schaffen. Die Kronen wurden aus einer KATANA™ Zirconia YML-Scheibe in der Farbe A1 gefräst – etwa eine Nuance heller als die ermittelte Zahnfarbe. Um die ungleichmäßige Farbe der Zahnstümpfe und des Implantataufbaus zu maskieren, wurde die Implantatkrone von innen – vor dem Sintern – mit einer opaken Infiltrationsflüssigkeit behandelt. Auch einige individuelle und intensivierte Farbeffekte auf der vestibulären Oberfläche wurden auf diesem Weg vor dem Sintern erzeugt.

Ästhetische Finalisierung

Um nach dem Sintern das Chroma und den Helligkeitswert leicht anzupassen, wurde eine erste Schicht CERABIEN™ ZR Internal Stains auf die Kronen aufgetragen und ein Wash-Brand durchgeführt. Dem Auftrag der CERABIEN™ ZR-Massen (Body, Enamel und Translucent) und dem ersten Brand (Abb. 2) folgte die Internal Stains-Technik. Die mittleren Schneidezähne erhielten eine Schicht A1B für die interne Bemalung, die lateralen Schneidezähne eine Mischung aus A1B und A2B (etwas dunkler, um eine bessere Übereinstimmung mit den Eckzähnen zu erzielen) mit LT1, LT Natural zur Vervollständigung des Bildes (Abb. 3). Die abschließende Schicht CERABIEN™ ZR-Glaze (LT1, ELT2 auf den konvexen Linienwinkeln, um eine externe Reflexion zu erzielen) wurde in einem weiteren Brand fixiert (Abb. 4).



Über den Autor

Martin Laurik begann 2014, als Zahntechniker zu arbeiten. Seitdem hat er sich ständig weitergebildet und von renommierten Kollegen gelernt. Die Fortbildungen konzentrierten sich auf die Themen Dentalkeramik und Okklusion im Funktionskonzept Slavicek. Fasziniert von der Schönheit der natürlichen Zähne, war es für ihn immer das oberste Ziel, deren Komplexität zu verstehen und zu lernen, das Design der Natur so gut wie möglich zu imitieren. Dabei ist er sich bewusst, dass es auf dem Weg zur Exzellenz noch viel zu lernen und zu erforschen gibt.



Ein natürlich eingefärbtes, hochtransluzentes Zirkonoxid.

Nach der Korrektur und Grobpolitur ist ein Glanzbrand gewählt worden (Brenntemperatur 915 °C, Haltezeit 5 Sekunden). Auf die hochglanzpolierten inzisalen und palatinalen Anteile der Kronen sowie zur Anpassung der Kontaktpunkte wurde CERABIEN™ ZR FC Paste Stain-Glaze aufgetragen und im gleichen Brand fixiert. Die fertigen Kronen auf dem Modell sind in Abbildung 5 zu sehen, während Abbildung 6 das endgültige Behandlungsergebnis zeigt.

Einfacher Zugang zu ästhetischen Restaurationen

Der vorgestellte Ansatz stellt eine relativ einfache Möglichkeit dar, hochästhetische Front-

Mit dem Allrounder Zirkonoxid in Kombination mit wenigen ausgewählten Effektliquids, internen Malfarben und dem Glanzbrand kann auch bei Zahn- und Implantatrestaurationen eine hohe optische Integration erreicht werden.

zahnrestaurationen herzustellen. Mit dem Allrounder Zirkonoxid in Kombination mit wenigen ausgewählten Effektliquids, internen Malfarben und dem Glanzbrand kann auch bei Zahn- und Implantatrestaurationen eine hohe optische Integration erreicht werden. Die natürliche Form und Oberflächenbeschaffenheit

der Restaurationen spielt dabei ebenso eine wichtige Rolle wie das Basismaterial – ein natürlich eingefärbtes, hochtransluzentes Zirkonoxid.

Martin Laurik, MDT
Tallinn, Estland • bitelab.ee

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

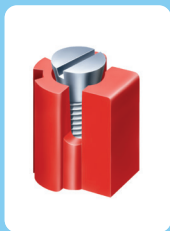
ANZEIGE



... mehr Ideen - weniger Aufwand

TK1 einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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



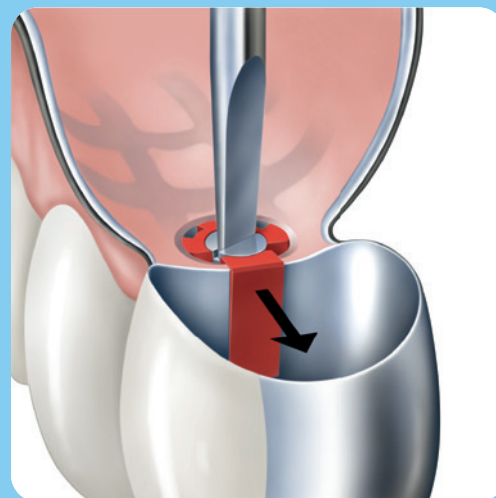
Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



platzieren



modellieren



aktivieren

Jetzt CAD/CAM Anwendungsvideo ansehen:



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

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

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

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

Stempel

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

Weitere kostenlose Informationen: Tel.: 0800 880 4 880



KOLUMNE

Digitaler Vertrieb
für Dentallabore

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

Infos zum Autor



NOTWENDIGE PREISERHÖHUNGEN RICHTIG KOMMUNIZIEREN

Preiserhöhungen sind ein heikles Thema. Im dentalen Verdrängungswettbewerb kann die Anhebung der Preise mit der Sorge einhergehen, Unverständnis auszulösen oder gar Kunden zu verlieren. Dennoch sind Preisanpassungen in Zeiten steigender Material-, Personal- und Energiekosten notwendig. Wie also können Dentallabore eine Preiserhöhung so ankündigen, dass Kunden nicht nur Verständnis dafür aufbringen, sondern sie sogar als Zeichen von Professionalität wahrnehmen? Die Antwort liegt in einer hybriden und transparenten Kommunikation – unter Nutzung digitaler Kanäle.

Warum Preistransparenz entscheidend ist

Preistransparenz ist mehr als nur eine Geste der Fairness – sie ist ein Ausdruck von Wertschätzung gegenüber Kunden. Zahnärzte legen Wert auf Planbarkeit und Verlässlichkeit.

Eine rechtzeitige und klare

Kommunikation über

Preisänderungen ermöglicht

es, Vertrauen zu schaffen und

gleichzeitig Raum

für Rückfragen oder gemeinsame

Lösungen zu bieten. Dabei sollte die

Botschaft sowohl sachlich als auch empathisch

formuliert sein.

Ein Beispiel: Statt „Ab Februar 2025 werden unsere Preise um 4 Prozent steigen“ könnte die

Mitteilung lauten: „Um Ihnen weiterhin die gewohnt hohe Qualität anbieten zu können, passen wir unsere Preise ab Februar 2025 um 4 Prozent an. Diese Anpassung spiegelt

steigende Energie- und Materialkosten sowie Investitionen

in neueste Technologien wider, die Ihnen und Ihren Patienten zugutekommen.“

Digitale Wege der Preiskommunikation

Ganz klassisch wird der Brief als Transportmedium der Preisbotschaft gewählt. Digitale Kanäle bieten ergänzend die Möglichkeit, Preiserhöhungen hybrid, effektiv und skalierbar zu kommunizieren und dabei den Mehrwert von Dentallabor-Dienstleistungen in den Vordergrund zu stellen. Ein personalisierter Newsletter, ein 1:1-Webmeeting oder ein informatives Video auf einer Landingpage über die Hintergründe der Preisanpassung können helfen, die Akzeptanz bei Kunden zu erhöhen. Dabei geht es um die zielgerichtete Verbreitung von klärenden Informationen an bekannte Empfänger, die üblicherweise in einem Brief keinen Platz finden.

Den Fokus auf Mehrwert legen

Eine Preiserhöhung ist immer auch eine Gelegenheit, Ihren Kunden den Mehrwert Ihrer Leistungen bewusst zu machen. Dies gelingt besonders gut, wenn Sie verdeutlichen, wie Ihre Investitionen in Qualität, Technologie und Service auch Zahnarztpraxen Vorteile bringen. Ein wichtiger Aspekt ist dabei die langfristige Partnerschaft: Stellen Sie in Ihrer Kommunikation klar, dass Sie weiterhin zuverlässiger Partner sind, der nicht nur hochwertige Produkte liefert, sondern auch individuelle Lösungen und Unterstützung bietet.

Fazit

Preiserhöhungen sind kein notwendiges Übel, sondern werden – richtig kommuniziert – über Ihre Mehrwertdienstleistungen ins richtige Licht gerückt. Insbesondere die digitale Kommunikation erlaubt es, Ihre Innovationskraft zu präsentieren und Preisanpassungen mit Begründung zu verbreiten. Nutzen Sie diese Gelegenheit, um mit Offenheit und Professionalität zu punkten – Ihre Kunden werden es Ihnen danken.

Ganz klassisch wird der Brief als Transportmedium der Preisbotschaft gewählt. Digitale Kanäle bieten ergänzend die Möglichkeit, Preiserhöhungen hybrid, effektiv und skalierbar zu kommunizieren.



© photon_photo – stock.adobe.com

Hauptthemmnisse bei Betriebsübergaben: Demografie und Bürokratie

Die demografische Entwicklung stellt das Handwerk nicht nur in Bezug auf die Fachkräftesicherung vor große Herausforderungen, sondern auch bei der Suche nach Betriebsnachfolgern. Immer mehr selbstständige Handwerksmeister werden in den kommenden Jahren ausscheiden,

gleichzeitig verringert sich die Zahl potenzieller Nachfolger. In rund 125.000 Handwerksbetrieben stehen in den nächsten fünf Jahren Betriebsnachfolgen an, weil die Inhaber altersbedingt ausscheiden. Perspektivisch werden in den kommenden zehn bis 15 Jahren sogar 45 Prozent der Unternehmer, die heute älter als 50 Jahre sind, ihren Betrieb übergeben. Doch nur rund ein Drittel der Meisterabsolventen entscheidet sich tatsächlich für den Schritt in die Selbstständigkeit, wie das Forschungsinstitut für Berufsbildung im Handwerk (FBH) an der Universität zu Köln herausfand. Ein Großteil der Betriebsinhaber übergibt zwar immer noch innerhalb der Familie. Doch das klappt aus verschiedenen Gründen heute weniger oft als früher. Daher werden in den nächsten Jahren dringend junge Meister gebraucht, die Lust auf Selbst-

ständigkeit haben und bereit sind, einen eigenen Betrieb zu führen. Die überbordende Bürokratie jedoch hält viele frischgebackene Meister vom Schritt in die Selbstständigkeit ab. Und das, obwohl dies das erklärte Ziel und oft sogar die Hauptmotivation für den Erwerb des Meistertitels war. Gut ein Viertel aller Meisterabsolventen gaben in einer FBH-Studie an, durch die „Angst vor Formularen“ von der Selbstständigkeit abgeschreckt zu werden. Diese Entwicklung ist besonders besorgniserregend, da geeignete Nachfolger ohnehin schwer zu finden sind. Dabei bieten sich heute

zahlreiche Möglichkeiten, einen Betrieb zu übernehmen, ohne ihn selbst neu gründen zu müssen. Wer einen Nachfolger sucht, kann sich an die Betriebsberatungsstellen der 53 Handwerkskammern oder an die Fachverbände wenden. Wer einen bestehenden Betrieb übernimmt, profitiert von vielen Vorteilen: Die Belegschaft ist bereits da, die Maschinen und die Ausstattung stehen bereit, und es existiert ein fester Kundenstamm. Die Übernahme eines Betriebs bedeutet, Arbeitsplätze und wertvolles Know-how zu erhalten und bietet gleichzeitig die Möglichkeit, das Unternehmen weiterzuentwickeln. Gerade angesichts des Fachkräftebedarfs im Handwerk ist es ein Pluspunkt, wenn im Betrieb bereits erfahrene Mitarbeiter da sind. Die Ursachen, warum es trotzdem schwierig werden kann, im Einzelfall einen Nachfolger für einen Handwerksbetrieb zu finden, können vielfältig sein. Bürokratische Hürden, komplizierte Übertragungsverfahren oder überzogene Kaufpreisvorstellungen können den Prozess behindern. Auch eine unattraktive Lage des Betriebs oder geringe Renditeaussichten können Hindernisse sein. Wichtig ist, dass Betriebsübergaben frühzeitig vorbereitet werden. Unternehmer sollten rechtzeitig die Nachfolge innerhalb der Familie oder im Unternehmen selbst klären oder sich extern nach Nachfolgern umsehen. Laut der FBH-Absolventenstudie 2023 hatten rund 40 Prozent der befragten Selbstständigen einen bestehenden Betrieb übernommen, während sich etwa 60 Prozent für eine Neugründung entschieden. Hier zeigt sich: Das Potenzial für Betriebsübernahmen könnte noch stärker genutzt werden, um das Handwerk zukunftssicher aufzustellen. Da ist noch Luft nach oben.

Autor: Dirk Palige, Geschäftsführer Zentralverband des Deutschen Handwerks e.V. (ZDH)

ANZEIGE



Hinweis

Dieser Artikel ist zuerst auf der Deutschen Unternehmerbörse dub.de erschienen.

Forschungs- und Videopreise der AG Keramik+ verliehen

Im 25. Jahr ihres Bestehens hat die AG Keramik+ ihr traditionelles Symposium Ende November 2024 als Forum im Rahmen des DGI-Kongresses in Dresden veranstaltet. DGI Past-Präsident Prof. Dr. Florian Beuer (Charité) und ZTM Andreas Kunz (Berlin) präsentierten ihr keramisches Konzept auf Implantaten. Eine minimalinvasive Alternative zur Implantatversorgung stellte Prof. em. Dr. Matthias Kern (Kiel) mit seinen Klebebrücken aus Zirkoniumdioxid für den Front- und Seitenzahnbereich vor. Prof. Dr. Stefan Wolfart und Dr. Lukas Waltenberger (RWTH Aachen) loteten in ihrem Vortrag aus, welche Formen der vollkeramischen Versorgung in der Implantatprothetik heute praxistauglich sind. Ein Highlight des Symposiums war die Verleihung der Forschungs- und Videopreise durch den Vorsitzenden der AG Keramik+, Dr. Bernd Reiss, mit den Präsentationen der Arbeiten durch ihre Autoren.

Forschungspreis 2024: Implantatkronen aus Hybridkeramik oder Zirkoniumdioxid-verstärkter Glaskeramik?
Priv.-Doz. Dr. Stefano Pieralli, Malte Bagratuni, Dr. Insa Herklotz, Dr. Lauren Bohner, Dr. Mats Böse

Evaluation of implant-supported single crowns made of a hybrid and a zirconia-reinforced ceramic: a randomized clinical trial

Der Zahnarzt Malte Bagratuni stellte die Ergebnisse einer randomisierten klinischen Studie aus der Abteilung für Zahnärztliche Prothetik, Alterszahnmedizin und Funktionslehre an der Charité Berlin vor. In dieser Studie wurden implantatgetragene Einzelkronen aus zwei unterschiedlichen Materialien miteinander verglichen. Eine erste Auswertung 418 Tage nach der prothetischen Versorgung zeigte zwei Frakturen in der Gruppe der Hybridkeramik-Kronen, entsprechend einer durchschnittlichen Überlebensrate von 84 Prozent. In der Gruppe der Zirkoniumdioxid-verstärkten Glaskeramik wurden keine Frakturen beobachtet. Die Unterschiede in den Überlebensraten waren jedoch statistisch nicht signifikant ($p=0,168$).

Forschungspreis 2024: Wie muss das Präparationsdesign gestaltet werden, damit möglichst wenig Substanz abgetragen wird?

Dr. Kathrin Seidel, Kirsten Johannes, Prof. Dr. Eva Herrmann, Basel El-Sabbagh, Dr. Tuba Aini, Dr. Tugba Zahn, Prof. Dr. Jan-Frederik Güth

Quantitative analysis of substance removal during tooth preparation for full ceramic restorations using digitally generated preparation designs

Dr. Kathrin Seidel und die Zahnärztin Kirsten Johannes aus der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik in Frankfurt am Main präsentierten ihre Ergebnisse einer quantitativen Studie. Sie hatten analysiert, welche Faktoren das Volumen des Zahnhartsubstanzabtrags bei der Präparation am stärksten beeinflussen, und wie diese Parameter hinsichtlich des gesamten Substanzabtrags zusammenwirken. Dabei nutzten sie ein neuartiges digitales Verfahren zur Gestaltung von Zahnpräparationsgeometrien mit einer 3D-Grafiksoftware. Den höchsten Einfluss auf den Substanzabtrag hatte der Abstand vom Präparationsrand zur Schmelz-Zement-Grenze (SZG). Ein möglichst großer Abstand bei gleichzeitiger Minimierung der Abschrägungstiefe verringert demzufolge den Substanzabtrag.

Forschungspreis 2024: Sind Klebebrücken aus Zirkoniumdioxid erfolgreich als Ersatz für einen fehlenden Schneidezahn?

Dr. Christine Yazigi, M.Sc., Dr. Lisa Türp, Prof. Dr. Matthias Kern

Long-Term Outcome of Anterior Cantilever Zirconia Ceramic Resin-Bonded Fixed Dental Prostheses (RBFDP) – Lateral versus Central Incisor Restorations



Die Preisträger und Laudatoren der Forschungs- und Videopreise 2024 (v. l.): Kirsten Johannes, Dr. Kathrin Seidel, Prof. Dr. Jan-Frederik Güth, Dr. Bernd Reiss, Prof. Dr. Florian Beuer, Dr. Mats Böse, Malte Bagratuni, Dr. Tuba Aini, Dr. Christine Yazigi und Prof. em. Dr. Matthias Kern. (© AGK+/M. Kern)

Im Kieler Team des erst kürzlich emeritierten Prof. Dr. Matthias Kern entstand die klinische Langzeitstudie zur Bewertung der Überlebens-, Retentions- und Erfolgsraten von Klebebrücken (Resin-Bonded Fixed Dental Protheses) aus Zirkoniumdioxid als Ersatz für Inzisiven im Ober- und Unterkiefer. Die Autorin Dr. Christine Yazigi stellte die Studie vor. Untersucht wurden 310 Klebebrücken von 241 Patienten, die im Zeitraum von 2001 bis 2022 versorgt worden waren. Die Überlebensrate der Versorgung nach 15 Jahren lag bei 98,7 Prozent, die Retentionsrate bei 94,5 Prozent. Mit dieser Langzeitstudie können die sehr guten klinischen Ergebnisse dieser minimalinvasiven Versorgungsart für den Frontzahnbereich belegt werden.

Videopreis 2024: Wie überträgt man die etablierte Bisslage bei einer bimaxillären Gesamtrehabilitation?

Dr. Tuba Aini, Maximilian Schepp, *Smarter Workflow bei bimaxillärer Gesamtrehabilitation*
In ihrem Filmbeitrag und Vortrag stellte Dr. Tuba Aini (Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik in Frankfurt am Main) einen strukturierten und sequenziellen Workflow zur Umsetzung einer provisorischen Versorgung in einen definitiven keramischen Zahnersatz vor. Der Ansatz eignet sich insbesondere für eine bimaxilläre Gesamtrehabilitation, bei der es schwierig ist, die etablierte Bisslage präzise zu übertragen. Die Methode sieht eine schrittweise Restaurierung nach Sextanten und Kiefern vor: Sextant für Sextant wird das Provisorium (hier eine Polycarbonatschiene) eingekürzt, das Bissregistrat erstellt und die temporäre Versorgung (ein Chairside-Provisorium) eingesetzt. Auch die Eingliederung der definitiven Keramikversorgung erfolgt schematisch von hinten nach vorn.

Alle Informationen zu den Wettbewerben der AG Keramik+ unter www.ag-keramik.de. Die Filme der AGK+ Videopreise sehen Sie auf dem YouTube-Kanal der AG Keramik+.

► Ausblick

Um die einzelnen Wettbewerbe der AG Keramik+ künftig mehr in den Fokus zu stellen, werden der Forschungs- und Videopreis ab 2025 im jährlichen Wechsel vergeben. Der Einsendeschluss für den AGK+ Forschungspreis 2025 ist der 31. März 2025. Der nächste Videopreis wird im neuen Turnus für 2026 ausgeschrieben.

Quelle: AGK+

Alex-Motsch-Preis 2024 geht nach München



Von links nach rechts: Priv.-Doz. Dr. Dr. Oliver Schubert, M.Sc., Josef Schweiger, M.Sc., Dr. Julia Urich, M.Sc. und Dr. Jean-Marc Pho Duc. (© LMU)

Die Forschungsgruppe „Digitale Behandlungskonzepte“ unter der Leitung von Priv.-Doz. Dr. Dr. Oliver Schubert und Josef Schweiger hat für ihre Forschung auf dem Gebiet der funktionsorientierten Zahnheilkunde den Alex-Motsch-Preis der Deutschen Gesellschaft für Funktionsdiagnostik und -therapie (DGFDT) erhalten. Die Gruppe aus der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der LMU (Direktor: Prof. Dr. Daniel Edelhoff) konnte anhand eines Patientenfalls zeigen, wie moderne digitale Technologien mit bewährten Behandlungsansätzen kombiniert werden können, um Kiefergelenkerkrankungen erfolgreich zu behandeln. Der Patient litt an einer schmerzhaften Funktionsstörung des Kiefergelenks, die zunächst mit einer konservativen Methode behandelt wurde, wodurch die Symptome gelindert werden konnten. Eine Nachuntersuchung ergab jedoch eine pathologische Veränderung der Bisslage, was weitere Maßnahmen notwendig machte. Mithilfe der eigens entwickelten zahnfarbenen CAD/CAM-Aufbisschiene („Münchner Schiene“) und der digitalen Übertragung der Bissituation konnten der Kiefer entlastet, die Beschwerden deutlich gelindert und die Bisslage nachhaltig stabilisiert werden. Für diese Arbeit und die begleitende Publikation im *Journal of Craniomandibular Function* mit Dr. Julia Urich als Erstautorin wurde die Gruppe nun mit dem Alex-Motsch-Preis der DGFDT ausgezeichnet. Neben Dr. Julia Urich, M.Sc. besteht die Autorengruppe aus Josef Schweiger, M.Sc., Dr. Jean-Marc Pho Duc und Priv.-Doz. Dr. Dr. Oliver Schubert, M.Sc.

Quelle: LMU

Kurstermine

Zahntechnische Abrechnung – Easy

Referent: ZTM Stefan Sander
Handwerkskammer Dresden
www.njumii.de
05.02.2025 → Dresden

Das ultimative Handbuch für Dentalfotografie

Referent: ZT Giuliano Moustakis
FUNDAMENTAL®
www.fundamental.de
15.02.2025 → Remscheid

Front- und Seitenzahnkeramik – nach dem toZERO-Konzept

Referent: ZTM Jochen Peters
Dentale Schulungen Peters
ds-peters.de
05./06.03.2025 → Kleinmeinsdorf

Internationale Dental-Schau (IDS)

Koelnmesse GmbH
www.ids-cologne.de
25.–29.03.2025 → Köln

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

Zahngipfel 2025

KAD Kongresse & Events KG
www.zahngipfel.de
11./12.04.2025 → Oberstdorf

Digitale Dentale Technologien

OEMUS MEDIA AG, www.ddt-info.de
23./24.05.2025 → Dortmund

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

Kommunikativ und inspirierend: 27. Prothetik Symposium



Abb. 1: Timo Bredtmann (Marketing- und Vertriebsleiter Deutschland, Merz Dental) begrüßte gemeinsam mit Quintessenz-Verlagschef Christian Haase: „Gute Kommunikation steht für mehr Effektivität und Effizienz.“ – **Abb. 2:** Blick in den voll besetzten Vortragsraum. (© Nordquadrat)



Am 30. November 2024 bot das Prothetik Symposium von Merz Dental und dem Quintessenz Verlag rund 300 Teilnehmern in Berlin einen erkenntnisreichen Tag voller Einblicke und Innovationen in die Prothetik. In einer Zeit, in der die richtigen Entscheidungen komplexer denn je erscheinen, bot das Prothetik Symposium mit seinen Themen und den zahlreichen Teamvorträgen Orientierung und Inspiration. Durch das Programm navigierte das Moderatoren-Duo Prof. Dr. Jeremias Hey und ZTM Hans-Jürgen Stecher. In ihrem Eröffnungsvortrag verwiesen Prof. Dr. Jan-Frederik Güth und ZTM Hans-Jürgen Stecher darauf, wie sich die Komplexität durch strukturierte Kommunikation zwischen Zahnarzt und Zahntechniker, unterstützt von Ästhetik-Checklisten und phonetischen Analysen, reduzieren lässt. Im Anschluss präsentierte ZTM Otto Prandtner sein Konzept der „dentalen Persönlichkeit“ und Prof. Dr. Bogna Stawarczyk zeigte in ihrem Vortrag, wie vielseitig 3D-Drucktechnologien in der Zahnmedizin und -technik sind. Mit ihren Teleskop-Insights imponierten ZTM Björn Pfeiffer und ZTM Sven Bolscho durch eine eindrucksvolle Darstellung ihrer Zusammenarbeit bei High-End-Arbeiten mit kunststoffverblendeten Teleskopen. Zahnärztin Dr. Wassiliki Ioanna Daskalaki widmete sich im Anschluss der Integration des 3D-Drucks in der Zahnarztpraxis und beleuchtete dessen Potenziale sowie Grenzen.

„Prothetik für zwischendurch“

In knackigen 30-Minuten-Sessions präsentierten in der Mittagspause Experten wie Daniel Reinke neue Intraoralscankonzepte und ZT Noah Ziga beleuchtete die digitale Totalprothetik mit dem Baltic Denture System. ZTM Stefan Sander erklärte die zahntechnische Abrechnung digitaler Leistungen und Sebastian Pflesser bot einen faszinierenden Ausblick auf die Zukunft der dentalen Materialien.

Prof. Dr. Jeremias Hey und ZTM Frank Poerschke präsentierten im Anschluss faszinierende Anwendungsfälle ihrer Zusammenarbeit mit dem digitalen Totalprothetik-Konzept des Baltic Denture Systems. Die Technik der „Replica Denture“ dient zur Optimierung von Bisshöhe, Kieferrelation und Kauebene anhand einer Analyse der alten Prothese. ZTM Andreas Leimbach und ZTM Andreas Nusser zeigten in ihrem Teamvortrag eine innovative Lösung für die wirtschaftliche Fertigung von Teleskopen, die in nur zwei Terminen abgeschlossen werden kann. Zahnärztin Dr. Insa Herklotz und ZTM Andreas Kunz legten im Abschlussvortrag einen besonderen Fokus auf das Emergenzprofil als interdisziplinäre Herausforderung für das Behandlungsteam. Sie erläuterten die entscheidenden Faktoren für die langfristige Stabilität des periimplantären Weichgewebes.

Fazit

Es passte alles zusammen beim diesjährigen Prothetik Symposium: „kommunikative“ Teamvorträge und ein Mix aus wissenschaftlichen, zahntechnischen und zahnärztlichen Vorträgen mit vielen digitalen Inspirationen machten den Veranstaltungstag besonders. Die Teilnehmer aus Dentallaboren, Universitäten, Zahnarztpraxen, Berufsschulen und Meisterschulen profitierten von einem gewinnbringenden Austausch rund um die Prothetik und einer hervorragenden Stimmung in der Vorweihnachtszeit. Das galt sowohl für den Vortragsraum als auch für den sehr gut frequentierten Ausstellungsbereich mit Industrieausstellern. Der Abend klang mit einer entspannten Prothetik-Party in der Alice Bar aus.

Quelle: Nordquadrat

KFO-Zahntechnik als Schlüssel für Innovation

Die Zahntechniker-Innung Düsseldorf (ZID) hat in Zusammenarbeit mit Zahnärztin Alina Tegtmeyer und Zahntechnikermeister Sven Milpauer die umfangreiche Fortbildungsreihe „Geprüfter kieferorthopädischer Techniker im Zahntechniker-Handwerk“ entwickelt, die mit einer Abschlussprüfung vor dem Prüfungsausschuss der Handwerkskammer Düsseldorf endet. Der erste Kurs startete bereits im April 2024.

Zwei Teilnehmerinnen haben sich für ein Zwischenfazit wie folgt geäußert: Tanja B.: „Ich habe mich für den Kurs angemeldet, um mehr Wissen und Erfahrung zu sammeln, um alle KFO-Geräte neu oder besser anfertigen zu können. Viele Erfahrungen werde ich in meinem Berufsalltag anwenden können. Besonders hilfreich war, dass auch Einzelfälle der Teilnehmer besprochen werden. Die Unterstützung ist großartig und es werden immer alle offenen Fragen ausführlich beantwortet. Ich gehe davon aus, dass sich meine beruflichen Chancen dadurch verbessern.“

Helen K.: „Ich bin schon lange in dem Bereich tätig und möchte mit der Teilnahme meine Kenntnisse auffrischen und diese auch nachweisen können. Ich freue mich, auch neue Sachen zu lernen und dass ich mich mit anderen Teilnehmern austauschen kann. Alle Themen werden mit großer Genauigkeit behandelt. Die Entwicklung des digitalen Fortschritts finde ich sehr spannend. Ich würde den Kurs auch Zahntechnikern empfehlen, die neu in dem Bereich sind, da viel Theorie vermittelt wird, was einem dabei hilft, besser zu verstehen, warum bestimmte



Dinge verarbeitet werden bzw. warum diese Arbeit für den Patienten die beste Wahl ist.“ Der neue Kurs startet am 2. Mai 2025. Nähere Informationen unter: www.zid.de.

Quelle: ZID

Die Integration des digitalen Gesichtsbogens

Mit 70 Teilnehmern vor Ort in Isny und mehr als 140 weltweit zugeschalteten Online-Teilnehmern feierte das internationale zebriS Symposium 2024 am Nikolaustag einen großen Erfolg. Prof. Dr. Alfons Hugger und Dr. Ulrich Wegmann leiteten fachkompetent durch die Veranstaltung.

ZebriS-Geschäftsführer Wolfgang Brunner präsentierte zunächst die neue JMA-Optic Softwareversion 4.0 sowie ein neues aktivierbares paraokklusales Attachment für den Unterkiefersensor mit Lippenbügel und gingivagestütztem Design. Neu sind die erweiterten Funktionen zur Integration von Intraoralscans, Facescans und DVT-Oberflächendaten, die gemeinsam mit JMA-Daten in der CAD-Software verarbeitet werden können. Ebenfalls stellte er den neuen Attachment Designer vor, der paraokklusale Attachments für den 3D-Druck vorbereitet. Auch ein Modul zum Morphing von Gesichtswerteilen sowie die Integration von Retrusions- und Schließbewegungen zur Bestimmung einer therapeutischen Bissposition gehören zu den Features im Update 4.0. Ergänzt wird das Softwarepaket durch den Schienendesigner zur Herstellung von Komfort- und Positionierungsschienen. Ein weiteres Highlight ist die Einführung der zebriS Customer Platform, die eine cloudbasierte Datenverwaltung ermöglicht und Kunden einfache Datenzugriffe bietet.

Im Anschluss fragte Prof. Dr. Bernd Kordaß von der Universität Greifswald in seinem Vortrag, ob wir der digitalen Okklusion vertrauen können und welche Vorteile sich daraus ergeben. Er erklärte, dass Durchdringungen in der Okklusion regelmäßig vorkommen, biologisch bedingt und in vielen Fällen unvermeidbar sind. Diese sollten korrekt dargestellt werden, um die Ursachen genau zu bestimmen und nicht ohne Kontrolle automatisch entfernt zu werden. Prof. Dr. Alfons Hugger zeigte die aktuellen Leitlinien der Deutschen Gesellschaft für Funktionsdiagnostik und -therapie (DGFDT). Im Fokus standen die beurteilbaren Aspekte der Bewegungsaufzeichnung des Unterkiefers. Er unterstrich, dass der digitale Gesichtsbogen die Basis für eine zeitgemäße Umsetzung funktioneller und ästhetischer restaurativer Versorgungsformen bietet. Dr.

Ulrich Wegmann (CMD-Centrum Bonn) und ZTM Guido Gäßler präsentierten die vielseitigen Einsatzmöglichkeiten des digitalen Gesichtsbogens JMA-Optic. Dr. Ulrich Wegmann ging darauf ein, wie mit dem digital basierten Kieferregistriersystem JMA-Optic individualisierte Messprotokolle erstellt werden, die eine gezielte Diagnostik und Therapie ermöglichen. Für Zahn-techniker zeigte ZTM Guido Gäßler, wie mit Intraoralscans, Hautpunktmessungen, Bewegungsaufzeichnungen („Real Movement“) sowie der Integration von DVT- und 3D-Facescans der digitale Workflow komplettiert wird. Priv.-Doz. Dr. Daniel Hellmann erläuterte die Bedeutung der Funktion in der restaurativen Zahnmedizin und Zahntechnik und stellte die Frage: „Wie viel okklusale Funktion braucht der Mensch?“ Dabei wies er auf die Grenzen der Adaptionsfähigkeit des stomatognathen Systems hin und stellte dar, dass die Wirkung künstlicher Interferenzen von der Vorerfahrung mit Kiefergelenkstörungen abhängt, wie die Le Bell-Studie zeigt. Dr. Haitham Sharshar (Digital Dentistry Schoolology), der online aus Ägypten zugeschaltet wurde, präsentierte den klinischen Workflow für die vollständige Ver-



sorgung des Zahnbogens mithilfe des digitalen Gesichtsbogens. Er stellte verschiedene Fälle – auch von zahnlosen Patienten – vor, bei denen der traditionelle Artikulator durch das „Real Movement Tool“ des Systems JMA-Optic ersetzt wurde, was zu präziseren Ergebnissen führt. Ein zentraler Bestandteil seiner Methode sind

die sogenannten „12 o'clock Photos“, die er nach der Bestimmung der vertikalen Dimension im Wax-up erstellt. Nach einer imposanten Nikolausparty am Firmensitz von zebriS Medical übernahm Dr. Ulrich Wegmann am zweiten Tag des Symposiums die Rolle des Moderators. Dr. Sebastian Ruge und Zahnarzt Franz Krautschick, Experten der Universitätsmedizin Greifswald, betonten die Bedeutung des digi-

talen Gesichtsbogen-Workflows. Während Franz Krautschick anhand mehrerer Patientenfälle zeigte, wie sich mithilfe der zebriS Kieferregistrierung und Intraoralscans Störkontakte bei dynamischer Okklusion identifizieren lassen, gab Dr. Sebastian Ruge Abrechnungsbeispiele für digitale Vermessungen und die damit verbundenen Diagnostikmaßnahmen. Zahnärztin Susette Schweigert-Gabler, die in ihrem Vortrag auf die Bedeutung des digitalen Workflows einging, betonte besonders den Einsatz von Systemen wie dem Intraoralscanner iTerolumina und der Kombination mit dem digitalen Gesichtsbogen im Kieferregistriersystem. Diese Technologien ermöglichen präzise und schnelle Abläufe in der Praxis, in ihrem Fall eine Mehrbehandlerpraxis, was die Planbarkeit verbessert und die Qualität der Arbeit steigert. „The King is dead, long live the King! Real Movement versus Articulator Movement!“ ZTM Ionut Pitu aus Rumänien stellte im Anschluss hochkomplexe digitale Kieferregistrierungen vor. Besonders bei Implantatversorgungen und zahnlosen Patienten zeigt die Verwendung von „Real Movement“-Daten klare Vorteile,

indem sie eine genauere Rekonstruktion der dynamischen Okklusion ermöglicht. „Durchblick im 3D-Druck-Dschungel“ bot der Vortrag von Max Zimmermann von Go3Dent, der die vielfältigen technischen Möglichkeiten und Applikationen von 3D-Drucktechnologien für Dentalunternehmen beleuchtete. ZTM Florian Birkholz aus Oranienburg erläuterte anhand von zwei Patientenfällen die Funktionsanalyse und deren Umsetzung sowie die Einflussfaktoren auf eine zebriS Kieferregistrierung. Birkholz hob hervor, dass eine instrumentelle Funktionsanalyse und die Kieferrelationsbestimmung nach den Leitlinien der DGFDT Pflicht sind, um eine hohe forensische Sicherheit und Adaption zu gewährleisten. Benedikt Zillner, Produktmanager bei zebriS und B.Sc. der Medizintechnik, präsentierte im Anschluss den Schienen- und Attachment-Designer in der Softwareversion 4.0 des zebriS Systems JMA-Optic. Damit fand das zebriS Symposium 2024 mit vielen wertvollen Ansätzen für die Teilnehmer vor Ort und online seinen Abschluss.

Quelle: Nordquadrat

Abb. 1: Prof. Dr. Alfons Hugger zeigte die aktuellen DGFDT-Leitlinien für den prothetischen Alltag in Praxis und Labor. – **Abb. 2:** Ausgelassene Stimmung unter den Referenten des ersten Symposiumstages. (© zebriS Medical)

ANZEIGE

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

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Save the Date:
Das nächste Symposium
wird am 5. und 6. Dezember 2025
stattfinden.



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



Immer up to date: Schulungseinrichtungen der bredent group

Die Entwicklung des Schulungsprogramms der bredent group zeichnet sich durch eine enge Zusammenarbeit zwischen Vertrieb, Produktmanagement und strategischer Führung aus, um praxisnahe und relevante Kurse anzubieten. Die bredent group legt dabei Wert auf Empfehlungen von erfahrenen Referenten aus dem Kundenkreis – vom Praktiker für den Praktiker. Die realitätsnahe Anwendung der innovativen Lösungen steht bei der Umsetzung der Kurse im Vordergrund. Das Unternehmen strebt danach, ein Familienunternehmen zu bleiben und auch weiterhin eng mit seinen Kunden und Referenten zusammenzuarbeiten. Das übergeordnete Ziel des Kursprogramms ist es, Nutzen zu stiften, Mundgesundheit zu fördern und damit die Gesamtgesundheit und das Wohlbefinden der Patienten zu steigern.



Das Schulungslabor in Senden

Am Hauptstandort der bredent group in Senden befindet sich der älteste Schulungsstandort der Firmengeschichte. Das extra für Schulungen eingerichtete Labor ist seit 1999 in Verwendung und mit bredent BF2-Fräsgeräten an speziellen Fräsplätzen, bre.Lux Power Unit 2-Lichthärtegeräten, Dekema-Keramiköfen, zehn kompletten Freudling-Arbeitsplätzen inklusive einem Referenten-Platz, einem Beamer mit Leinwand, Flatscreen, einem thermopress 400 sowie einer kompletten Gipsküche ausgestattet. Zu den ersten Kursthemen gehörten beispielsweise das visio.lign System oder BioHPP im analogen Pressverfahren. Auch zum Thermopress System sowie der Metallgusstechnik wurden regelmäßig Kurse angeboten.

Heute bieten bredent und bredent medical bis zu 40 Kurse mit bis zu 400 Teilnehmern pro Jahr in Senden an. Ein besonderes Merkmal der zahntechnischen Kurse ist die umfassende Bearbeitung von großen implantatprothetischen Arbeiten über einen Zeitraum von drei bis vier Tagen. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, den gesamten Prozess einmal hautnah miterleben zu können – von der Gerüstherstellung bis zur Endpolitur. Damit positioniert sich die bredent group als Vorreiter in der praktischen Ausbildung und Weiterbildung in der Dentalbranche. Tim Wittig, Lars Schäfer, Sergej Deutsch, Axel Seeger und Bastian Wagner sind nur Beispiele der vielen hochkarätigen Experten, die regelmäßig als Referenten mit der bredent group zusammenarbeiten.

reiche Geschichte seit 1995 zurück und hat weltweit über 9.000 zufriedene Teilnehmer in seinen Programmen geschult. Mit einem umfassenden Bildungsangebot in der Implantologie bietet das IFZI verschiedene Module an: Die Module eins bis vier vermitteln die grundlegenden Kenntnisse der Implantologie, während Modul 5 die praxisnahe Supervision in der eigenen Zahnarztpraxis umfasst. Zusätzlich steht das IFZI Curriculum für eine praxisorientierte Ausbildung, die speziell für Einsteiger konzipiert wurde. Der Humanpräparatekurs am renommierten Institut für funktionelle Anatomie der Charité vertieft die Kenntnisse in der anatomischen Praxis. Darüber hinaus werden Schulungen zum digitalen Workflow mit dem Kurs „Digital Advance“ angeboten sowie spezielle Fortbildungsprogramme für die chirurgische Assistenz im Rahmen der IFZI Assistenz. Ergänzt wird das Angebot durch die DTMD Kurse (dtmd.eu), die eine weitere Möglichkeit zur Spezialisierung und Vertiefung in der modernen Zahnmedizin darstellen.

Historisch gewachsen: Eisenhammer Schulungszentrum im Wesertal

Seit 1555 steht der Eisenhammer in Lippoldsberg für Fortschritt und ist Wegweiser für neue Fertigungstechniken. Über viele Jahrhunderte hinweg wurde in den Fortschritt technologischer Neuerungen investiert. Nach jeder Erweiterung der Produktionsanlagen wurden die Arbeiter gewissenhaft neu eingewiesen und ausgebildet. Der Eisenhammer hatte in seiner Blütezeit acht Wasserräder für den Antrieb seiner Blasebälge und Hämmer und wurde vom Kurfürsten mit Schmelz-, Präge- und Brennrechten versehen, die bis zum heutigen Tag Gültigkeit haben. Dieses einzigartige restaurierte Gebäude bietet heute eine außergewöhnliche Atmosphäre für das vielfältige Kursprogramm der bredent group. Das Eisenhammer Schulungszentrum im Wesertal ist seit der Komplettrenovierung und Modernisierung im Jahre 2022 in Betrieb. Für die Kurse von Dental Concept Systems (DCS), bredent und bredent medical werden jährlich etwa 580 Kursteilnehmer verteilt auf 95 Kurse und Veranstaltungen im Eisenhammer willkommen heißen.

Internationales Kursangebot für eine globalisierte Dentalwelt

Mit einem kontinuierlich wachsenden internationalen Teilnehmerkreis und einem vielfältigen Kursangebot festigt die bredent group ihre Rolle als echter Partner in der globalen Dentalwelt. Der Schulungsstandort in Senden hat bereits Kursteilnehmer aus Ländern wie Italien, Serbien, Belgien, Frankreich, den USA, Iran, Spanien, Kroatien, Russland und vielen weiteren Nationen begrüßt. Diese internationale Präsenz unterstreicht nicht nur die Reichweite und das Renommee der bredent group, sondern auch das Engagement, Fachkräfte aus aller Welt durch praxisnahe Schulungen zu fördern und die Mundgesundheit in verschiedenen Kulturen zu verbessern. Das Unternehmen setzt auf den Austausch und die Vernetzung von Zahn Technikern und Zahnmedizinern, um innovative Ansätze und Technologien weltweit zugänglich zu machen.

Abb. 1: Der Hauptstandort der bredent group in Senden. – **Abb. 2:** Außergewöhnliche Atmosphäre für das vielfältige Kursprogramm der bredent group: das Eisenhammer Schulungszentrum. – **Abb. 3:** Impression des IFZI-Basismodule-Kurses in Nürnberg.

(© bredent group)



Kontakt

Für Kursangebote, Anmeldungen und Informationen kontaktieren Sie bitte:

- Hannah Schneider (bredent medical), Course Organisation, Marketing and Communication
Tel.: +49 7309 872-622 / E-Mail: hannah.schneider@bredent.com
- Helena Dettler (bredent), Event Manager, Course Organisation, Marketing and Communication
Tel.: +49 7309 872-617 / E-Mail: helena.dettler@bredent.com

Infos zum Unternehmen
bredent medical



Die IFZI GmbH

Das Institut für Fortbildung in Zahnmedizin und Implantologie (IFZI) blickt auf eine erfolg-

Quelle: bredent group

„Stuttgarter Einblicke“ – Zahntechnik im Fokus der Zukunft

Mehr als 70 Teilnehmer folgten am 29. November 2024 der Einladung in die Alexander-Fleming-Schule in Stuttgart, um sich über die neuesten Entwicklungen in der Zahntechnik zu informieren sowie auszutauschen und machten damit die Veranstaltungsreihe „Stuttgarter Einblicke“, organisiert vom Verein der ehemaligen Meisterschüler, Freunde und Förderer der Bundesfachschule für Zahntechnik Stuttgart e.V. (VdMZ), erneut zu einem vollen Erfolg.

Der Höhepunkt des Nachmittags war der Vortrag von ZTM Wolfgang Weisser. Mit seiner charismatischen und fesselnden Vortragsweise gelang es ihm, das Publikum in seinen Bann zu ziehen. Weisser beleuchtete eindrucksvoll die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen der Zahntechnik, von den Chancen durch Automatisierung bis hin zu Strategien gegen den Fachkräftemangel. Die Teilnehmer gewannen wertvolle Einblicke in die Bedeutung des Meistertitels als Schlüssel für eine erfolgreiche Zukunft in der Branche.

Ebenso praxisnah und inspirierend war der Beitrag zum Infotag der Meisterschule von ZT und OStR Melanie Schwarzer, Leiterin der Meisterschule für Zahntechnik Stuttgart, unterstützt von ZTM Marion Genth, die als technische Lehrerin an der Berufs- und Meisterschule unterrichtet. Beide stellten das innovative Modul-Konzept der Meisterschule vor, das sich durch seine hohe Flexibilität auszeichnet. Besonders hervorzuheben ist die Möglichkeit, Inhalte auch in Form von Webinaren in den Abendstunden zu erlernen. Diese neue Struktur erleichtert es den Teilnehmern, sich berufsbegleitend auf höchstem Niveau weiterzubilden. Die Präsentation zeigte eindrucksvoll, wie die Meisterschule Tradition und Innovation verbindet, um den Bedürfnissen moderner Zahn techniker gerecht zu werden.

Im Vorfeld der Fachveranstaltung wurde die bestehende Vorstandschaft des VdMZ einstimmig wiedergewählt und der Vorsitzende Ingo Schiedt im Amt bestätigt. Der Verein, der seit über 45 Jahren ehrenamtlich tätig ist, setzt sich weiterhin leidenschaftlich für die ideelle und materielle Unterstützung von Meister- und Berufsschülern ein. Die „Stuttgarter Einblicke“ unterstrichen erneut die Bedeutung des VdMZ als Plattform für Austausch, Weiterbildung und Zukunftsgestaltung in der Zahntechnik. Der Verein und die Meisterschule für Zahntechnik bedanken sich bei allen Teilnehmern und Referenten für eine gelungene Veranstaltung und freuen sich darauf, die Zukunft der Branche gemeinsam weiterzugestalten.



Das Vorstandsteam des VdMZ (v. l. n. r.): Günther Kochendörfer, Ingo Schiedt, Manfred Enzensberger, Oliver Hofsäss, Marion Hofsäss, Siegfried Ernst, Klara Amann und Melanie Schwarzer. Nicht im Bild: Albrecht Moll. (@ VdMZ)

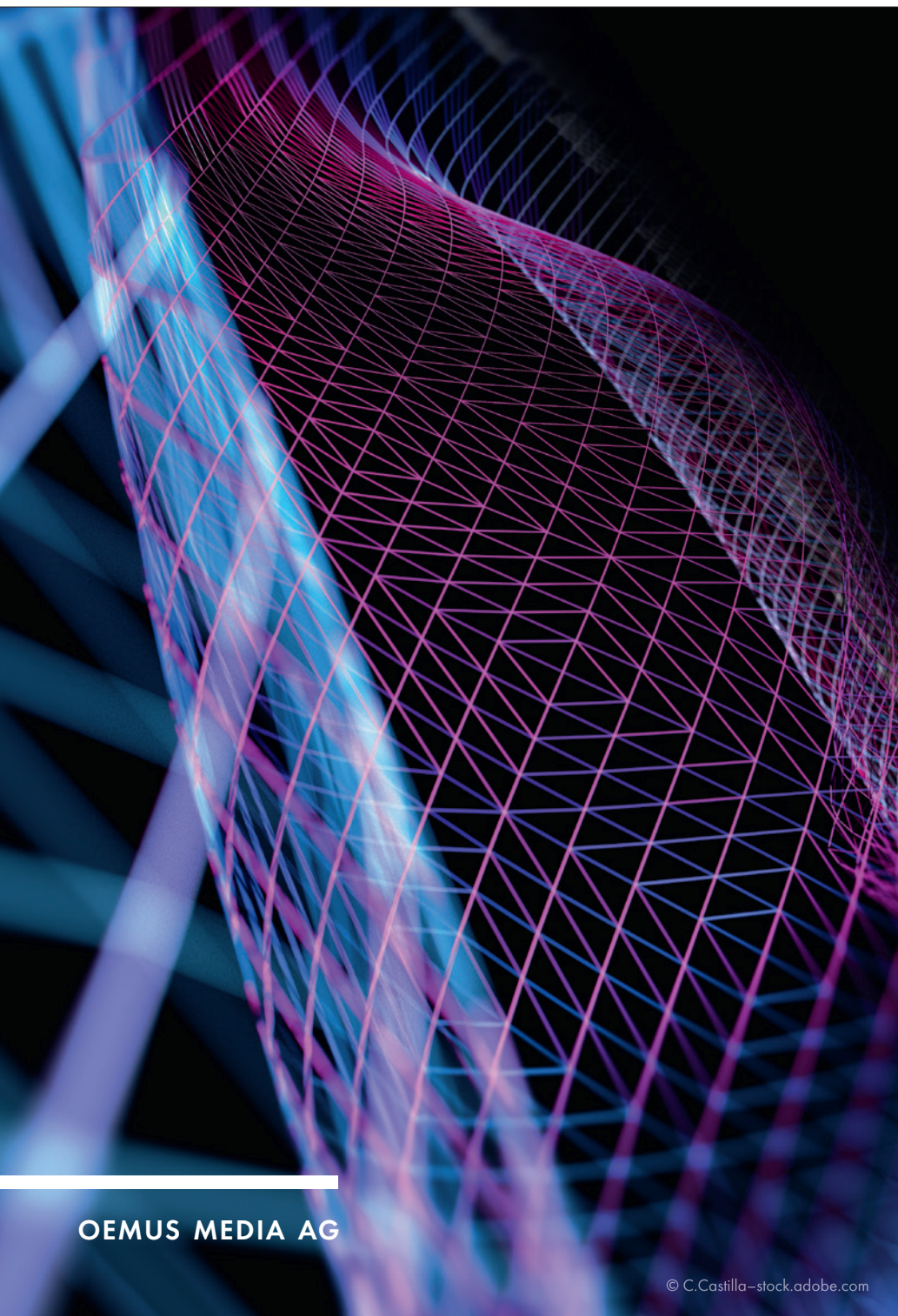
Ausblick: 50-jähriges Jubiläum des VdMZ

Die Veranstaltung bot nicht nur spannende Inhalte, sondern gab auch einen Ausblick auf zukünftige Höhepunkte. Der VdMZ wird in drei Jahren sein 50-jähriges Bestehen feiern. Dieses Jubiläum und die Zeit dazwischen werden sicherlich Anlass für weitere besondere Veranstaltungen und Initiativen sein, die die Verbindung von Tradition und Innovation in der Zahntechnik stärken.

Weitere Informationen zur Meisterschule und zum VdMZ unter: flemingschule.de/meisterschule-zahntechnik.

Quelle: VdMZ

ANZEIGE



DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

START DIGITAL, FINISH ANALOG

23./24. MAI 2025
KONGRESS DORTMUND



Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland ·

Tel.: +49 341 48474-308 · event@oemus-media.de



Gemeinsam erfolgreich ins Jahr 2025

Das neue Jahr ist da und wir von Si-tec bedanken uns bei unseren Kunden herzlich für Ihr Vertrauen in unsere Produkte und die Partnerschaft. Wir wünschen Ihnen ein erfolgreiches, gesundes und erfülltes Jahr 2025! Ihre Zufriedenheit ist unser Antrieb. Was macht den Unterschied in der zahntechnischen Versorgung aus? Für uns bei Si-tec sind es die Punkte, die Ihnen und Ihren Kunden wirklich wichtig sind:

- Ästhetik und Funktionalität für ein perfektes Lächeln,
- einfache Anwendung für Patienten und Pflegekräfte,
- zuverlässiger Halt, der jeden Tag überzeugt,
- wirtschaftliche Fertigung und flexible Anpassungsmöglichkeiten.

Seit über 30 Jahren arbeiten wir mit Leidenschaft und Präzision daran, Ihnen als Zahnarztpraxis oder Dentallabor innovative Lösungen anzubieten. Unsere Halteelemente sind durchdacht, anwenderfreundlich und integrieren sich nahtlos sowohl in die klassische als auch in die digitale Fertigung. Mit einer breiten Auswahl an Halte- und Friktionselementen unterstützen wir Sie dabei, den Zahnersatz perfekt auf die individuellen Bedürfnisse Ihrer Patienten abzustimmen. Ob retentive oder friktive Prinzipien, grazile Bauweise oder hoher Komfort – bei uns finden Sie die richtige Lösung. Wenn es schnell gehen muss, bieten unsere Reparaturoelemente Quick-tec, Quick-tec plus und TK-Soft mini flexible und bewährte Möglichkeiten, den Halt bestehender Prothesen zu verbessern. Lassen Sie uns gemeinsam auch 2025 wieder Maßstäbe setzen!

Si-tec GmbH • www.si-tec.de

Goldmünzen im Investment-Check

Edelmetallmünzen gelten als beliebte Form der Geldanlage. Bei den unterschiedlichen Typen Sammler-, Anlage- und Umlaufmünzen verlieren Einsteiger aber oftmals den Überblick. „Die wich-

zum aktuellen Goldpreis schnell und unkompliziert an Händler oder Banken verkauft werden“, so Lochmann. Ein weiterer Vorteil: Münzen, die in den Bereich Anlagegold fallen, sind in Deutschland steuerfrei. Umlaufgoldmünzen, die früher tatsächlich als Währung dienten, kommen als Anlage infrage, wenn von ihnen noch eine hohe Stückzahl verfügbar ist, denn nur dann liegt ihr Wert dicht am Goldpreis. „Ob sich Anleger für eigens produzierte Investmentmünzen oder für die älteren Umlaufmünzen entscheiden, ist Geschmacksache“, so Lochmann.

ANZEIGE

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

www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

tigste Regel beim Kauf von Münzen zu Anlagezwecken lautet, nur Produkte zu kaufen, die dicht am aktuellen Goldpreis gehandelt werden“, erklärt Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. Wer sein Geld vergleichsweise sicher in Gold- oder Silbermünzen anlegen möchte, sollte auf etablierte Anlagemünzen zurückgreifen, etwa den südafrikanischen Krügerrand oder die kanadische Münze Maple Leaf. „Diese Münzen werden nah am Goldpreis gehandelt, der Käufer zahlt also einen verhältnismäßig geringen Aufpreis zum Materialwert. Sie dienen wie Goldbarren auch schlicht der Absicherung des eigenen Vermögens und können zu einem späteren Zeitpunkt

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



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

Eine Software für alle



Mit dem Software Upgrade 4.8 optimiert Amann Girrnbach die gesamte Ceramill Software-Familie und bringt Labore und Praxen zukünftig noch näher zusammen. Denn ab sofort arbeiten beide Parteien mit ein und derselben CAD-Software, die sich exakt an die individuellen Anforderungen anpassen lässt. Das Besondere: Intraorale Scandaten lassen sich spielend einfach integrieren oder abrufen.

Über den Ceramill Software Manager lässt sich die Software entsprechend den Nutzerkenntnissen und dem Anwendungsspektrum konfigurieren und ist jederzeit erweiterbar. So kann zwischen dem vereinfachten, automatisierten „Easy Workflow“ und dem „Detailed Workflow“ mit manuellen Gestaltungsmöglichkeiten gewählt werden. Ein umfangreiches Angebot an CAD-Modulen in der Ceramill Mind, etwa für das Design von Implantatarbeiten oder Schienen, erweitert das Produktportfolio und kann flexibel angepasst werden. Ein

weiteres Highlight ist der neue „Ceramill Connection Guide“: Eingebettet in den Ceramill Software Manager ermöglicht dieses Tool eine automatisierte Übertragung der Scandaten der weltweit gängigsten Intraoralscannerlösungen in die Ceramill Software.

Spannende Neuerungen hält Amann Girrnbach auch im Bereich der Implantatprothetik bereit: Im Labor kann ab sofort die Wertschöpfung durch die Herstellung implantatgetragener Restaurationen direkt auf Multi-Unit-Abutments, wahlweise verschraubt oder auf Klebekappen zementiert, maximiert werden.

Alle Details zum Ceramill Software Upgrade 4.8 im Newflyer unter bit.ly/ceramillworkflow.

Amann Girrnbach AG • www.amanngirrnbach.com



Besuchen Sie uns:
Halle 1.2 | Stand D-030

SAY HELLO TO **Y**

Zirkonoxide von Dental Direkt –
»Made in Germany«



**Dental
Direkt**

André Münnich,
Vertriebsleiter
National,
Dental Direkt



Die nächste Ära der PMMA-Materialien für Zahnersatz

Die bredent group freut sich, die Einführung von breCAM.multiCOM+ bekanntzugeben – die neueste Generation von PMMA-Materialien, die auf den Ergebnissen mehrjähriger klinischer Studien und der Zusammenarbeit mit Dentallaboren weltweit basiert. breCAM.multiCOM+ setzt neue Standards und bietet eine herausragende Auswahl an wirtschaftlichen, natürlichen und ästhetischen Lösungen für temporäre Kronen, Brücken und herausnehmbare Prothesen.

Die technische Weiterentwicklung von breCAM.multiCOM+ bietet entscheidende Vorteile durch den Einsatz eines Cross-Linkers. Dies sorgt für verbesserte mechanische Eigenschaften und unterstützt die Langlebigkeit sowie

Stabilität von Zahnersatzlösungen: Anwender profitieren von einer temporären Tragedauer von bis zu drei Jahren für Kronen und Brücken (mit zwei Brückengliedern) sowie einer unbegrenzten Tragedauer für Prothesenzähne.



tenindividuelle Anpassung. Die Materialien sind in verschiedenen Höhen (14, 16, 20 und 25 mm) und in allen VITA Classic-Farben sowie der „BL1-Bleach“-Farbe erhältlich. Durch die modifizierte Rezeptur optimiert sich die Fräsbearbeitbarkeit und lässt sich das Produkt sehr gut polieren. Die Blanks können nass oder trocken bearbeitet werden und ermöglichen dabei ein optimales Oberflächenergebnis sowie ein hohes Maß an Präzision.

UK-Arbeit mit breCAM.multiCOM+.

breCAM.multiCOM+ überzeugt außerdem durch seinen natürlichen Farb- und Transluzenzverlauf. Die Farbpalette wurde modifiziert, um die VITA Classic-Farben nachzuahmen. Dadurch ermöglicht breCAM.multiCOM+ eine patienten-



Infos zum Unternehmen

bredent GmbH & Co.KG
www.bredent.com

Das Original. Jetzt direkt.



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

Die Zusammenarbeit verbindet bewährte Stärken: Aidite bringt seine Expertise in der Zirkonoxid-Entwicklung ein, dentona steuert über 40 Jahre Erfahrung in der dentalen Werkstofftechnologie und fundierte Kenntnis des deutschen Marktes bei. Beispiel für die erfolgreiche Zusammenarbeit ist das bewährte Zirkonoxid 3D PRO Zir mit seinen überzeugenden Eigenschaften: hohe Biegefestigkeit im zervikalen Bereich und ausgeprägte inzisale Transluzenz.

Der Wechsel von optimill Zirkonoxid zur Originalmarke Aidite bringt gleich mehrere Vorteile:

- Neue Materialien schneller verfügbar
- Kürzere Lieferwege
- Bessere Produktverfügbarkeit
- Bewährte Qualitätsstandards
- Gewohnte Unterstützung durch das dentona-Team

Während das Zirkonoxid-Sortiment von dentona künftig unter der Marke Aidite erhältlich ist, bleibt optimill als starke Marke für das breite Portfolio dentaler Fräsworkstoffe (z. B. optimill memosplint) bestehen.

dentona AG
www.dentona.de

Nach der langfristigen Verlängerung der Kooperation der dentona AG und dem Hersteller Aidite gehen die Partner den nächsten konsequenten Schritt: Das bislang unter der Marke optimill vertriebene Zirkonoxid wird künftig als Aidite Zirkonoxid auf dem deutschen Markt erhältlich sein. „Mit der Fokussierung auf die Originalmarke Aidite vereinfachen wir Prozesse“, erklärt Carsten Wilkesmann, Vorstand der dentona AG. „Der Direktvertrieb ermöglicht es uns, Materialentwicklungen und -verbesserungen aus Aidites High-Tech-Laboren deutlich schneller auf den deutschen Markt zu bringen. Für Kunden bedeutet das: Sie erhalten neue Produkte ohne Umwege.“

Materialvielfalt im digitalen Modellguss



Die Wahl des richtigen Materials ist ein Schlüsselfaktor für die Qualität und Funktionalität von Modellgussprothesen. CADdent bietet Zahntechnikern mit Kobalt-Chrom (CoCr), Titan und PEEK eine breite Palette moderner Materialien, um individuelle Bedürfnisse präzise zu erfüllen.

CoCr überzeugt durch ein optimales Verhältnis von Elastizität und Stabilität. Es minimiert das Risiko von Klammerbrüchen, bietet jedoch genug Festigkeit, um unerwünschtes Federn zu verhindern. Diese Eigenschaften machen es ideal für langlebige und funktionale Prothesen – bei entsprechender parametrischer Konstruktion. Als leichtes Material mit minimalem Allergierisiko steht Titan für hohen Tragekomfort und Biokompatibilität.

Auch wenn es in der Verarbeitung anspruchsvoller ist, bietet es Zahntechnikern und Patienten eine verlässliche Lösung, die höchsten Komfortansprüchen genügt.

PEEK, ein moderner Hochleistungskunststoff, vereint höchste Biokompatibilität mit Flexibilität und Ästhetik. Individuell anpassbar und in verschiedenen Farben erhältlich, ist es eine gute Wahl für Patienten mit Unverträglichkeiten. Trotz seiner leichten Federung bleibt PEEK ein zuverlässiger Werkstoff für komfortable Prothesen.

Fazit

CADdent vereint technisches Know-how mit innovativen Fertigungsverfahren wie dem LaserMelting und unterstützt Sie mit maßgeschneiderten Lösungen. Sie haben Fragen? CADdent ist für Sie da – partnerschaftlich und kompetent!

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

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

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

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



CADdent GmbH
www.caddent.eu



Infos zum Unternehmen

Zuwachs für die ETNA-Familie



Wissenschaftliche Untersuchungen zeigen: Die Oberflächenqualität vollkeramischer Restaurationen ist entscheidend für den langfristigen klinischen Erfolg. Dabei erweist sich eine systematische Politur deutlich vorteilhafter als beispielsweise eine reine Glasur. Mit den neuen ETNA-Polierern präsentiert KOMET ein durchdachtes Zwei-Stufen-System, das diese Erkenntnisse in die Praxis umsetzt.

Bereits die ETNA-Schleifer haben sich in vielen Laboren als präzise und langlebige Vollkeramik-Werkzeuge einen Namen gemacht. Mit ihrer optimierten Bindung und hohen Diamantkornkonzentration ermöglichen sie einen effizienten Materialabtrag bei minimaler Wärmeentwicklung – die ideale Vorbereitung für den Polierprozess. Die neuen ETNA-Polierer führen als „vulkanische“ Namensvetter diese Qualität

fort und vereinfachen die Politur mit einem durchdachten Zwei-Stufen-System. Das Besondere: Ein speziell entwickeltes, weiches Trägermaterial in Verbindung mit optimierter Diamantkornung ermöglicht müheloses Polieren bei minimalem Druck. Ein weiteres Plus ist die lange Standzeit der Polierer, die für verlässliche Ergebnisse im Laboralltag sorgt. Für jede Aufgabe die passende Form: Die Linsenform ist ideal für die Konturierung von Lichtleisten oder die Definition von Schneidkanten. Die Linse überzeugt bei der Bearbeitung von Höckerabhängigen und zervikalen Randbereichen. Besonders clever: Der neue Spiralpolierer – die flexible Form – passt sich der Oberflächenkontur optimal an und meistert sowohl okklusale als auch approximale Bereiche mühelos. Die Handhabung ist dabei durchweg klar strukturiert: rot für die Vorpolitur, grau für den finalen Hochglanz. Ob Zirkonoxid, Lithiumdisilikat oder klassische Verblendkeramik – die ETNA-Polierer erzielen bei allen Materialien gleichbleibend hochwertige Ergebnisse.

Komet Dental Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
www.kometstore.de

Renfert wird 100 – und alle feiern mit!

Alles begann 1925 – mit einer Idee, zwei Brüdern und einer ordentlichen Portion Tatendrang. Heute, ein Jahrhundert später, ist Renfert mehr als nur ein Name. Das Unternehmen aus Hilzingen am Bodensee ist führender Hersteller von hochwertigen Geräten und Materialien für die Zahntechnik sowie Zahnmedizin und aus dem Alltag vieler Labore sowie Praxen weltweit nicht mehr wegzudenken.

Eines ist seit Beginn geblieben: Der Anspruch, Lösungen zu entwickeln, die den Unterschied machen. „Making work easy – das ist für uns ein Versprechen. Es bedeutet, die Arbeit im Dentallabor und in der Zahnarztpraxis komfortabler zu machen, ohne Kompromisse bei Qualität und Zuverlässigkeit“, betont Renfert-Geschäftsführer Sören Hug. „Dass wir unser Jubiläum im IDS-Jahr 2025 feiern können, passt perfekt. Wir werden diesen Anlass nutzen, um unsere Kunden mit einigen spannenden Neuheiten zu überraschen.“

Für Renfert ist dieser besondere Moment vor allem eine Gelegenheit, Danke zu sagen. Danke an die Menschen hinter den Produkten – an die Mitarbeiter, die mit Leidenschaft und Kompetenz gestalten, an die Kunden, die Renfert in ihrem Alltag vertrauen und an die Partner, die diesen Weg begleiten. Als Zeichen der Wertschätzung bietet Renfert im Jubiläumsjahr Kunden, die 2025 ein Renfert-Gerät kaufen und registrieren, ein zusätzliches Jahr Garantie.

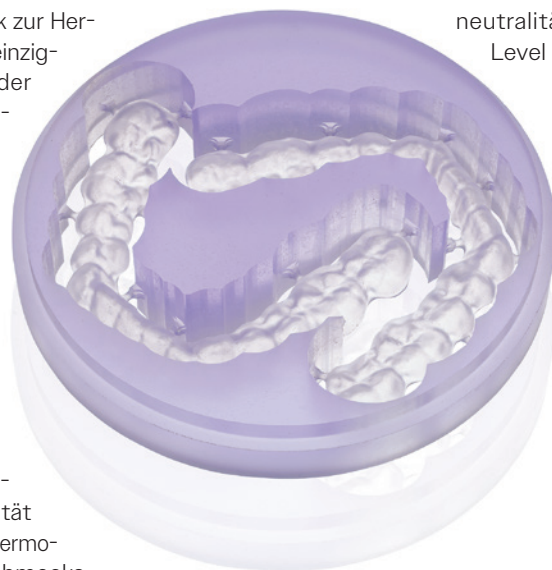
Weitere Informationen finden Sie hier: www.renfert.com/three-plus-one.



Renfert GmbH
www.renfert.com

Inspiriert von der Natur, der Funktion verpflichtet

THERMEO® MSI ist der revolutionäre Fräsblank zur Herstellung von Aufbisschienen mit der weltweit einzigartigen MSI® Technologie – „inspiriert von der Natur, der Funktion verpflichtet“. Durch die biomimetische MSI® Technologie wird die Adhäsion von Biofilmen im Mundmilieu reduziert, indem ein in der Natur vorkommender Prozess kopiert wird, wie ihn z. B. die Rotalge *Delisea* nutzt. Hierbei wird die Kommunikation von Bakterien gestört – das sogenannte „Quorum Sensing“. So wird die Biofilmbildung signifikant reduziert, ohne dabei Resistenzen auszubilden. Im Zuge dessen erzielt man eine verbesserte Mundhygiene und weniger Irritationen des Weichgewebes. Erleben Sie, wie THERMEO® MSI neue Maßstäbe in Sachen Funktionalität und Effektivität setzt und Ihre Dentalanwendungen auch dank Thermomemory-Effekt, extremer Haltbarkeit, Geschmacks-



neutralität und Vergilbungsresistenz auf ein neues Level hebt. Willkommen in der Zukunft der Materialtechnologie!

- Extrem haltbar – für eine lange Nutzungsdauer
- Geschmacksneutral – kein unangenehmer Geschmack im Mund
- Vergilbungsresistent
- Außergewöhnlicher Tragekomfort durch Thermomemory-Effekt
- Ozeanblau steht für einzigartige MSI® Technologie, die die Biofilmbildung auf dentalen Oberflächen reduziert

picodent Dental-Produktions- und Vertriebs-GmbH
www.picodent.de

ZT Impressum

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

Herausgeber
Torsten R. Oemus

Vorstand
Ingolf 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 Autorensrichtlinien. 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





IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT



Jetzt laufende Liquidität sichern

Warten Sie nicht länger auf Zahlungseingänge und wählen Sie den direkten Weg zur Liquidität. Denn mit der LVG an Ihrer Seite wird Ihre Arbeit umgehend honoriert. Mit dem Know-how von über 40 Jahren und dem feinen Gespür für sensible Kundenbeziehungen, sichern wir zuverlässig die laufende Liquidität unserer Partner durch Vorfinanzierung ihrer Rechnungswerte.

Entscheiden Sie sich für den direkten Weg. Mit der LVG als kompetenten und finanzstarken Partner, dem bereits mehr als 400 Labore vertrauen.

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

