

ANZEIGE

**ENTDECKEN SIE ALLE
15
INNOVATIONEN
AUF DER IDS!**

**NEU NEU NEU NEU
NEU NEU NEU NEU
NEU NEU NEU NEU**

Mehr Informationen zu unseren Neuheiten im Produktportfolio finden Sie nicht nur an unserem **Stand C40, D40 - D41** in **Halle 1.2** auf der IDS 2025, sondern auch online unter: bit.ly/agIDS2025

„Das Zahntechniker-Handwerk begleitet das hohe Tempo der Digitalisierung“

Anlässlich des Europäischen Pressegesprächs zur Internationalen Dental-Schau (IDS) 2025 am 22. Januar äußerte sich VDZI-Präsident Dominik Kruchen wie folgt: „Das Zahntechniker-Handwerk als Gesundheits-handwerk ist ein essenzieller Akteur in der Gesundheitsversorgung in Deutschland. Es verbindet technisches Know-how, handwerkliche Präzision und kreative Gestaltung in einem Berufsbild, das maßgeschneiderten Zahnersatz in höchster Qualität liefert. Gemeinsam mit Zahnärzten sind die zahntechnischen Meisterlabore – unterstützt durch die Dentalindustrie – die Garanten für die Versorgung mit hochwertigen zahntechnischen Leistungen. Aktuell sieht sich das Zahntechniker-Handwerk mit diversen Heraus-



Dominik Kruchen

forderungen konfrontiert: Besonders die Themen faire Vergütung für zahntechnische Leistungen, Entbürokratisierung, investorenbetriebene MVZ sowie die Stärkung der Infrastruktur der beruflichen Ausbildung im Handwerk stehen auf der berufspolitischen Agenda ganz oben. Der deutsche Mittelstand benötigt in diesen wirtschaftlich unsicheren Zeiten dringend verlässliche Rahmenbedingungen, in dem Zusammenhang ist es ein positives Signal, dass durch die Neuwahlen im Februar eine langwierige politische Hängepartie vermieden wurde.

Ausgleich für inflations- beziehungsweise krisenbedingte Mehrkosten

Durch die gesetzlichen Vorgaben unterliegen die Preisentwicklungen einem engen Korsett. Weiter auf der berufspolitischen Agenda des VDZI steht daher das Thema der zahntechnischen Vergütung: Die strikte und ausschließliche Begrenzung auf die maxi-

male Veränderungsrate nach § 71 Abs. 3 SGB V in den Preisverhandlungen ermöglicht keinen Ausgleich von inflations- beziehungsweise krisenbedingten Kosten. Selbst wenn die nachweisbare jährliche Kostenentwicklung im Zahntechniker-Handwerk höher ist als die jährliche Veränderungsrate der beitragspflichtigen Einnahmen aller Mitglieder der Krankenkassen, erhalten die Zahntechniker durch die gesetzlichen Vorgaben keinen Ausgleich der Kosten und können dies auch in späteren Perioden nicht ausgleichen. Die Zahntechniker-Innungen und der VDZI fordern daher weiterhin, die Obergrenze der Veränderungsrate aufzuheben oder durch flexiblere Kriterien zu ergänzen.

Entbürokratisierungsschub

Einigkeit besteht in der Wirtschaft in der Frage der Bürokratisierung. Es braucht einen Entbürokratisierungsschub, bei dem auf überflüssige Dokumentationsanforderungen verzichtet wird. Dies gilt im Zahntechniker-Handwerk insbesondere für die sogenannten Klinischen Bewertungen von Sonderanfertigern aus der europäischen Medizinprodukteverordnung.

Einbindung in die Telematikinfrastruktur auch für Zahntechniker

Im vergangenen Jahr hat der VDZI mit dem GKV-SV eine für zahntechnische Betriebe zukunftsweisende Einigung in Bezug auf

Boys' Day 2025

Am 3. April steht wieder der Boys' Day – Jungen-Zukunftstag – an, eine hervorragende Gelegenheit, das Interesse junger Menschen für handwerkliche Berufe zu wecken und potenzielle Auszubildende für den Betrieb zu gewinnen. Der bundesweite Aktionstag ermöglicht Jugendlichen Einblicke in Berufe, die oft noch von geschlechtsspezifischen Klischees geprägt sind. Mädchen haben die Chance, in männerdominierte Berufsfelder zu schnuppern, während Jungen Einblicke in Berufe erhalten, in denen Männer eher unterrepräsentiert sind. Ziel ist es, Geschlechterklischees aufzubrechen und Jugendlichen bei der Berufswahl eine breitere Perspektive zu bieten.

Warum ist der Tag wichtig für das Handwerk?

- Der Girls' Day und Boys' Day bieten die Möglichkeit, junge Talente zu entdecken, die vielleicht bisher nicht in Erwägung gezogen haben, eine

ZERO rock®
Der erste Stumpfpijps mit 0% Expansion

www.dentona.de

Ausbildung im Handwerk zu beginnen.

- Durch die Teilnahme am Aktionstag können Unternehmen frühzeitig ihren Betrieb als attraktiven Ausbildungsort präsentieren.
- Durch die Teilnahme am Boys' Day können Dentallabore dazu beitragen, ihren Betrieb diverser und inklusiver zu gestalten.

Jetzt registrieren und Angebot eintragen unter www.boys-day.de.

Quelle: Marketing Handwerk GmbH

Kurz notiert

Festzuschussbeträge

Die neuen Festzuschüsse für das Jahr 2025 wurden im Bundesanzeiger final veröffentlicht. Im Mitgliederbereich unter www.mein-VDZI.de steht allen zahntechnischen Meisterlaboren einer VDZI-Mitgliedsinnungen ab sofort unter „Rechnungslegung – BEL II – 2014“ ein Link zum Download der Übersicht „Befunde und Festzuschüsse in der vertragszahnärztlichen Versorgung mit Zahnersatz“ zur Verfügung.

Quelle: VDZI

ANZEIGE

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

ANBIETERINFORMATION*

← Seite 1

die Anforderungen im elektronischen Datenaustausch zwischen Zahnarzt und Dentallabor getroffen. Die Anbindung der Dentallabore an die Telematikinfrastruktur (TI) wird das Zahntechniker-Handwerk daher in diesem Jahr und darüber hinaus beschäftigen. Um die Labore bei der Umsetzung zu unterstützen, wird der VDZI eine umfassende Informationsbroschüre bereitstellen, die alle notwendigen Schritte und Details für eine reibungslose Anbindung an die TI erläutert.

Modernisierung der Aus- und Weiterbildung

Ohne gut ausgebildete Fachkräfte kann ein zahntechnisches Labor in der digitalisierten Welt nicht erfolgreich sein und im Wettbewerb bestehen. Aus diesem Grund wurde bereits die neue Ausbildungsverordnung modernisiert, die am 1. August 2022 in Kraft getreten ist.

Die geplante Novellierung der Meisterprüfungsverordnung wird voraussichtlich, sollten die Pläne wie vorgesehen umgesetzt werden, am 1. August dieses Jahres in Kraft treten. Damit wird auch die

Meisterausbildung an die dynamischen Anforderungen der Branche angepasst.

Transparente und wohnortnahe Versorgungsstrukturen

Die fachliche und partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen dem gewerblichen Dentallabor und der Zahnarztpraxis ist die Säule der zahnmedizinischen Versorgung mit Zahnersatz. Der VDZI hält das Modell des freiberuflichen Zahnarztes auf der einen Seite und des selbstständigen Zahntechnikermeisters auf der anderen Seite für eine Erfolgskonstellation für eine spezialisierte und innovative Versorgungsqualität. Mit Blick auf die wachsende Zahl an investorenbetriebenen Medizinischen Versorgungszentren im Gesundheitswesen, gerade im davon überproportional betroffenen zahnmedizinischen Bereich (IZMVZ), sind gesetzliche Regelungen wichtig, die faire Wettbewerbsbedingungen herstellen. Neben einer unzureichenden Aufsichtstruktur von IZMVZ wird die Herstellung von Zahnersatz in IZMVZ durch einen geschlossenen Wirtschaftskreislauf dem Wettbewerb entzogen. Solche Systeme gehen über die ursprünglich gedachte Intention eines „Praxis-Labors“ weit

hinaus, die notwendigen Rahmenbedingungen werden hier unterlaufen. Dies gilt es, weiter rechtlich zu prüfen.

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentscheidgut

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

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

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

Tempo der Digitalisierung in der Dentalbranche weiter hoch

In den letzten Jahren haben moderne Technologien wie CAD/CAM, der 3D-Druck sowie zuletzt auch die künstliche Intelligenz das Arbeiten im zahntechnischen Meisterlabor und die Herstellung von Zahnersatz weiterentwickelt. Zum Beispiel erleichtern KI-gestützte digitale Farbbestimmungsgeräte die präzise Wahl der Zahnfarbe. Perspektivisch könnten Technologien wie das assistierte Bearbeiten von digitalen Modellen oder

die materialsparende Optimierung in der computergestützten Fertigung weitere Fortschritte bringen. Diese Technologien ermöglichen effizientere Arbeitsprozesse, ersetzen jedoch nicht die traditionelle Handwerkskunst. Zahntechniker arbeiten weiterhin auch analog, wobei händisches Geschick und ein ausgeprägtes ästhetisches Gespür besonders bei der Gestaltung und finalen Anpassung von Zahnersatz unverzichtbar bleiben.

Das Zahntechniker-Handwerk

Die knapp 7.250 zahntechnischen Meisterbetriebe sichern eine qualitätsgeprüfte und flächendeckende Versorgung mit Zahnersatz in Deutschland. 2023 gab es knapp 46.250 sozialversicherungspflichtig beschäftigte Zahntechniker in Deutschland. Im Zahntechniker-Handwerk absolvieren derzeit knapp 5.000 junge Menschen eine hoch qualifizierte Ausbildung. Fast zwei Drittel der Auszubildenden sind weiblich. Im Handwerk liegt der zahntechnische Beruf auf Platz 5 in den Top 10 der beliebtesten Berufe bei den weiblichen Auszubildenden. Mit einer Ausbildungsquote von über 30 Prozent bilden die zahntechnischen

Meisterlabore im Vergleich zur Gesamtwirtschaft überdurchschnittlich aus.

Das Zahntechniker-Handwerk auf der IDS – Azubis präsentieren sich

Die IDS 2025 ist auch wieder ein Schaufenster für die Zahntechniker von morgen. Die Bedeutung der Ausbildung unterstreicht der VDZI wieder mit seinem renommierten Nachwuchswettbewerb, dem Gysi-Preis, der ein besonderes Jubiläum feiert und zum 20. Mal stattfindet. Die Bewerbung war sehr erfolgreich. Unsere Ausbildungsbetriebe setzen damit erneut ein Zeichen, dass sie in schwierigen Zeiten weiter in die Ausbildung investieren. Schon jetzt freue ich mich darauf, dass wir unseren Nachwuchs auf der Internationalen Dental-Schau in Köln auszeichnen können. Die Preisverleihung findet am 27. März statt.

Der Messestand des VDZI in Halle 11.2, Stand T010/T012 ist an allen Messtagen darüber hinaus Anlaufstelle zu allen Fragen rund um die Zahntechnik.

Quelle: Koelnmesse

Zahntechnikermeister gewinnt 4. Internationalen Speaker Slam



Von links: Hermann Scherer und ZTM Matthias Schenk.

Der Würzburger Zahntechnikermeister Matthias Schenk wurde beim 4. Internationalen Speaker Slam in Wiesbaden mit einem Award ausgezeichnet. Der Wettbewerb, der vom 14. bis 17. Januar in Niederrhein stattfand, zog rund 250 Teilnehmer aus 26 Nationen an. Das Besondere an diesem Redewettbewerb: die strengen Zeitvorgaben. Die Redner hatten nur 120 oder maximal 240 Sekunden Zeit, um ihre Botschaft klar, verständlich und eindrucksvoll zu präsentieren. Dabei kam es nicht nur auf sprachliche

Gewandtheit an, sondern auch auf Kreativität und Bühnenperformance. Im „Silent Speaker Battle“, einer Vorrunde des Wettbewerbs, traten jeweils fünf Teilnehmer gleichzeitig an. Die Zuschauer wählten per Kopfhörer, wem sie zuhören wollten – eine Herausforderung, die über das gesprochene Wort hinausging.

ZTM Matthias Schenk begeisterte hier mit einer originellen Inszenierung: Er bat zwei Freiwillige aus dem Publikum auf die Bühne und zog symbolisch seine dicke Winterjacke aus, um die begrenzten Platzverhältnisse beschliffener Zähne bildhaft darzustellen. Diese kreative Visualisierung fesselte das Publikum und verhalf ihm ins Finale.

Im großen Finale, das am dritten Tag stattfand, überzeugte Schenk mit einer lebendigen und bildhaften Sprache, die sowohl das Publikum als auch die Fachjury begeisterte. Dabei war nicht allein das Thema entscheidend, sondern der Gesamteindruck und die Fähigkeit, Menschen mitzureißen – eine wahre Kunst auf der Bühne. Schenks zentrale Botschaft: Patienten sollten sich über Zahnersatz besser informieren und eine zweite Meinung einholen, um selbstbewusst über ihren Körper entscheiden zu können.

Die Jury, darunter die kanadische TV-Scouting-Expertin Stephanie Pierre, die online zugeschaltet war, zeigte sich beeindruckt von Schenks Auftritt. Mit seiner einprägsamen Performance setzte er ein Zeichen dafür, wie komplexe Themen verständlich und ansprechend vermittelt werden können. Der 4. Internationale Speaker Slam war ein voller Erfolg und ein inspirierendes Beispiel für exzellente Redekunst – mit Matthias Schenk als strahlendem Gewinner.

Quelle: Matthias Schenk

„Frau-Handwerk-Nachfolge – weiterdenken“

Unter diesem Titel startet 2025 ein neuer Wettbewerb, der erfolgreiche Handlungsansätze und innovative Ideen zur Förderung von Frauen in Handwerk und Nachfolge in den Fokus nimmt. Ziel ist es, Wege aufzuzeigen, wie Frauen als Gründerinnen, Nachfolgerinnen und Führungspersonal stärker ins Zentrum des Handwerks gerückt werden können. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf generationsübergreifenden Handlungsansätzen und der Förderung im ländlichen Raum.

Der Wettbewerb von der bundesweiten gründerinnenagentur (bga) wird vom Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend im Rahmen des Aktionsprogramms GAPS – Gleichstellung am

Arbeitsmarkt gefördert. Alle Handwerkskammern, Kreishandwerkerschaften, Innungen und Handwerksverbände sowie Berufsbildungszentren der Handwerkskammern sind eingeladen, sich aktiv am Wettbewerb zu beteiligen.

Einsendeschluss ist der 17. März 2025. Die Einreichung der Bewerbungen erfolgt ausschließlich online. Per Scan des unten stehenden QR-Codes gelangen Interessierte direkt zur Anmeldung.

Quelle: bundesweite gründerinnenagentur (bga)





Erlebe moderne Zahntechnik!

Zeitgewinn durch neue Materialien und durchdachte Gerätetechnik



Jetzt in Halle 1.2
Stand: A010/B011

Innovativ, präzise, zuverlässig - für noch effizientere digitale Workflows!

Infos zum Autor

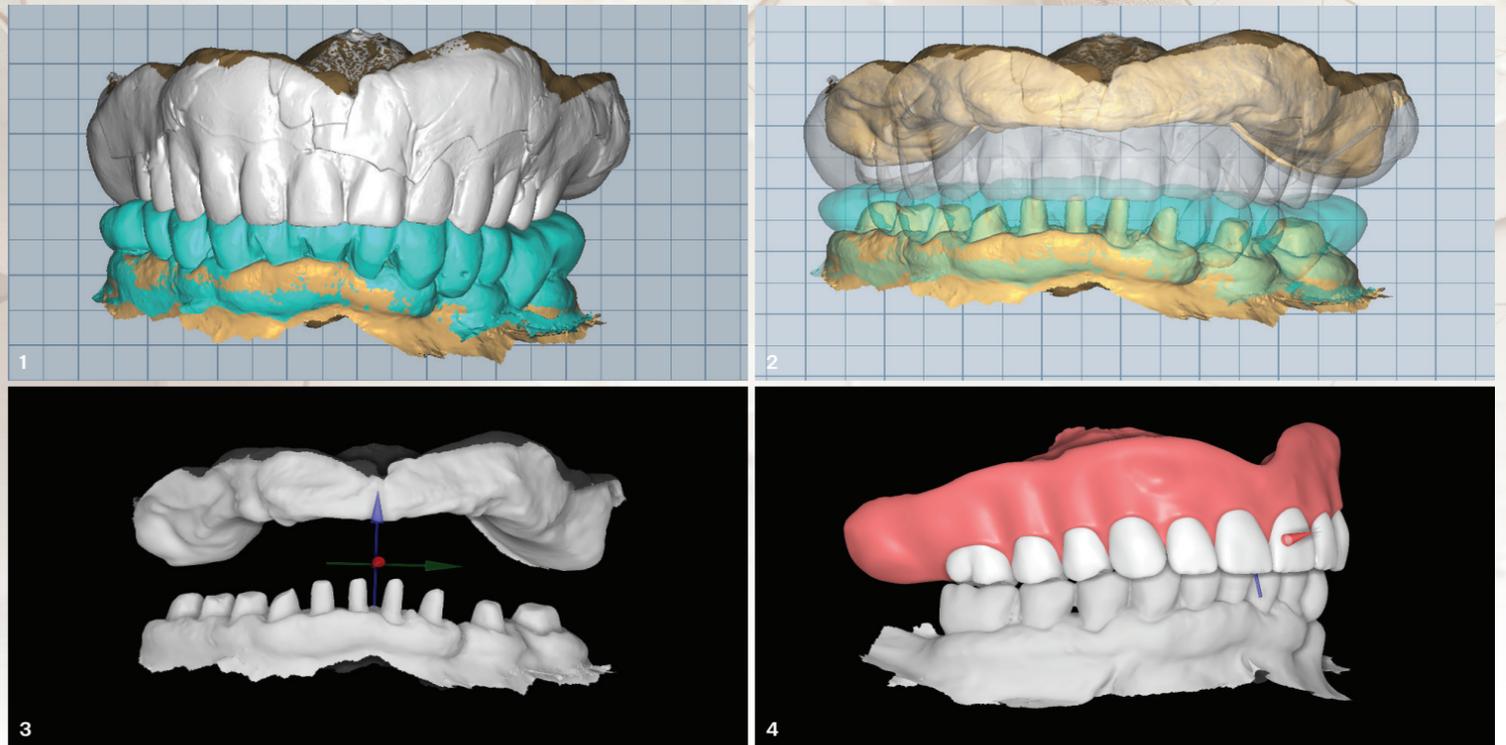


Von der Eierschale zur fertigen Teleskoparbeit: Digitale Innovation trifft klassische Präzision

Ein Beitrag von ZT Noah Ziga

In der modernen Zahntechnik hat die Integration digitaler Technologien die Art und Weise, wie zahntechnische Arbeiten geplant und umgesetzt werden, grundlegend verändert. Besonders im Bereich der Teleskopprothetik, einer der anspruchsvolleren Disziplinen der Zahntechnik, trifft klassische Präzision auf digitale Innovation. Diese Kombination ermöglicht es, hochpräzise und funktionell optimale Lösungen zu schaffen, die den Patientenkomfort und die Langfristigkeit der prothetischen Versorgung erheblich steigern.

Abb. 1: Ausgangssituation: Intraoral-scan vom UK mit altem Provisorium und OK mit altem ZE. – **Abb. 2:** Ausgangssituation: Sitascan und Stumpfsan zusammengemacht mit bisheriger Biss-situation. – **Abb. 3:** Ausgangssituation: OK ohne Prothese, UK-Stümpfe in bisheriger Biss-situation. – **Abb. 4:** Konstruktion OK Try-In, UK-Eierschalenprovisorien als Antagonist.



Einleitung

Der Weg von der Ausgangslage bis hin zur fertigen Teleskoparbeit ist ein komplexer Prozess, der eine enge Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker erfordert. Dabei spielt die digitale Abdrucknahme eine Schlüsselrolle, da sie mit dem Intraoralscanner eine präzise und schnelle Erfassung der Zahnsituation ermöglicht. Ein weiterer entscheidender Vorteil der digitalen Technologien ist ihre Unterstützung bei der prothetischen Planung, insbesondere beim sogenannten Backward Planning, einer Rückwärtsplanung, die es ermöglicht, die Behandlung ausgehend von der geplanten Endposition zu gestalten. Dieser Ansatz optimiert die Abstimmung zwischen Zahnarzt und Zahntechniker. In diesem Fachbeitrag wird der Prozess von der digitalen Erfassung der Ausgangslage bis hin zur Umsetzung der fertigen Teleskoparbeit gezeigt. Der Fokus liegt auf den Vorteilen der digitalen Verfahren in der prothetischen Planung und der Bedeutung der Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker für den Erfolg der Behandlung.

Patientensituation

1. Im Oberkiefer ist eine neue Totalprothese geplant
2. Im Unterkiefer ist eine Teleskoparbeit auf neun Teleskopen geplant

Ausgangslage: Situationsabformung mit Intraolscanner

- Oberkiefer Abformung mit altem ZE

- Unterkiefer Situationsscan
- Unterkiefer Stumpfsan

Backward Planning

Die Integration digitaler Technologien wie etwa Intraoralscanner in der zahnärztlichen Praxis sowie die anschließende Einbindung der erfassten Datensätze in die Konstruktionssoftware im Dentallabor eröffnen neue Dimensionen in der Planung und Durchführung zahnmedizinischer Behandlungsfälle. In dem hier beschriebenen Patientenfall wurde die Behandlung mithilfe der digitalen Unterlagen von Ende bis Anfang durchgeplant, ein Prozess, der dem sogenannten „Backward Planning“ folgt. Das Prinzip dieses Ansatzes ist einfach: Das gewünschte Endziel der Behandlung wird zu Beginn festgelegt, und der gesamte Planungsprozess erfolgt rückwärts, um den besten Weg zu diesem Ziel zu finden. Dank der digitalen Technologien gelingt dies deutlich präziser und effizienter als mit traditionellen physischen Unterlagen. Ein Vorteil dieser Methode ist die gleichzeitige Verfügbarkeit der digitalen Daten sowohl für den Behandler als auch für den Zahntechniker. Beide Parteien können in Echtzeit auf dieselben Unterlagen zugreifen und haben somit stets eine gemeinsame Basis für die weitere Planung und Ausführung.

Diese Transparenz während des gesamten Fertigungsprozesses fördert nicht nur das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Zahntechniker, sondern sorgt auch dafür, dass der gesamte Ablauf lückenlos nachvollziehbar bleibt. Überraschungen oder Missverständnisse sind nahezu ausgeschlossen, was die Qualität der Behandlung und die Patientenzufriedenheit maßgeblich steigert.

Erstellung und Verwendung der Eierschalenprovisorien im UK

Die Eierschalenprovisorien im Unterkiefer stellen einen wesentlichen Schritt in der Behandlung von Patienten dar, die eine Teleskopprothese erhalten sollen. Sie sind nicht nur für die präoperative Vorbereitung und Präparation von Bedeutung, sondern spielen auch eine entscheidende Rolle bei der späteren Anpassung und der funktionellen Integration der endgültigen Teleskopprothese.

Diese Provisorien dienen primär als temporäre Lösung, die es dem Zahnarzt ermöglicht, eine erste Einschätzung der Bisshöhe und der funktionellen Verträglichkeit der geplanten Restauration vorzunehmen. Sie ermöglichen es, die Bissverhältnisse des Patienten unter realen Bedingungen zu testen und gegebenenfalls notwendige Anpassungen vorzunehmen, bevor

ANZEIGE

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

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

die endgültige Teleskoparbeit eingegliedert wird.

Ein weiterer wichtiger Aspekt der Eierschalenprovisorien ist ihre Rolle als Antagonisten für die geplante Oberkieferprothese. Durch die temporären Provisorien im Unterkiefer wird die okklusale Beziehung zwischen Ober- und Unterkiefer in einer ersten, kontrollierbaren Phase wiederhergestellt. Dies trägt dazu bei, ein möglichst funktionelles Gebiss zu rekonstruieren.

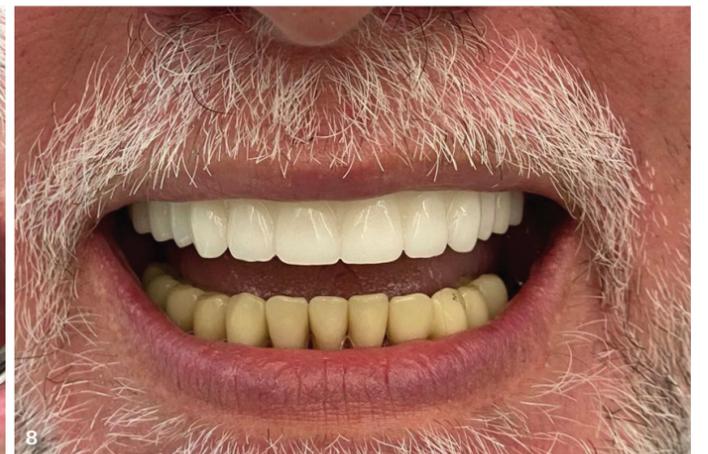
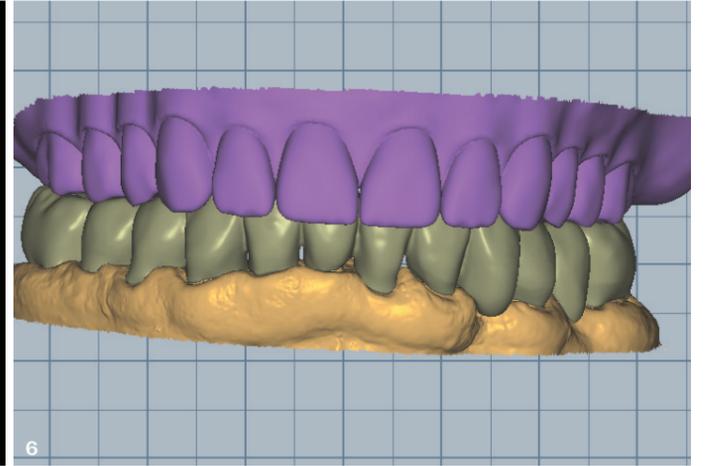
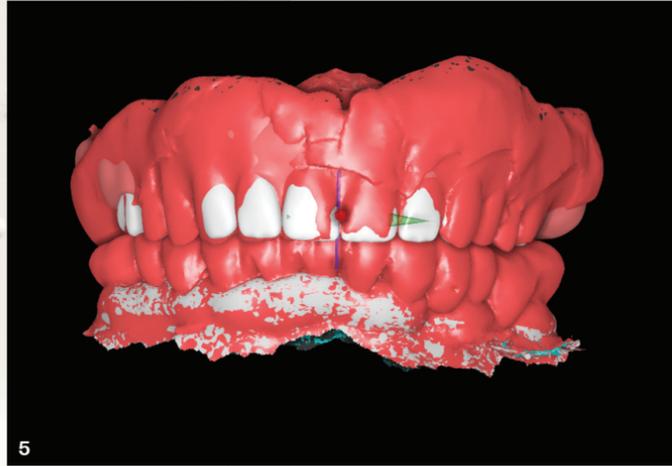
Darüber hinaus unterstützen die Eierschalenprovisorien die Feinanpassung der Teleskopprothese, indem sie dem Zahntechniker wichtige Hinweise zur exakten Positionierung und Gestaltung der finalen Restauration geben. Die Schablonenstruktur dieser Provisorien lässt sich leicht anpassen, sodass kleinere Korrekturen vorgenommen werden können, bevor die endgültige Versorgung gefertigt wird. Dies ist besonders wichtig, da jeder noch so kleine Fehler in der Bisshöhe oder der okklusalen Beziehung langfristig zu Problemen wie Fehlbelastungen oder unzureichender Stabilität der Prothese führen kann.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Eierschalenprovisorien im Unterkiefer eine unverzichtbare Rolle im gesamten Behandlungsprozess spielen. Sie ermöglichen nicht nur eine exakte Vorplanung der Teleskopprothese, sondern tragen auch zur Wiederherstellung einer funktionalen, ästhetischen und komfortablen okklusalen Beziehung bei. Ihre Verwendung stellt sicher, dass die spätere Teleskoparbeit den hohen Anforderungen gerecht wird und dem Patienten eine stabile, langlebige Lösung geboten wird.

Vorgehen bei der Anfertigung der Oberkieferprothese

Die Anfertigung der Oberkieferprothese basiert auf einer sorgfältigen Analyse und Planung, die unter Berücksichtigung sowohl funktioneller als auch ästhetischer Gesichtspunkte erfolgt. Ausgangspunkt für die Erstellung war die eingescannte Abformung des Oberkiefers, welche mithilfe des bereits vorhandenen ZE im Oberkiefer genommen wurde. Außerdem wurde die äußere Mundsituation mit eingescannt und digitalisiert, wodurch der Techniker zusätzlich Informationen zu den wichtigen ästhetischen Punkten wie der Lippenschlusslinie, Lachlinie etc. erhält und diese Informationen in die Konstruktion einfließen lassen kann. Hierbei werden nicht nur die medizinischen Erfordernisse, sondern auch die ästhetischen Wünsche des Patienten besonders berücksichtigt, um eine harmonische Integration in das Gesamtbild zu erreichen. Das Try-In der Oberkieferprothese wurde mithilfe digitaler Verfahren konstruiert. Eine digitale Modellierung des Entwurfs erfolgte auf Grundlage der klassischen Modellanalyse und unter Berücksichtigung der bisherigen alten Versorgung.

Für die Herstellung der Einprobe kam das 3D-DLP-Verfahren zum Einsatz. Die Verwendung des digitalen Verfahrens ermöglicht es, mit höchster Präzision und Effizienz zu arbeiten und so eine passgenaue, funktionelle sowie ästhetische Einprobe zu gewährleisten.



Ein weiterer wichtiger Aspekt der Anfertigung war die Berücksichtigung der parallel konstruierten Eierschalenprovisorien im Unterkiefer als Antagonisten. Diese temporären Provisorien ermöglichten es, die Bissverhältnisse und die okklusalen Beziehungen während des gesamten Prozesses genau zu kontrollieren. Sie dienen als Referenz für die spätere Anpassung der Oberkieferprothese und garantieren, dass die finale Versorgung nicht nur funktional, sondern auch harmonisch in das Gesamtbild des Gebisses integriert wird.

Die digitale Fertigung in Verbindung mit der klassischen Modellanalyse und der exakten Anpassung an die Gegebenheiten des Patienten stellt sicher, dass die Oberkieferprothese sowohl ästhetisch als auch funktional höchsten Anforderungen gerecht wird.

Beurteilung der Funktionalität und Ästhetik

Die erste Beurteilung der Funktionalität und Ästhetik der Oberkieferprothese und der Unterkiefer-Teleskoparbeit mithilfe der Eierscha-

lenprovisorien erfolgt während der Einprobe und liefert dem Zahntechniker wichtige Informationen für die endgültigen Restaurationen. Dazu werden unter anderem die Statik und Dynamik überprüft sowie alle wichtigen ästhetischen Aspekte wie z. B. Zahnlänge, Gesichtsmittelpunkt, Lippenschlusslinie, Lachlinie etc.

Gewöhnungsphase und Bissstabilisierung des Patienten

Nach der Eingliederung folgt die Gewöhnungsphase. In dieser Zeit passt sich der Patient an die neue Prothese und die Eierschalenprovisorien an, und es können noch kleinere Anpassungen vorgenommen werden, um den Biss zu stabilisieren und die Funktionalität zu optimieren.

Bedeutung der Anpassungszeit für den Patienten

Die Anpassungszeit ist für den Patienten von zentraler Bedeutung, da sie sicherstellt, dass die neue Versorgung komfortabel getragen werden kann.

Scan der neuen Ist-Situation

Sobald der Patient mit der Eingliederung der Oberkieferprothese und den Eierschalenprovisorien gut zurechtkommt, erfolgt der digitale Scan der neuen Ist-Situation. Dieser Scan erfasst die aktuelle Lage der Zähne und des Bisses und ermöglicht es dem Zahntechniker, die Daten für die weiteren Schritte der Teleskop-

Abb. 5: Alte Versorgung als Situations-Scan genutzt für die Konstruktion des neuen Try-In. – **Abb. 6:** Konstruktion UK-Eierschalenprovisorien, OK Try-In-Konstruktion als Antagonist. – **Abb. 7:** OK Try-In-Einprobe und UK-Eingliederung der Eierschalenprovisorien. – **Abb. 8:** Kontrolle der Ästhetik mit dem OK Try-In und den UK-Eierschalenprovisorien. – **Abb. 9:** Kontrolle der Ästhetik mit der OK-Fertigstellung. – **Abb. 10:** Primärteleskopprobe.

Die Entwicklung in der digitalen Zahntechnik

schreitet kontinuierlich voran

und wird auch in Zukunft maßgeblich zur Weiterentwicklung der Teleskopprothetik beitragen.

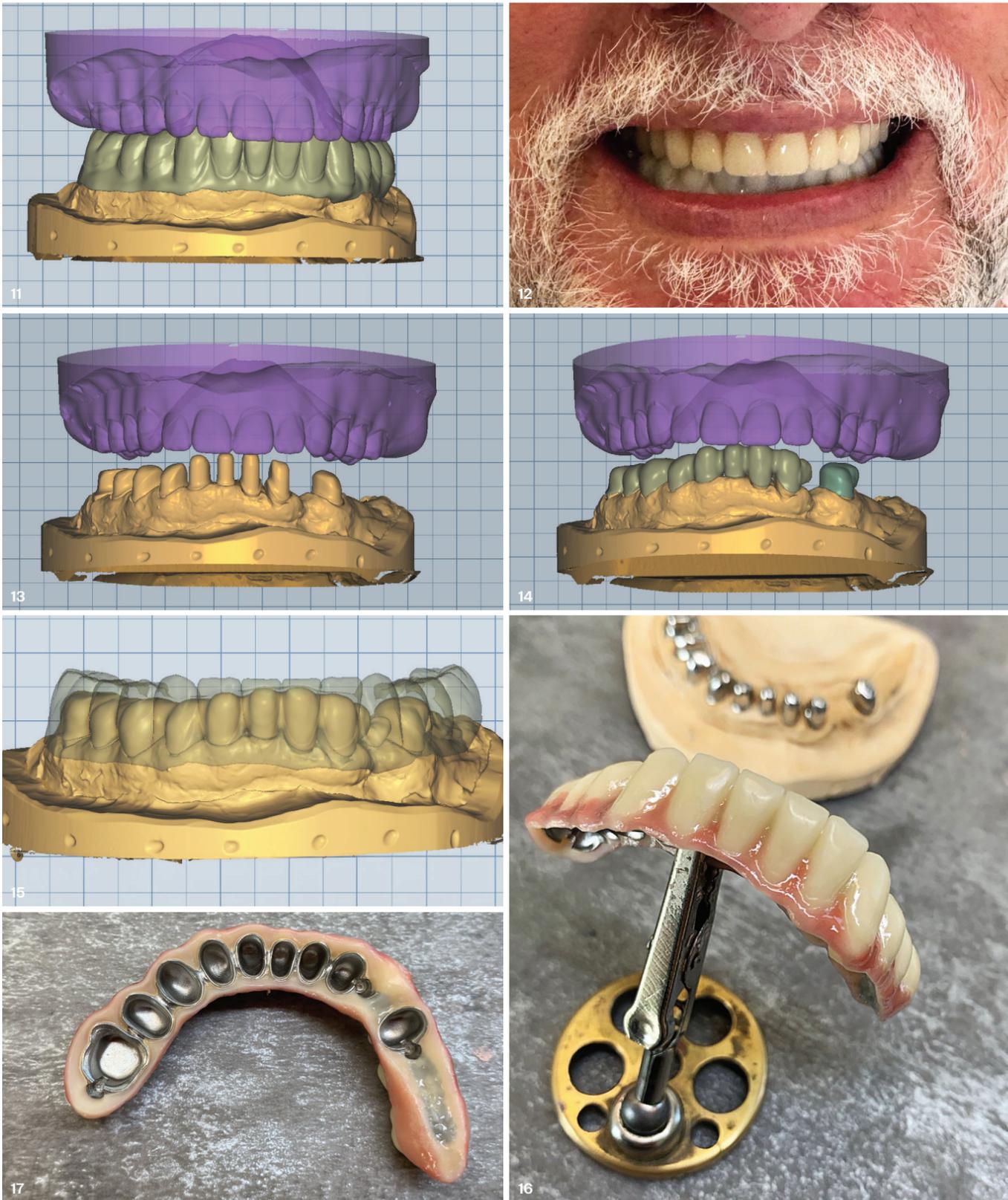


Abb. 11: Konstruktion der UK-Ästhetik-einprobe mit der OK-Fertigstellung als Antagonisten. – **Abb. 12:** Kontrolle der Ästhetik mit der UK-Ästhetikschablone. – **Abb. 13:** Eingescannte Fixationsabformung in Kieferrelation zur OK-Fertigstellung. – **Abb. 14:** UK-Sekundärkonstruktion. – **Abb. 15:** UK – finales Ästhetikdesign über Sekundärkonstruktion. – **Abb. 16:** Veredelung der UK-Fertigstellung mithilfe von Composite. – **Abb. 17:** Unterseite der fertigen Teleskoparbeit.

arbeit zu verwenden. Ein wichtiger Aspekt dabei ist die Dokumentation der Schliffacetten, die sich während der Gewöhnungsphase ggf. auf den Eierschalenprovisorien abbilden. Diese geben hilfreiche Informationen über die Statik und besonders die Dynamik des Patienten und fließen bei der Gestaltung der endgültigen Versorgung mit ein.

Herstellung der Unterkiefer-Teleskopprothese

Für die Herstellung der Unterkiefer-Teleskopprothese wurden drei wesentliche Termine angesetzt: die finale Präparation, die Primärteleskop-anprobe und Fixationsabformung sowie die Eingliederung.

Zu Beginn des Prozesses wurden die Primärteleskope hergestellt. Hierfür wurde ein klassischer Präparationsabdruck genommen, der anschließend im Labor eingescannt wurde. Dieser digitale Abgleich ermöglicht es, sowohl die ursprüngliche als auch die aktuelle Ist-Situation des Patienten genau zu erfassen. Im nächsten Schritt erfolgte die Konstruktion und Fertigung der Primärteleskope, die mittels Frästechnologie gefertigt wurden. Parallel dazu wurde eine Ästhetik-Schablone entwickelt, die

auf die Primärteleskope abgestimmt war. Diese Schablone wurde unter Verwendung des 3D-Drucks im DLP-Verfahren hergestellt. Nach Fertigstellung dieser Komponenten wurden die gefrästen Teleskopkronen und die Ästhetik-Schablone an die Praxis geliefert, um die Passung der Primärteleskope, die Ästhetik und Funktion zum Oberkiefer zu kontrollieren. Diese Anprobe dient nicht nur der Überprüfung der Passgenauigkeit der Teleskope, sondern auch der ästhetischen Optimierung. Mithilfe der konstruierten Ästhetik-Schablone wird die Zahnform und -stellung so angepasst, dass sie harmonisch in das Gesamtbild des Gebisses integriert wird. Die Fixationsabformung stellt sicher, dass die spätere Prothese exakt den individuellen Anforderungen des Patienten entspricht und eine präzise, funktionale und ästhetische Anpassung gewährleistet ist, insbesondere die Lagebeziehung der Primärteleskope untereinander.

Herstellung der Sekundärteleskope und der finalen Teleskoparbeit

Nach der erfolgreichen Primärteleskop-anprobe folgt der nächste Schritt in der Herstellung der Teleskopprothese: die Anfertigung der Sekun-

därteleskope und die finalen Arbeiten an der Prothese. Dieser Prozess erfordert präzise Planung und höchste handwerkliche Sorgfalt, um ein zufriedenstellendes Endergebnis zu erzielen. Nach der Primärteleskop-anprobe wurde eine Fixationsabformung genommen und im Labor digitalisiert. Dieser digitale Abgleich stellt sicher, dass alle vorherigen Arbeiten – insbesondere die Passgenauigkeit der Primärteleskope und die individuelle Anpassung der Zahnstellung – korrekt in die nächste Phase überführt werden. Im Anschluss an die Digitalisierung wurden die Sekundärteleskope gefertigt. Dieser Schritt erfolgt in der Regel durch das Nutzen von Frästechnologien, die eine hohe Genauigkeit ermöglichen. Die Sekundärteleskope müssen passgenau auf die Primärteleskope abgestimmt sein, da sie den eigentlichen Halt der Teleskopprothese im Mund des Patienten gewährleisten.

Gleichzeitig mit der Herstellung der Sekundärteleskope wurde die Konstruktion der Ästhetik-Schablone weiter digital optimiert. Die Ästhetik-Schablone, die bereits während der Primärteleskop-anprobe verwendet wurde, wird nun in einem letzten Schritt digital finalisiert und anschließend per Frästechnologie hergestellt. In diesem Schritt sind besonders die Informationen wichtig, die in Bezug auf Ästhetik und Funktion während der Primärteleskop-anprobe gesammelt wurden.

Sobald die Sekundärteleskope und die Ästhetik-Schablone digital finalisiert und gefräst wurden, erfolgte die Zusammenführung bei der Komponenten. Dieser Schritt ist von entscheidender Bedeutung, da die Kombination der präzisen Teleskopkronen mit der optimierten Ästhetik-Schablone nicht nur die Funktionalität der Prothese sicherstellt, sondern auch das ästhetische Erscheinungsbild der gesamten Arbeit bestimmt. Die beiden Teile wurden im letzten Schritt mit einem Composite-Material von Hand veredelt. Diese manuelle Nachbearbeitung ermöglicht eine perfekte Anpassung und Verfeinerung der Oberflächenstruktur sowie eine natürliche Ästhetik, die maschinell nicht zu erreichen ist.

Dieser Fertigungsprozess stellt sicher, dass die Sekundärteleskope und die gesamte Teleskopprothese sowohl in ihrer Passgenauigkeit als auch in ihrer Ästhetik höchsten Ansprüchen gerecht werden. In diesem Zusammenhang spielt die Kombination aus modernster Technik und handwerklicher Sorgfalt eine wesentliche Rolle, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen. Die sorgfältige Endbearbeitung der Teleskoparbeit garantiert eine perfekte Integration der Prothese in das bestehende Gebiss, sodass der Patient sowohl in ästhetischer als auch funktioneller Hinsicht eine optimale Lösung erhält.

Eingliederung der fertigen Unterkiefer-Teleskoparbeit und letzte Schritte

Nach erfolgreicher Anpassung und Prüfung aller Komponenten erfolgt die Eingliederung der fertigen Unterkiefer-Teleskoparbeit. Der Zahnarzt überprüft nochmals die Bissituation und führt eventuell notwendige Feinadjustierungen durch.

Abschlusskontrollen und Patienten-anpassung

Am Ende des Prozesses werden abschließende Kontrollen durchgeführt, um sicherzustellen, dass die Teleskoparbeit ordnungsgemäß sitzt und der Patient keine Beschwerden hat. Das Feedback des Patienten während dieser letzten Schritte ist für den Zahnarzt und Zahntechniker von großer Bedeutung, um die bestmögliche Versorgung zu garantieren und sich stets weiterzuentwickeln.



Insgesamt zeigt sich, dass der kombinierte Einsatz digitaler Technologien und klassischer Präzisionsarbeit sowie Handwerkskunst in der Teleskopprothetik nicht nur eine höhere Effizienz und Präzision ermöglicht, sondern auch zu einer besseren Anpassung und höheren Patientenzufriedenheit führt.

Fazit

Die Kombination aus digitalen Technologien und klassischer Präzisionsarbeit in der Zahntechnik, speziell im Bereich der Teleskopprothetik, hat sich als äußerst effektiv erwiesen. Der gesamte Prozess, beginnend mit der digitalen Abformung durch den Intraoral-scanner über die präzise Fertigung der Prothesen und Teleskope bis hin zur detaillierten Anpassung und Eingliederung, führt zu Ergebnissen, die sowohl funktional als auch ästhetisch höchsten Ansprüchen gerecht werden. Die digitale Erfassung der Zahnsituation und die

enge Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker, insbesondere durch die Rückwärtsplanung, sorgen für eine präzise und patientenindividuelle Versorgung. Auch der Einsatz von Ästhetik-Schablonen und der regelmäßige Austausch mit dem Patienten während der Eingliederung und Gewöhnungsphase gewährleisten eine harmonische, funktionelle und ästhetische Lösung.

Ausblick auf zukünftige Entwicklungen

Die Entwicklung in der digitalen Zahntechnik schreitet kontinuierlich voran und wird auch in Zukunft maßgeblich zur Weiterentwicklung der Teleskopprothetik beitragen. Der Einsatz der digitalen Technologien ermöglicht eine optimale Vorplanung jeglicher Art und eine stets gegebene Kontrolle des Fertigstellungsprozesses. Gleichzeitig bleibt die klassische zahntechnische Handwerkskunst als wertvoller Bestand-

teil der prothetischen Versorgung von hoher Bedeutung und ist essenziell für den Erfolg. Die Kombination der beiden Ansätze – digitale Innovation und klassische Handwerkskunst, wird auch weiterhin eine zentrale Rolle bei der Herstellung von Zahnersatz spielen. In der Zukunft dürfte diese symbiotische Verbindung noch stärker betont werden, wobei die digitale Technik zunehmend zur Unterstützung und Präzisierung der klassischen Techniken beiträgt. Dies könnte nicht nur zu einer weiteren Steigerung der Qualität und Effizienz führen, sondern auch den Patientenkomfort und die langfristige Zufriedenheit weiter verbessern.

Danksagung

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

Abb. 18–20: Kontrolle bei Eingliederung. (Sofern nicht anders angegeben alle Abbildungen: @ ZT Noah Ziga)

ZT Noah Ziga
ONEdental Zahnmanufaktur
www.one-dental.de

ANZEIGE



... mehr Ideen - weniger Aufwand

TK1 einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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



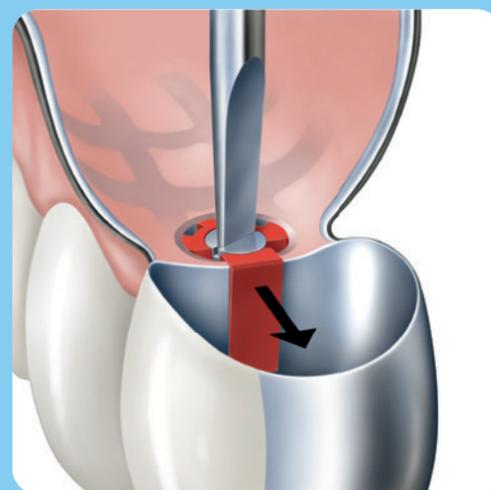
Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



platzieren



modellieren



aktivieren

Jetzt CAD/CAM Anwendungsvideo ansehen:



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

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

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

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

Stempel

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

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



Infos zur Autorin



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

KANN MAN KOGNITIVE VERZERRUNGEN FÜR DEN EIGENEN VERTRIEBSERFOLG NUTZEN?

Unterbewusstsein, Haltung, Einstellung, Glaubenssätze etc. und damit die sogenannten weichen Faktoren sind ja schon lange als unerlässliche Faktoren für Vertriebs Erfolg identifiziert, solange es eben die richtigen Haltungen, förderliche Glaubenssätze etc. sind. Kognitive Verzerrungen werden in der Literatur als Wahrnehmungsfehler oder als systematische Denkfehler bezeichnet, bei denen sich unser Gehirn mentaler Abkürzungen, sogenannter Heuristiken, bedient. Der Umstand, dass viele von uns ähnliche gedankliche Abkürzungen nehmen, legt natürlich auch die Frage nahe, ob es möglich ist, diese Wahrnehmungs- und Denkfehler für vertrieblchen Erfolg zu benutzen. Die Antwort lautet: Ja, das ist möglich. Lassen Sie uns am Beispiel von zwei gängigen, kognitiven Verzerrungen zeigen, was gemeint ist:

a) Halo-Effekt

Wikipedia definiert den Halo-Effekt wie folgt: Halo-Effekt (von englisch halo, Heiligenschein) ist eine aus der Sozialpsychologie bekannte kognitive Verzerrung, bei der man von bekannten Eigenschaften einer Person auf unbekannte schließt. Noch konkreter bedeutet das, dass wir von den wahrgenommenen positiven Eigenschaften auf den Rest schließen und diesen ebenfalls als positiv bewerten. Dies gilt natürlich auch für den umgekehrten Fall.

Übertragen wir den Halo-Effekt auf den gewünschten Vertriebs Erfolg, so könnten wir formulieren: In einer Vertriebssituation, in der wir von unserem Gegenüber (dem Zielkunden) als sympathisch und eloquent wahrgenommen werden, kann der Halo-Effekt dazu führen, dass unser Gegenüber uns automatisch ein hohes Maß an Kompetenz zuschreibt und sich damit die Chancen für einen positiven Abschluss erhöhen – insbesondere dann, wenn der Wettbewerber in seinem Auftre-

ten als unsicher und introvertiert wahrgenommen wird. Damit sollte erklärtes Ziel vertrieblicher Begegnungen das Zeigen positiver Eigenschaften sein.

b) Authority Bias

Beim Authority Bias wird der Meinung von Autoritäten oder Experten ein höherer Wert beigemessen. Die Glaubwürdigkeit ist automatisch höher, die geäußerte Meinung wird weniger häufig hinterfragt.

Übertragen wir den Authority Bias auf den Vertrieb, wird ein nach außen vermarkteter Expertenstatus zu höherer Glaubwürdigkeit und damit Attraktivität führen. Dies kann sowohl über das digitale (Website, Social Media) wie auch konventionelle Marketing (Flyer, Artikel) geschehen und/oder sich im Wording der Vertriebsperson widerspiegeln: „Als Experte für den digitalen Workflow empfehle ich ...“/„Aus der Expertise von x Jahren Zahntechnik mit Schwerpunkt auf Ästhetik rate ich Ihnen, ...“

Exkurs: Backside Bias

Der aus meiner Sicht bekannteste Fehler ist der sogenannte Backside Bias oder Rückschaufehler, den selbst der Volksmund mit den Worten „hinterher ist man immer schlauer“ bezeichnet. Eine Situation rückwirkend zu betrachten und die Entscheidung infrage zu stellen, macht wenig Sinn, denn selbstverständlich würden wir, im Falle eines Ergebnisses, welches nicht gewünscht war, anders entscheiden. Heute verfügen wir aber auch über sehr viel mehr Wissen, nicht zuletzt über das Ergebnis, welches eine andere Beurteilung der Situation möglich macht.

Deshalb: Ärgern Sie sich nicht über verlorene Vertriebschancen, bewerten Sie diese mit dem gewonnenen Wissen neu und übertragen dies auf die Zukunft: „Wenn ich diese Situation das nächste Mal erlebe, dann werde ich folgendermaßen reagieren: ...“

Fazit

Kognitive Verzerrungen können hervorragend für den eigenen Vertriebs Erfolg genutzt werden. Voraussetzung hierfür ist, sie zu kennen, um sie sich zunutze zu machen. Es macht außerdem Sinn, sich konkreter mit den eigenen Heuristiken zu beschäftigen, um die wenig nützlichen Abkürzungen durch sinnvollere Denkweisen zu ersetzen. Schreiben Sie uns, wenn wir Sie auf Ihrem vertrieblichen Weg unterstützen sollen. Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.



Damit sollte erklärtes Ziel vertrieblicher Begegnungen das Zeigen positiver Eigenschaften sein.

© Kung37 – stock-adobe.com

Mental Health am Arbeitsplatz

* **Umfragebedingungen:** Die verwendeten Daten beruhen auf einer Online-Umfrage der YouGov Deutschland GmbH, an der 2.037 Personen zwischen dem 10. und 11.7.2024 teilnahmen. Die Ergebnisse wurden gewichtet und sind repräsentativ für die deutsche Bevölkerung ab 18 Jahren.

Dass sich die Arbeit bei sehr vielen Menschen in Deutschland auf die Psyche auswirkt, ist nichts Neues. In einer Umfrage* im Auftrag von cosnova Beauty wird jedoch deutlich, dass der Weg zu mehr Sichtbarkeit noch lang ist: Bundesweit beklagen 41 % der Arbeitnehmer, dass ihr Unternehmen die Bedeutung der mentalen Gesundheit nicht angemessen berücksichtige. Dabei haben für 46 % der Arbeitnehmer das Arbeitsumfeld und die Arbeitsbedingungen einen sehr oder eher großen Einfluss auf die mentale Gesundheit. Vor allem die jüngere Generation leidet verstärkt unter psychischem Druck: Arbeitnehmer im Alter von 25 bis 34 Jahren (70 %) fühlen sich von den Auswirkungen auf die mentale Gesundheit stark betroffen.

Wenn Mitarbeiter das Gefühl haben, dass ihrem Unternehmen das Thema „mentale Gesundheit“ am Herzen liegt, fühlen sich allerdings 80 % in der Lage, mit ihrer oder ihrem Vorgesetzten oder der Personalabteilung ohne

Angst vor negativen Konsequenzen darüber zu reden. „Mitarbeitende sollten sich jederzeit sicher und unterstützt fühlen können, wenn sie über ihre mentale Gesundheit sprechen. Außerdem ist es wichtig, Menschen zu ermutigen, offen und ehrlich mit ihren Vorgesetzten und der Personalabteilung über ihre Bedürfnisse und Herausforderungen zu reden“, betont Christine Fink, Director People & Organization bei cosnova Beauty. Fehlt jedoch dieser offene Austausch und herrscht eine negative Stimmung, denken viele Erwerbstätige über einen Jobwechsel nach (26 %) oder haben diesen bereits vollzogen (23 %), wenn sie mental belastet sind. „Wie stark die Arbeit die mentale Gesundheit beeinflusst, zeigt, wie wichtig es als Unternehmen ist, niemals die Augen zu verschließen,“ unterstreicht Fink.

Quelle: cosnova Beauty

Wer ergonomisch arbeitet, hat weniger Rücken

Sitzmarathons am Bildschirm, körperliche Beanspruchungen und Stress im Beruf – der moderne Arbeitsalltag belastet den Rücken. Mehr als 80 % der Arbeitnehmenden aller Branchen in Deutschland leiden mehrmals im Jahr unter Rückenschmerzen, so das Ergebnis einer repräsentativen YouGov-Umfrage im Auftrag der Aktion Gesunder Rücken e.V. (AGR). Ein ergonomischer Arbeitsplatz erweist sich in der Umfrage als effektive Investition in die Gesundheit: 28 % der Beschäftigten sind frei von Beschwerden, ohne eine rückenfreundliche Ausstattung sind es nur 5 %.

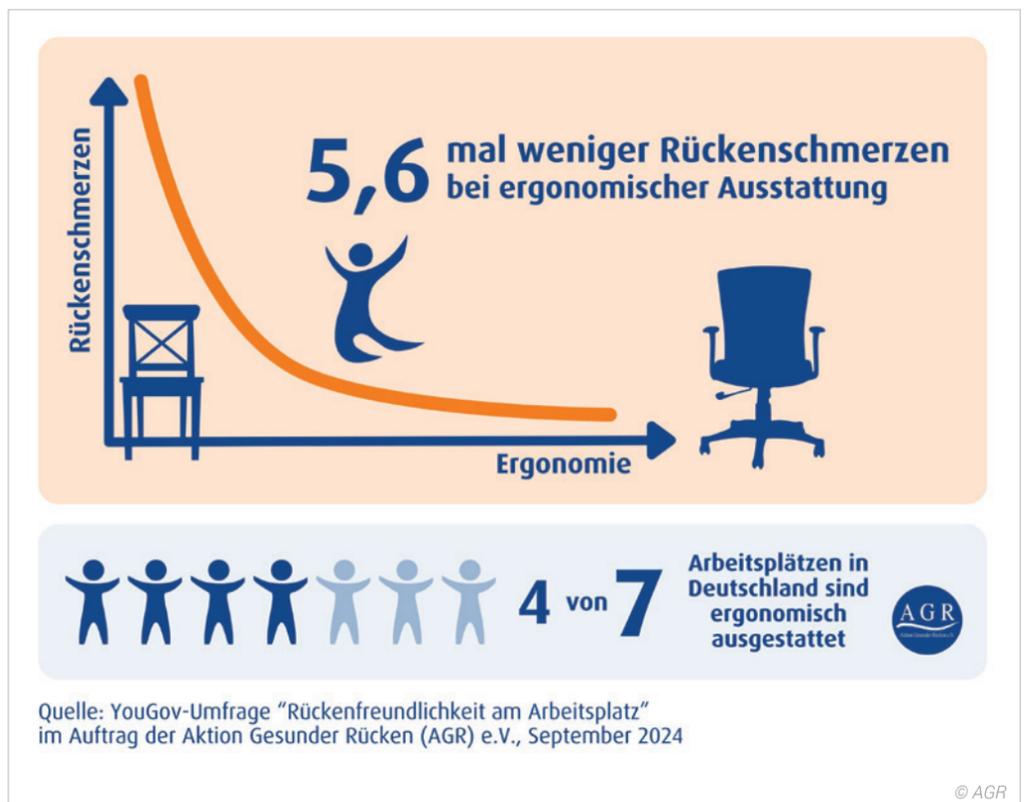
Besonders betroffen von Rückenschmerzen ist der Schulter- und Nackenbereich der Beschäftigten: 73 % der Befragten hatten in den letzten zwölf Monaten Schmerzen in dieser Körperregion, 22 % davon sogar mehrmals pro Woche. Zwei Drittel berichten zudem von Schmerzen im unteren Rücken (68 %). Von den befragten Personen mit Rückenschmerzen greifen viele zur Schmerztablette, um Rückenbeschwerden zu lindern (40 %), die Mehrzahl davon ist weiblich (59 %). „Die Zahlen sind alarmierend“, sagt AGR-Geschäftsführer Detlef Detjen. „Es ist höchste Zeit, der Rückengesundheit in der betrieblichen Gesundheitsförderung oberste Priorität einzuräumen, sonst riskieren wir eine ganze Generation mit immer wiederkehrenden oder sogar chronischen Rückenschmerzen.“

Luft nach oben bei rückenfreundlichen Arbeitsplätzen

Etwas mehr als die Hälfte der Befragten gibt an, dass ihr Arbeitsplatz ergonomisch gut ausgestattet ist (57 %). Im Vergleich der Tätigkeitsbereiche zeigen sich vor allem die Büroangestellten zufrieden mit der Rückenfreundlichkeit ihrer Arbeitsumgebung (66 %). Insbesondere kleine Unternehmen haben aber Nachholbedarf: Je größer das Unternehmen, desto besser ist die ergonomische Arbeitsplatzausstattung, so das Umfrageergebnis. Wird die eigene Arbeitsbedingung als unergonomisch bewertet, machen Beschäftigte vor allem ihren Arbeitgeber verantwortlich – dieser sei oft nicht bereit, in Ergonomie zu investieren (42 %).

Rückenfreundlich leben und arbeiten – so gehts

Aktiv-Stühle und höhenverstellbare Schreibtische für das Büro, ergonomische Betten für zu Hause sowie rückenfreundliche Schuhe und Trainingsgeräte für die Freizeit – es gibt viele Produkte, die helfen, Rückenschmerzen zu verhindern. Persönlich besitzen bisher aber nur wenige Arbeitnehmende (17 %) solche Produkte. Orientierung im Dschungel der Angebote bietet die Aktion Gesunder Rücken. Der Verein fördert seit 30 Jahren die Rückengesundheit und zeichnet ergonomische Produkte nach umfassender Prüfung durch ein medizinisches Expertengremium mit dem AGR-Gütesiegel aus. Darüber hinaus bildet die AGR „Experten für Ergonomie und Rückengesundheit“ aus, die Unternehmen und Privatpersonen über den korrekten Einsatz ergonomischer Produkte beraten.



Hinweis

Jedes Jahr am 15. März ist deutschlandweiter Tag der Rückengesundheit. Weitere Infos unter: www.agr-ev.de/tdr.

Weitere Informationen zur AGR-Umfrage unter 539 Arbeitnehmenden aller Branchen (Zeitraum 17.-24.9.2024) unter: www.agr-ev.de/umfrage-ergebnisse.

Quelle: Aktion Gesunder Rücken e.V. (AGR)



Veneers-Markt im Aufwärtstrend

Die kosmetische Zahnheilkunde hat in den letzten Jahrzehnten ein starkes Wachstum erlebt. Insbesondere die Versorgung mit Veneers stieg weltweit stark an, da sie zur Korrektur einer Vielzahl kosmetischer Probleme verwendet werden können, darunter Verfärbungen, Absplitterungen, Lücken, Fehlstellungen und unregelmäßige Formen. Schlüsselfaktoren sind begründet in dem zunehmenden Einfluss der Promi-Kultur und sozialen Medien sowie den schnellen und effektiven Ergebnissen im Vergleich zu langfristigen kieferorthopädischen Behandlungen wie Zahnspangen. Zugleich sind Porzellanveneers für ihre Haltbarkeit sowie Langlebigkeit bekannt und halten bei richtiger Pflege zwischen zehn und 20 Jahren. Nicht zuletzt haben Fortschritte in der Zahntechnik, einschließlich digitaler Abdrücke, 3D-Bildgebung und CAD/CAM-Systeme, die Platzierung von Veneers präziser und komfortabler gemacht. Porzellanveneers dominieren den Markt aufgrund ihres natürlichen Aussehens, ihrer Fleckenbeständigkeit und ihrer langlebigen Qualität. Komposit-Harz-Veneers sind zwar erschwinglicher, gewinnen jedoch aufgrund ihrer verbesserten Technologie und einfachen Anwendung ebenfalls an Bedeutung.

Da sich immer mehr Menschen für Veneers entscheiden, wird die Nachfrage nach qualifizierten kosmetischen Zahnärzten und fortschrittlichen Zahnlaboren weiter steigen. Wachstumsfaktoren sind u. a. Fortschritte in der Zahntechnik (wie digitale Abdrücke und computergestütztes Design), ein gesteigertes öffentliches Bewusstsein für die Bedeutung der Mundgesundheit, die wachsende Mittelschicht in Regionen wie Asien-Pazifik und Lateinamerika, die insbesondere in städtischen Gebieten neue Märkte eröffnet, sowie die alternde Bevölkerungsgruppe, da Veneers für sie schnelle und effektive Lösungen für häufige Zahnalterungsprobleme wie Abnutzung bieten.

Quellen: openpr.com/Persistence Market Research/ZWP online

ANZEIGE

3Delta

3D RESINS FÜR PROFIS!

MED

TEC

BESUCHEN SIE UNS!

HALLE 4.2 STAND H 10 IDS 2025

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

DeltaMed
TURNING IDEAS INTO MATERIALS



© Robert Kreschke – stock.adobe.com

Richtlinien
Schülerferienpraktika

Finanzieller Anreiz zur Nachwuchsgewinnung

Ein Beitrag von Uwe Kraus

Das Bundesland Sachsen-Anhalt fördert die Nachwuchsgewinnung im Handwerk, aber auch in Zahntechniklaboren und Tierarztpraxen über einen besonderen finanziellen Anreiz. Schüler, die in den vergangenen Sommerferien in einem Handwerksbetrieb in Sachsen-Anhalt ein Praktikum gemacht haben, konnten dafür belohnt werden.



Kevin Kaiser ist Geschäftsführer Bildung bei der Handwerkskammer Magdeburg. (© HWK Magdeburg)

Das Bundesland zahlte Schülern eine Praktikumsprämie, wenn sie in den Ferien in einem Handwerksbetrieb in Sachsen-Anhalt einen Ausbildungsberuf kennenlernen. Was das unter anderem für die Nachwuchsgewinnung im Zahntechniker-Handwerk bedeutet, erläutert Kevin Kaiser, Geschäftsführer Bildung bei der Handwerkskammer Magdeburg, im Kurzinterview.

Haldensleben, kam bisher offiziell die Praktikumsprämie für Schüler zum Einsatz.

Wie lang muss so ein Schülerferienpraktikum mit finanziellem Anreiz dauern?

Die Praktikumszeit soll sich über mindestens eine Woche erstrecken. Jeder Schüler kann pro Jahr eine Praktikumsprämie für maximal vier Wochen erhalten – entweder für Praktika bei einem Unternehmen oder bei verschiedenen Betrieben. Das gilt für Handwerksbetriebe mit Sitz in Sachsen-Anhalt, die ausbildungsberechtigt sind. Gefördert werden maximal vier Praktikumswochen pro Jahr, das sind immerhin insgesamt 480 Euro.

Befragungsbogen zum Schülerferienpraktikum. Wir wollen ja schließlich wissen, was noch besser laufen könnte.

Wäre das nicht auch ein Weg, zukünftige Zahnmedizinische Fachangestellte in die Arbeit einer Praxis hineinschnuppern zu lassen?

Mittlerweile hat Sachsen-Anhalt nach den guten Erfahrungen im Handwerk das Prämiensystem auf die Grünen Berufe und Tierarztpraxen übertragen. Denkbar ist es sicherlich auch für andere Branchen.

Sie haben als Handwerkskammer gute Erfahrungen mit der Praxisprämie gemacht. Lässt sich das mit Zahlen belegen?

Viele der Schülerinnen und Schüler probieren sich mehr als eine Woche pro Jahr in den Ferien aus. Das spricht für das Handwerk und das Interesse der Jugendlichen. Bis zu zehn Prozent aller Praktikanten pro Jahr schließen auch einen Ausbildungsvertrag im Handwerk ab und werden so zu den dringend notwendigen Fachkräften im Handwerk ausgebildet.

Vielen Dank für das Gespräch.

„Der Schüler kümmert sich bis hin zur Unterschrift des Erziehungsberechtigten selbst um den Praktikumsvertrag und beantragt zum Schluss die Praktikumsprämie.“

Herr Kaiser, warum erhöht das Land quasi das Ferientaschengeld?

Sich für den richtigen Beruf zu entscheiden, fällt vielen jungen Leuten schwer. Nichts hilft dabei mehr, als einen Beruf mal praktisch kennenzulernen. Schüler können ihre Ferien nutzen und in Handwerksbetrieben Ausbildungsberufe kennenlernen, um erste berufliche Erfahrungen zu sammeln.

Kann das auch ein Weg sein, Schüler für den Beruf des Zahntechnikers näher zu interessieren?

Natürlich. In drei Zahntechnikerlaboren im Kammerbezirk Magdeburg, zwei in Magdeburg und eins in

Kann davon jeder junge Mensch profitieren?

Wenn er 15 Jahre alt ist, in unserem Bundesland lebt und noch hier zur Gesamt-, Sekundar-, Gemeinschafts-, Förderschule oder zum Gymnasium geht, dann klappt das.

Habe ich als Meister mit dem Beantragen der Prämie noch zusätzlichen Aufwand?

Der Schüler kümmert sich bis hin zur Unterschrift des Erziehungsberechtigten selbst um den Praktikumsvertrag und beantragt zum Schluss die Praktikumsprämie. So wie er nach dem Praktikum zwei weitere Dokumente im Original einreicht: den Arbeitszeitnachweis und den

ANZEIGE



Hinweis

Dieser Beitrag ist unter dem Titel „Gute Erfahrung mit Prämie für ein Praktikum“ in der Ausgabe 11/2024 der *zn Zahnärztliche Nachrichten Sachsen-Anhalt* erschienen. Die Verwendung in der *ZT 2/25* wurde von der Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt freundlich genehmigt.

**IDS
2025**

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



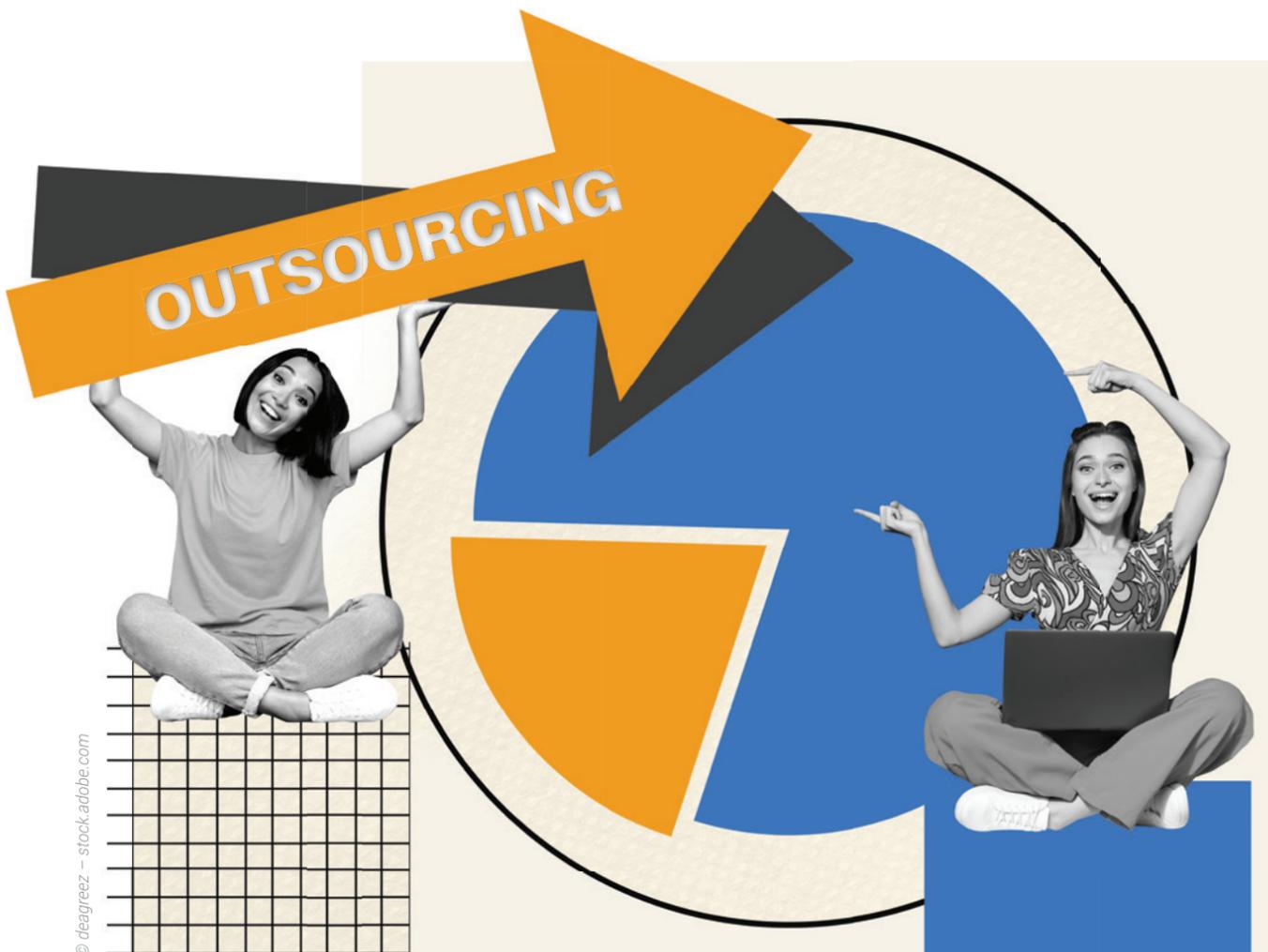


Infos zum Autor

Outsourcing im Dentallabor: Der Weg zu Effizienz, Freiheit und Wachstum

Ein Beitrag von Rainer Ehrich

In der modernen Zahntechnik stehen Dentallabore vor einer Vielzahl an Herausforderungen: Fachkräftemangel, steigender Kostendruck und immer komplexer werdende Anforderungen der Kunden. Gleichzeitig wachsen die Erwartungen an Qualität, Geschwindigkeit und Innovationsfähigkeit. In diesem Kontext gewinnt ein Thema zunehmend an Bedeutung: Outsourcing. Es verspricht, nicht nur Effizienzpotenziale zu heben, sondern auch neue Perspektiven für die strategische Ausrichtung von Laboren zu eröffnen.



© deagreetz - stock.adobe.com

Doch viele Laborinhaber zögern, die Vorbehalte sind groß: Wird die Qualität stimmen? Bleibt die Kundenzufriedenheit gewährleistet? Welche Kontrolle habe ich noch über meine Projekte? Diese Fragen sind berechtigt, doch sie lenken oft von den immensen Chancen ab, die Outsourcing mit sich bringt. Denn Outsourcing ist nicht nur ein Werkzeug zur Entlastung,

sondern auch eine Strategie, um Ressourcen zu optimieren, die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und das eigene Team nachhaltig zu unterstützen.

Warum Outsourcing der Schlüssel zu einer zukunftsfähigen Zahntechnik ist und wie Dentallabore davon profitieren können, beleuchtet dieser Artikel. Dabei geht es nicht nur um wirtschaftliche Vorteile, sondern auch um die kulturelle Transformation eines Betriebs, der sich auf seine Kernkompetenzen besinnt, Innovation fördert und die Mitarbeiter langfristig motiviert. Wenn Labore lernen, die Synergien von Eigenleistung und externen Partnerschaften effektiv zu nutzen, können sie nicht nur die aktuellen Herausforderungen meistern, sondern auch gestärkt in die Zukunft blicken.

Vorbehalte gegen Outsourcing – was steckt dahinter?

Outsourcing bedeutet, bestimmte Arbeitsschritte an externe Dienstleister zu vergeben – sei es die Herstellung von Teilarbeiten, Laser-Melting, Fräsarbeiten oder gar komplette Teleskoparbeiten. Doch viele Laborinhaber stehen diesem Ansatz skeptisch gegenüber.

Häufig sind es folgende Gründe:

- **Qualitätsbedenken:** Der Gedanke, dass die Arbeit eines externen Partners nicht den hohen Ansprüchen des eigenen Labors genügt, ist weitverbreitet.
- **Kontrollverlust:** Viele Zahntechniker haben Schwierigkeiten, Verantwortung abzugeben und darauf zu vertrauen, dass ein externer Partner die Arbeit genauso präzise erledigt wie sie selbst.
- **Kosten:** Outsourcing wird oft als zusätzliche Ausgabe gesehen, die den Gewinn schmälert, anstatt ihn zu steigern.

Diese Vorbehalte sind nachvollziehbar, aber sie basieren oft auf Annahmen, die einer näheren Betrachtung nicht standhalten.

Outsourcing im Kontext des Fachkräftemangels

Gut ausgebildete Mitarbeiter sind rar, und die Rekrutierung von Nachwuchs gestaltet sich

zunehmend schwierig. Immer mehr junge Menschen entscheiden sich für andere Berufsfelder, wodurch die Zahntechnik mit einer wachsenden Lücke an Fachpersonal konfrontiert wird. Hier bietet Outsourcing eine mögliche Lösung, Engpässe zu überbrücken, vorhandene Ressourcen effektiver einzusetzen und gleichzeitig den Druck auf bestehende Teams zu reduzieren.

Ein Beispiel: Anstatt hochqualifizierte Zahntechniker mit Routineaufgaben zu belasten, die aufwendig und nicht so gewinnbringend sind, können diese Arbeiten an spezialisierte Partner ausgelagert werden, die auch gleichzeitig die modernste Technik am Start haben. Dies bedeutet, dass Fachkräfte mehr Zeit haben, sich auf anspruchsvolle Aufgaben wie die ästhetische Veredelung, die Gestaltung individueller Lösungen oder die Entwicklung neuer Techniken zu konzentrieren. Die Fokussierung auf solche Kernaufgaben steigert nicht nur die Effizienz, sondern auch die Qualität der Arbeitsergebnisse. Gleichzeitig führt die Entlastung durch Outsourcing zu einer höheren Arbeitszufriedenheit, da Mitarbeiter weniger unter Zeitdruck stehen und sich mit kreativeren Aufgaben identifizieren können. Darüber hinaus können Outsourcing-Lösungen auch helfen, Spitzen in der Arbeitsbelastung auszugleichen. Wenn beispielsweise plötzlich mehrere große Aufträge eintreffen, ermöglicht die Zusammenarbeit mit einem externen Partner, diese effizient zu bewältigen, ohne dass das interne Team überlastet wird. Diese Flexibilität macht Outsourcing nicht nur zu einem kurzfristigen Werkzeug zur Problemlösung, sondern auch zu einem langfristigen strategischen Vorteil. Insgesamt können Labore so ihre Ressourcen besser nutzen, ihre Mitarbeiter motivieren und gleichzeitig wettbewerbsfähig bleiben.

Outsourcing als wirtschaftlicher Hebel

Die Vorstellung, Outsourcing sei eine teure Lösung, ist ein weitverbreitetes Missverständnis. Tatsächlich kann das Gegenteil der Fall sein:

- **Kostenersparnis durch Skaleneffekte:** Externe Dienstleister, die sich auf bestimmte Arbeitsschritte spezialisiert haben, arbeiten oft schneller und kostengünstiger als ein Labor, das diese Aufgaben intern löst.
- **Steigerung der Kapazität:** Durch das Auslagern von Arbeiten können Labore mehr Aufträge annehmen, ohne zusätzliches Personal einstellen zu müssen.
- **Strategische Investitionen:** Anstatt in teure Maschinen zu investieren, die nur sporadisch genutzt werden, können Labore von der neuesten Technologie der Outsourcing-Partner profitieren.

Das Ergebnis: Outsourcing wird nicht zu einem Kostenfaktor, sondern zu einer Chance,

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



die Rentabilität und Wettbewerbsfähigkeit des Labors nachhaltig zu steigern.

Der richtige Partner macht den Unterschied

Natürlich steht und fällt der Erfolg des Outsourcings mit der Wahl des richtigen Partners. Dabei spielen folgende Kriterien eine zentrale Rolle:

- **Qualität:** Der Partner sollte nachweislich Arbeit auf höchstem Niveau liefern.
- **Kommunikation:** Ein offener und transparenter Austausch ist entscheidend, um Missverständnisse zu vermeiden.
- **Flexibilität:** Der Partner sollte in der Lage sein, auf die individuellen Bedürfnisse des Labors einzugehen.

Ein schrittweiser Einstieg kann dabei helfen, Vertrauen aufzubauen. Beginne mit kleineren Projekten, bevor du umfangreichere Arbeiten auslagerst.

Der Weg zum Veredler

Outsourcing verändert die Rolle des Dental-labors. Statt alle Arbeitsschritte selbst auszuführen, kann sich das Labor auf das konzentrieren, was wirklich zählt: die Veredelung.

Diese Entwicklung bietet enorme Vorteile:

- **Fokus auf Kernkompetenzen:** Labore können sich auf die kreativen und anspruchsvollen Arbeiten konzentrieren, die den Unterschied ausmachen.

- **Attraktivität für Nachwuchs:** Junge Zahn-techniker werden durch moderne, kreative Aufgaben angezogen.
- **Wettbewerbsvorteil:** Durch Spezialisierung kann das Labor eine einzigartige Position im Markt einnehmen.

gezielt reduziert wird und der Fokus auf den spannenden und erfüllenden Aspekten der Zahntechnik liegt. So profitieren nicht nur die Mitarbeiter, sondern auch die Kunden von einer höheren Qualität und einem persönlicheren Service.

Die Frage ist nicht, ob **Outsourcing** sinnvoll ist, sondern wie ein Labor es **gezielt einsetzen** kann, **um zu wachsen** und zukunftssicher zu sein.

Fazit

Outsourcing ist kein Zeichen von Schwäche, sondern eine strategische Entscheidung, die einem Labor neue Möglichkeiten eröffnet. Es bietet die Chance, effizienter zu arbeiten, die Belastung im Team zu reduzieren und gleichzeitig den wirtschaftlichen Erfolg zu steigern. Indem sich das Labor auf das Wesentliche konzentriert – die Veredelung –, kann es nicht nur die internen Prozesse optimieren, sondern auch ein Alleinstellungsmerkmal am Markt entwickeln. Darüber hinaus schafft Outsourcing die Basis für Innovation: Wenn Routinearbeiten ausgelagert werden, bleibt mehr Zeit für kreative Ansätze und die Weiterentwicklung der eigenen Dienstleistungen. Das Team wird motivierter und leistungsfähiger, weil die Arbeitsbelastung

Durch die Zusammenarbeit mit erfahrenen Partnern können Laborinhaber außerdem flexibel auf Veränderungen im Markt reagieren. Sei es ein plötzlicher Anstieg von Aufträgen oder die Einführung neuer Technologien – Outsourcing gibt dem Labor die Freiheit, sich schnell und effizient anzupassen.

Die Frage ist nicht, ob Outsourcing sinnvoll ist, sondern wie ein Labor es gezielt einsetzen kann, um zu wachsen und zukunftssicher zu sein. Es ist Zeit, alte Denkweisen abzulegen und die neuen Chancen aktiv zu nutzen. Mit den richtigen Entscheidungen und Partnern können Laborinhaber nicht nur den heutigen Herausforderungen begegnen, sondern ihr Labor auf ein ganz neues Level bringen.

Rainer Ehrlich

Ehrich Dental Consulting GmbH
www.ehrich-dental-consulting.de

ANZEIGE



ZWP ONLINE

www.zwp-online.info

SCHLICHT. STARK. INFORMATIV. DAS NEUE ZWP ONLINE.

Ab März '25.

Sensortechnologie: Zahnsperre zur Gesundheitsüberwachung



Forscher der Technischen Universität Delft (Niederlande) haben in Zusammenarbeit mit dem Universitätsklinikum Radboud eine neuartige Technologie zum Sammeln von oralen Daten entwickelt. Die Technologie umfasst eine batteriebetriebene Sensorplattform sowie Software für das Smartphone.

Das Projekt mit dem Namen Densor soll es ermöglichen, schnell, langfristig und präzise Informationen aus dem Mundraum zu erfassen. Dafür wird der Sensor über eine normale Zahnsperre oder eine Aufbisschiene im Mund getragen. Dabei misst er Kopf- und Kieferbewegungen und kann Sprechen, Schlucken und Trinken unterscheiden. Die erfassten Daten lassen sich leicht über ein gekoppeltes Smartphone auslesen. Der Einsatz von Densor eröffnet vielfältige Möglichkeiten für Diagnostik und Prävention in der Mundgesundheit. Beispielsweise könnte die Technologie dazu dienen, Zahnschäden zu erkennen, sauren Reflux zu analysieren oder über Ernährung Rückschlüsse auf die allgemeine Gesundheit zu ziehen.

Die gesammelten Daten könnten genutzt werden, um ein besseres Verständnis für die orale wie auch allgemeine Gesundheit zu erlangen. Da die Mundgesundheit Einfluss auf den ganzkörperlichen Gesundheitszustand nimmt, gibt die Innovation der Forschung die Möglichkeit, die Technologie interdisziplinär einzusetzen. Es sei ein Schritt in Richtung inklusiver und zugänglicher Gesundheitsüberwachung, betont Professor Przemysław Pawełczak von der TU Delft.

Momentan arbeitet das Forscherteam an der Weiterentwicklung der Plattform mit zusätzlichen Sensoren und integrierter Datenverarbeitung.

Quellen: Medical XPress/ZWP online

Gene, die die Zahnform beeinflussen

Ein internationales Forscherteam hat herausgefunden, dass Gene eine zentrale Rolle bei der Form und Größe unserer Zähne spielen. Die Studie unter der Leitung von Forschern der UCL (University College London), der Open University, der Fudan University (China), der Aix-Marseille University (Frankreich) und der National University of La Plata (Argentinien) analysierte Daten von knapp 900 Personen. Sowohl europäische als auch indigene und afrikanische Genpools wurden untersucht. Die Wissenschaftler zogen für die Analyse Zahnabdrücke und 3D-Scans von Zahnkronen der Probanden heran, an denen sie Messungen durchführten. Die Messergebnisse wurden anschließend mit genetischen Informationen der Teilnehmer in einer genomweiten Assoziationsstudie verglichen.

Dabei entdeckten die Forscher 18 Genregionen, die die Zahnform beeinflussen – lediglich eine davon war der Wissenschaft bereits bekannt. Dank einer multiomischen Analyse (Kombination verschiedener Arten von biologischen Daten) entwickelten sie ein umfassenderes Bild darüber, welchen Einfluss die Gene auf die Zahnform nehmen können.

Eines der entdeckten Gene konnte nur bei Menschen mit europäischer Abstammung nachgewiesen werden. Dieses wurde durch den Neandertaler vererbt und führt zu dünneren Schneidezähnen. Außerdem weisen Europäer insgesamt kleinere Zähne auf als andere Ethnien.

Ein den Forschenden bereits bekanntes Gen namens EDAR tauchte überraschend bei verschiedenen Ethnien auf und nimmt Einfluss auf die Breite der Zähne. Bisher ging die Wissenschaft davon aus, dass dieses Gen nur bei Menschen ostasiatischer Abstammung zu finden sei und deren Schneidezahnform beeinflusst.

Unklar bleibt, ob diese Gene durch Vorteile für die Zahngesundheit evolutionär bevorzugt wurden oder ob die Zahnform nur ein Nebenprodukt anderer genetischer Anpassungen ist.

Quellen: EurekAlert/ZWP online

Vorbild Krake: Revolutionäre Saugnapftechnik für Zahnprothesen

Ein interdisziplinäres Forscherteam des King's College London möchte das Tragen von Zahnprothesen revolutionieren – indem sie sich das Wunder der Natur zunutze machen.

Ein altbekanntes Problem für die ca. 350 Millionen Zahnprothesenträger der Welt ist die stabile Befestigung des Zahnersatzes. Denn Prothesen haften oft nicht an Ort und Stelle, wie sie es sollten. Unhygienisch wirkende Prothesenhaftmittel gelten als nicht sehr beliebt bei Betroffenen. Daher kam dem leitenden Wissenschaftler der Studie, Dr. Sherif Elsharkawy vom King's College London, der Einfall, sich auf die Kraft der Natur zu konzentrieren: die Saugnapfe von Krakenarmen.

Kraken erzeugen dank der an den Tentakeln befindlichen Saugnapfe einen Unterdruck, der sie an einer glatten Oberfläche fixieren kann. Diese Methode der Retention (Haftung) nutzten die britischen Forschenden, um 3D-gedruckte Modelle von Ober- und Unterkieferprothesen zu erstellen. An diesen Modellen integrierten sie Saugnapfe, die an der weichen Mundschleimhaut befestigt werden können.

Die Analyse der Kiefermodelle ergab signifikante Ergebnisse: Die Prothesen wiesen eine doppelt so starke Retention auf als herkömmliche Prothesen. Dennoch konnten sie mühelos vom Träger entfernt werden.

Dr. Elsharkawy betont die Relevanz der Studienergebnisse: „Diese Forschung verbindet Natur und Technologie, um eine langjährige Herausforderung für Prothesenträger zu lösen. Durch die Nachahmung der genialen Haftstrategien von Krakensaugnapfen haben wir einen Prototyp entwickelt, der auch in den anspruchsvollsten oralen Umgebungen verbesserten Halt und Komfort bietet. Unsere Ergebnisse ebnen den Weg für eine neue Generation von Prothesen, die die Lebensqualität von Millionen Menschen weltweit transformieren kann.“

Zudem haben Wissenschaftler der Fakultät für Zahnmedizin, Mund- und Kieferwissenschaften des King's College chemische Veränderungen untersucht, die die Haftung von Prothesen verbessern könnten. Sie evaluierten, dass eine dünne Beschichtung aus Keratin auf Kunststoffprothesen eine chemische Verbindung mit dem Keratin der Mundschleimhaut eingeht. Das kann als zusätzliches Haftungsmedium genutzt werden – und ist dabei unsichtbar, beeinträchtigt dementsprechend das Aussehen der Prothese nicht.

Quellen: King's College London/ZWP online





© C.Castilla-stock.adobe.com

DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

START DIGITAL, FINISH ANALOG

23./24. MAI 2025
KONGRESS DORTMUND



Kurstermine

Front- und Seitenzahn- keramik – nach dem toZERO-Konzept

Referent: ZTM Jochen Peters

Dentale Schulungen Peters
ds-peters.de

05./06.03.2025 → Kleinmeinsdorf

Zahntechnische Abrechnung – Expert

Referent: ZTM Stefan Sander

Handwerkskammer Dresden
www.njumii.de

07.03.2025 → Dresden

Digital Workshop – Herstel- lung von KFO Apparaturen auf gedruckten Modellen

Referent: ZTM Sven Milpauer

FUNDAMENTAL®

www.fundamental.de

21.03.2025 → Remscheid

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

Designen im Front- und Seitenzahnbereich

Referent: ZTM Jochen Peters

Dentale Schulungen Peters
ds-peters.de

05./06.05.2025 → Kleinmeinsdorf

Digitale Dentale Technologien

OEMUS MEDIA AG

www.ddt-info.de

23./24.05.2025 → Dortmund

DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

START DIGITAL, FINISH ANALOG

23./24. MAI 2025
KONGRESS DORTMUND

Premiumpartner:



AMANGIRRBACH

„Digitale Dentale Technologien“ im Mai 2025 in Dortmund

Der Zahntechnik-Kongress im Ruhrgebiet

Am 23. und 24. Mai 2025 findet im Kongresszentrum Dortmund bereits zum 17. Mal der Innovationskongress „Digitale Dentale Technologien“ (DDT) statt. Seit ihrem Start ist die Veranstaltung zu einem der wichtigsten Foren zum Austausch über die Entwicklungen der Digitalisierung in der Zahntechnik und Zahnmedizin geworden. Seit dem Wechsel nach Dortmund haben sich die DDT stringent weiterentwickelt und sind heute ein wichtiger Faktor im jährlichen Fortbildungskalender.

Unter dem diesjährigen Leitthema „START DIGITAL, FINISH ANALOG“ gibt es erneut zahlreiche Workshops und Vorträge hochkarätiger Referenten. Die Themen reichen dabei von Synergien zwischen Zahntechnik und Industrie über den Stellenwert der 3D-Druck-Technologie für das innovative und serviceorientierte Dentallabor bis hin zur Implantatprothetik als interdisziplinäre Schnittstelle zwischen Zahnmediziner und Zahntechniker.

Die 17. Digitale Dentale Technologien bieten eine ideale Plattform für diese Thematik und vertiefen somit einmal mehr das breite Spektrum und die Vielseitigkeit, die die Digitalisierung für die Zahnmedizin und Zahntechnik bereithält. Der Kongress wird an beiden Tagen von einer

umfangreichen Industrieausstellung begleitet, zudem erhalten alle Teilnehmer das anlässlich der Veranstaltung erscheinende Fortbildungskompendium *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien '25/26*.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Wie immer gilt: Rechtzeitig anmelden!

Auch in diesem Jahr gibt es einen attraktiven Teampreis für alle Dentallabore/Zahnarztpraxen, bei denen Zahntechniker und Zahnärzte den Kongress gemeinsam besuchen können.

Alle Informationen zum Programm sowie die Möglichkeit zur Anmeldung unter: www.ddt-info.de.



© OEMUS MEDIA AG



FREITAG, 23. MAI 2025 – WORKSHOPS

13.00 – 13.30 Uhr Begrüßungskaffee in der Industrieausstellung

13.30 – 15.30 Uhr **1. Staffel** (Workshops 1–5)

WS 1  **Dipl.-Ing. (FH) Mona Manderfeld/Pforzheim**
Zirkonoxid und seine Mythen

WS 2  **Susette Schweigert, Benjamin Wilde, Matthias Zimmerer/Rosbach**
Digital Dentistry – Safety first: Datengewinnung, -transfer und -bearbeitung

WS 3  **Georgios Pouias-Stahmer/Hannover**
Von der digitalen Erfassung bis zur Fertigung: Integrierte Workflows in der modernen Zahnheilkunde

WS 4  **Bulthan Probst/Augsburg**
Von der Idee zur sicheren Anwendung: Die digitale partielle Prothese mit exocad

WS 5  **ZT Matthias Mützelburg/Hohen Neuendorf**
Hybride Fertigung

15.30 – 16.15 Uhr **Pause/Besuch der Industrieausstellung**

16.15 – 18.15 Uhr **2. Staffel** (Workshops 6–10)

WS 6  **Dipl.-Ing. (FH) Mona Manderfeld/Pforzheim**
Zirkonoxid und seine Mythen

WS 7  **ZT Benjamin Schick/Mauerstetten**
Wie Zahntechniker von einer One-Stop-Lösung profitieren

WS 8  **Niels Püschner/Bremen**
Kombiarbeiten leicht design – Tipps und Tricks mit der exocad Software

WS 9  **ZT Sylke Pasenow/Ispringen**
ZTM Gabriele Vögele/Ispringen
Keramikabteilung: CAD-freie Zone oder Handwerk 2.0?

WS 10  **ZTM Agnieszka Slominska, ZTM Frank Fuchs/Bensheim**
Etabliert und dennoch neu: Die Herstellung von Prothesen auf digitalem Wege

SAMSTAG, 24. MAI 2025 – HAUPTVORTRÄGE

Moderation
Matthias Riad Miro/Hagen, Philip Stuckenholz/Iserlohn

09.00 – 09.15 Uhr Kongresseröffnung
Oberbürgermeister Thomas Westphal
Obermeister Norbert Neuhaus

09.15 – 09.45 Uhr Voxel, Pixel, Drehmoment
Benjamin Schick/Mauerstetten

09.45 – 10.15 Uhr Von der Quantität zur Qualität – Wenn der Vertrieb die Umsatzrendite bestimmt
Dipl.-Kff. Claudia Huhn/Wilnsdorf

10.15 – 10.45 Uhr Synergien zwischen Zahntechnik und Industrie
ZT Matthias Mützelburg/Hohen Neuendorf
Yannick Bogner/Willich

10.45 – 11.30 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung

11.30 – 12.00 Uhr Über hartes und weiches Zirkon: Zirkoniumdioxid – Eine kurzweilige Betrachtung aus materialwissenschaftlicher Sicht
Dr. Christoph Lauer/Augsburg

12.00 – 12.30 Uhr Tradition trifft Innovation – Eine Erfolgsgeschichte als Team
Implantatprothetik als interdisziplinäre Schnittstelle zwischen Zahnmediziner und Zahntechniker
Robert Nicic/Berlin

12.30 – 13.00 Uhr Vom Intraoralscan zur Funktion
Dipl.-Ing. (FH) Mona Manderfeld/Pforzheim

13.00 – 13.25 Uhr 80:20 – Mit Konzept zur Individualisierung
ZT Noah Ziga/Reken

13.25 – 13.40 Uhr **Ehrung der prüfungsbesten Gesellen**

13.40 – 14.30 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung

14.30 – 14.55 Uhr Der digitale Gesichtsbogen und die digitale Modellmontage von SAM – Präzision für alle Systeme, ohne teure Investitionen in Equipment und Softwareschulungen
Florian Mack/Gauting

14.55 – 15.25 Uhr Schneller, präziser, effektiver: So entfesseln Sie die Power vom Intraoralscan in Ihrer Praxis
Georgios Pouias-Stahmer/Hannover

15.25 – 15.55 Uhr Digitale Prothetik – praktisch, funktionell, ästhetisch
ZTM Dieter Ehret/Amstetten

15.55 – 16.20 Uhr Stellenwert der 3D-Druck-Technologie für das innovative und serviceorientierte Dentallabor
Robert Absmanner/Eggelsberg (AT)

16.20 – 16.30 Uhr Resümee/Abschlussdiskussion

ORGANISATORISCHES

Veranstaltungsort

Kongresszentrum Dortmund
Rheinlanddamm 200
44139 Dortmund
www.kongresszentrum-dortmund.de
Nutzen Sie bitte den **Parkplatz A5**

Veranstalter/Anmeldung

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com
www.ddt-info.de



Wissenschaftliche Leitung

Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH
www.d-f-h.com



Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg
www.zahntechniker-westfalen.de



Handwerkerstraße 11 | 58135 Hagen

Kongressgebühren

FREITAG, 23. MAI 2025	
Workshopgebühr	39,- €
SAMSTAG, 24. MAI 2025	
Kongressgebühr	270,- €
(Frühbucherrabatt bis 14.03.2025)	
Kongressgebühr	295,- €
Teampreis ZA + ZT	445,- €
(Frühbucherrabatt bis 14.03.2025)	
Teampreis ZA + ZT	470,- €
Meisterschüler	75,- €

Mitglieder der ZTI Arnsberg erhalten 20 % Rabatt auf die Kongressgebühr am Samstag.

Bei der Teilnahme an den Workshops am Freitag reduziert sich die Kongressgebühr für den Samstag um 39,- € netto. Die Workshop-/Kongressgebühr beinhaltet unter anderem Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung.

Alle Preise zzgl. Mehrwertsteuer

Fortbildungspunkte

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen zur zahnärztlichen Fortbildung der DGZMK, BZÄK und KZBV aus dem Jahre 2005 in der aktualisierten Fassung von 2019. Bis zu 12 Fortbildungspunkte.



Jahrbuch Digitale Dentale Technologien

Jeder Teilnehmer an den Hauptvorträgen (Samstag) erhält das Jahrbuch Digitale Dentale Technologien '25/'26 kostenfrei.

 **Impressionen 2024** 

Bitte beachten Sie, dass Sie in jeder Staffel nur an einem Workshop teilnehmen können (also an insgesamt zwei).

Kongress ZUKUNFT HANDWERK 2025



Unter dem Motto „Stolz, im Handwerk zu gestalten“, vernetzt der Kongress ZUKUNFT HANDWERK am 12. und 13. März 2025 live in München das gesamte Handwerk im deutschsprachigen Raum. Das Veranstaltungsformat bietet der Handwerksbranche eine einzigartige Gelegenheit, durch praxisnahe Einblicke, Vorstellung neuer Technologien und gewerkeübergreifenden Austausch, Lösungen für morgen zu entwickeln. Einmal im Jahr setzt das Handwerk im ICM in München damit aktiv und im persönlichen, konstruktiven Dialog mit Industrie, Organisation und Politik Impulse für eine nachhaltige und fortschrittliche Entwicklung aller Gewerke. Namhafte Redner, bekannte Gesichter aus dem Handwerk und lockere Austauschformate: das Programm von ZUKUNFT HANDWERK ist praxisorientiert und abwechslungsreich. Mit dabei sind unter anderem der Unternehmer Günther Jauch, Löwen-Jurorin Dagmar Wöhr, Liborio Manciovillano von der Handwerks-Schmiede, die Markenbotschafter von ZUKUNFT HANDWERK Oliver Oettgen, Anna Sängler, Kathrin Post-Isenberg, Cehan San und Luisa Lüttig sowie die Gesundheitsexperten Prof. Dr. Volker Busch und Prof. Dr. Ingo Froböse. Damit bietet der Kongress ZUKUNFT HANDWERK im ICM München eine Plattform für Inspiration, Weiterbildung und Vernetzung im Handwerk. Rund um die Fokusthemen Digitalisierung, Personal und Bürokratieabbau lernen Teilnehmer bei einem breit gefächerten Formatmix aus Vorträgen, Speeddating, Workshops, Rundgängen, Netzwerkpartys und einer Ausstellungsfläche neue Ideen und Lösungen für die Herausforderungen im Be-

trieb kennen. Alle Programmpunkte sowie Catering und der Zugang zur parallel stattfindenden Internationalen Handwerksmesse (IHM) sind im Ticketpreis enthalten.

Zwei Bühnen für Themen, die das Handwerk bewegen

Spannende Vorträge und inspirierende Diskussionsrunden prägen das Programm auf der IKK classic Bühne im Saal 14 und dem Forum im Foyer des ICM. Offiziell eröffnet wird der Kongress am Mittwoch, 12. März 2025 um 10 Uhr. Vizekanzler und Bundesminister für Wirtschaft und Klimaschutz Dr. Robert Habeck, Ministerpräsident Dr. Markus Söder sowie Präsident der Handwerkskammer für München und Oberbayern Franz Xaver Peteranderl und ZDH-Präsident Jörg Dittrich begrüßen die Teilnehmer und gehen in den Dialog, um den aktuellen Herausforderungen im Handwerk zu begegnen. Anschließend konzentriert sich das Programm auf praktische Fragestellungen und Lösungen für Handwerkerinnen und Handwerker.

Preisverleihungen

Neben spannenden Praxisvorträgen laden Preisverleihungen und Auszeichnungen auf dem Forum ein, Handwerker zu feiern. Am Mittwoch, 12. März, findet neben der Verleihung des Handwerkspreises der Bürgerschaftsbanken um 14 Uhr auch die Wahl von Miss & Mister Handwerk um 17 Uhr statt. Hier sucht die Jury nach starken Persönlichkeiten, die mit Leidenschaft und Engagement für ihren Beruf brennen und ein Jahr lang das Deutsche Handwerk repräsentieren. Am Donnerstag, 13. März, ver-

leiht das Fachmagazin Maler und Lackierermeister zum ersten Mal auf ZUKUNFT HANDWERK um 16 Uhr zudem den Preis „MALERStars – Influencer des Jahres“. Ausgezeichnet werden Content Creators, die in ihrem Berufsalltag täglich mit Farbe arbeiten und mit ihrem Content eine positive Auswirkung auf das Malerhandwerk erzielen.

Selbst aktiv werden: Workshops, Speeddating und Ausstellungsfläche

Ein interaktives Rahmenprogramm macht den Kongress zum Erlebnis. Parallel zum Programm auf den zwei Bühnen bieten verschiedene Workshops ausreichend Raum für Fragen, Austausch und Übungen vor Ort. In Gruppen von höchstens 40 Personen werden Praxisbeispiele, Wissen und Fertigkeiten zu Themen wie Arbeitgeber-Marketing, Social Media, Arbeitssicherheit und künstliche Intelligenz als Werkzeug zur Bürokratieentlastung vermittelt.

Speeddatings schaffen einen lockeren Rahmen, um mit Journalisten, Medien und Social-Media-Experten oder auch IT-Experten zwanglos ins Gespräch zu kommen. So werden neue Kontakte geknüpft und wertvolle Erfahrungen ausgetauscht.

Und auch die Ausstellungsfläche mit rund 40 Unternehmen und einer eigenen Markenbotschafterfläche bietet den Teilnehmerinnen und Teilnehmern die Möglichkeit, sich zu informieren, neue Ansätze für den Berufsalltag zu entdecken, sich zu vernetzen und weiterzubilden.

Der Innovationsparcours des Mittelstand-Digital-Zentrum Handwerk gibt einen besonders praktischen Einblick in Robotik und Digitalisierung im Handwerk und geführte Rundgänge vermitteln Hintergrundwissen und Beratungsmöglichkeiten.

Um Anmeldung zu Workshops, Speeddatings und den geführten Rundgängen wird gebeten. Weitere Information zum interaktiven Rahmenprogramm und zur Anmeldung folgen 2025.

Gemeinsam Handwerk feiern

Die vielen Eindrücke, Inspirationen und neuen Kontakte kann man am Ende eines Kongresstages am besten beim Abendprogramm Revue passieren lassen. Am Mittwoch lädt ZUKUNFT HANDWERK gemeinsam mit Red Bull ab 18 Uhr zum Get-together mit DJ, Drinks und Häppchen an der Red Bull Bar im ICM ein. Am zweiten Abend feiert das gesamte Handwerk noch einmal gemeinsam bei der Netzwerkparty ab 18.30 Uhr in Halle B0 mit Livemusik. Der Eintritt zu beiden Partys ist im Ticket enthalten.

Quelle: GHM Gesellschaft für Handwerksmessen mbH

Alle Informationen zum Kongress und Programm 2025 unter: www.zukunfthandwerk.com

Jubiläums-Zahngipfel lädt nach Oberstdorf

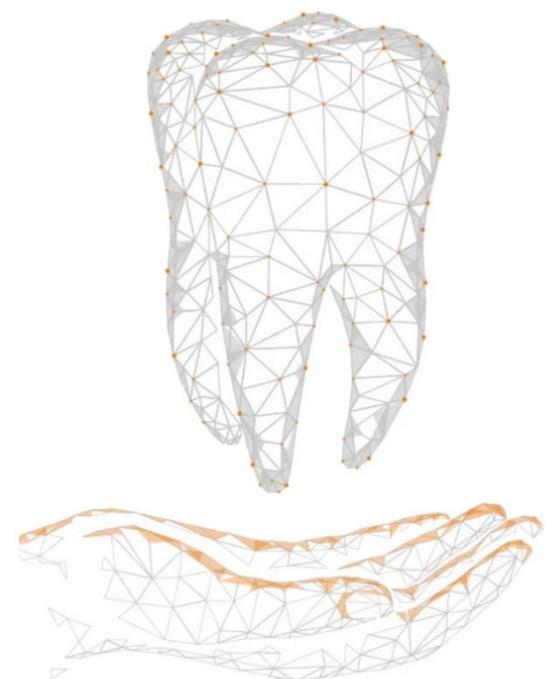
Am 11. und 12. April 2025 ist es wieder so weit: der mittlerweile 15. Zahngipfel findet in Oberstdorf statt. Für die Jubiläums-Edition kehren die Veranstalter in die Ursprungsregion Allgäu zurück – nach Oberstdorf. Die Veranstaltung schafft eine Austausch- und Präsentationsplattform für echte Branchengrößen, Industriepartner, Innovationen und Trends zu digitalen Vollkeramik-Lösungen wie auch in der Implantologie. Im Rahmen dieses einzigartigen Formats stehen im Haus Oberstdorf wieder alle Zeichen auf „Vollkeramik. Netzwerk. Impulse.“

Im Jahr 2008 hat ZTM Udo Kreibich das Vollkeramik-Symposium Zahngipfel ins Leben gerufen und schafft seitdem eine Verbindung zwischen Zahnärzten und Zahn-technikern, sowie einem großen Kongress und Intensiv-

Seminaren. Spannende Vorträge, mit den Besten der Dentalbranche netzwerken und Innovationen kennenlernen – all das zeichnet den Zahngipfel aus. Getreu dem Credo: Fortbildung auf höchstem Niveau. Mit dabei sind unter anderem die Vorsitzenden Dr. Malin Strasding & Dr. Theodor Thiele, M.Sc. M.Sc., ZTM Alexander Conzmann, Dr. Silke Waggershauser, ZT Andreas Nolte, Dr. Dr. Thomas Mehnert, Dr. Paul Schuh, ZTM Fatih Birinci, ZTM Ramona Hench sowie ZTM Arnold Drachenberg.

Das vollständige Programm finden Interessierte unter: www.zahngipfel.de

Quelle: Veranstalter Udo Kreibich ZTM, Kempten/Allgäu



SO MEISTERHAFT WIE PAUL



Mit den Prothetik-Materialien von CANDULOR.

Damit nicht nur Deine kunstvoll gearbeiteten Prothesen Deine Handschrift tragen, sondern der gesamte Workflow: Mit uns fertigst Du Deine Meisterwerke so, wie Du es möchtest – in klassischer Perfektion.

Besuchen Sie uns!

IDS 2025 | Köln

25.-29. März 2025 | Halle 11.3 | Stand A-008

[candulor.com](https://www.candulor.com)

Kosteneffiziente Herstellung von 3D-Druck-Modellen

Ein Beitrag von ZT Nis Rehfeldt

Bei der Rekonstruktion natürlicher und ästhetischer Zähne legt Zahntechniker Nis Rehfeldt als zertifizierter Majesthetiker besonderen Wert auf das Zusammenspiel von moderner Technik, höchster handwerklicher Qualität sowie der Verwendung hochwertiger Materialien. Seine Praxiserfahrungen im Hinblick auf eine kosteneffiziente Herstellung von 3D-Druck-Modellen erläutert er im folgenden Anwenderbericht.

Abb. 1: Gips vs. 3D-Druck. – **Abb. 2:** Gedrucktes Modell mit Klebebasis. – **Abb. 3:** Mitgedrucktes Modellanalog. (@ Dentale Rekonstruktion Nis Rehfeldt) – **Abb. 4:** printROCK. (@ Klasse 4 Dental GmbH)



printROCK

Mehr Infos zum lichthärtenden Kunststoff für die Herstellung von Zahnkränzen mit 3D-Drucktechnik und Bestellmöglichkeit unter www.klasse4.de.

In meinem Ein-Mann-Labor biete ich nur festsitzenden Zahnersatz und bin auf natürlich-ästhetische, handgeschichtete Veneers spezialisiert. Ich strebe immer nach Perfektion. Vor etwa fünf Jahren teilte mir ein Kunde mit, dass er sich einen Intraoralscanner gekauft habe. „Na toll“, dachte ich, „jetzt muss ich mich auch noch mit Intraoralscans rumschlagen.“ Für keramische Verblendungen brauche ich aber trotzdem Modelle. So habe ich bei verschiedenen Anbietern gedruckte Modelle zugekauft. Mit den Ergebnissen war ich – gelinde gesagt – sehr unzufrieden. Die meisten sahen aus wie ein Waschbrett mit sichtbaren Stufen bei den Druckschichten. Darauf sind präzises Arbeiten und passgenaue Kontaktpunkte unmöglich.

Um keine Kunden zu verlieren, wenn ich keine digitalen Abformungen annehmen würde, musste eine Lösung her. Wenn es keine vernünftigen Modelle zu kaufen gibt, muss ich sie eben selbst drucken. Allerdings wäre ein 3D-Drucker für mehrere Tausend Euro nur zur Herstellung von Modellen für ein Ein-Mann-Labor mehr als unwirtschaftlich. Also habe ich mit meiner Lebensgefährtin monatelang das Internet durchforstet und Testdrucke gemacht, bis wir verstanden hatten, wie man auch mit kostengünstigen Druckern unter 300 Euro präzise, maßgenaue Modelle drucken kann. Jetzt fehlte mir nur noch das richtige Material zum Drucken, denn viele Druckkunststoffe schmierern oder

splittern, wenn man sie z. B. mit dem Handstück weiterbearbeiten möchte – sind somit für die Zahntechnik nur bedingt geeignet. Andere Resine sind zwar explizit für Dentalmodelle gedacht, kosten aber gerne über 200 Euro/kg, womit die Modellherstellung wieder unwirtschaftlich wird.

Daher habe ich einige Wochen diverse Druckresine durchgetestet, von billigen bis zu solchen für 250 Euro/kg, bis ich schließlich eines gefunden hatte, das die für mich perfekten Eigenschaften hatte. Die Druckergebnisse sind präzise und maßgenau. Allerdings störte mich, dass bei Implantatarbeiten das Modellanalog ins gedruckte Modell reingedrückt werden muss. Das geht meist relativ schwer und man ist sich nie sicher, ob es wirklich ganz unten ist. Mit printROCK ließ sich das Problem lösen: Selbst mit einigen günstigen Druckern unter 300 Euro kann ich Modellanalogue direkt mitdrucken. So passen mit dieser Technik selbst 14-gliedrige Brücken auf acht Implantaten perfekt. Meine Kunden sind davon begeistert.

Die mit printROCK gedruckten Modelle lassen sich idealerweise wie Gipsmodelle weiterverarbeiten. Es bedarf praktisch keiner Veränderung des bisher gewohnten Workflows. Man kann die Modelle genauso trimmen, sägen und mit dem Handstück bearbeiten. Ich kann wie gewohnt gepinnte Sägemodelle herstellen. Man kann zwar auch herausnehmbare Stümpfe mit perfekter Passung mit printROCK drucken, jedoch

bin ich kein Fan davon. Ich bleibe lieber bei meinen gepinnten Sägemodellen.

Wenn ich mal aus irgendeinem Grund einen Doppelscan mache, benötige ich bei printROCK kein Scanspray, da die seidenmatte Oberfläche scanbar ist. Zusätzlich sind Modelle aus printROCK sogar etwas stabiler als Gipsmodelle, sodass z. B. beim Abnehmen zu stramm sitzender Unterkieferschienen keine Gefahr besteht, die Inzisiven abzubrechen. Das Material ist formstabil und schrumpft oder verzieht sich auch nach mehrmonatiger Lagerung nicht. Auch Hitzeeinwirkung (z. B. beim Dampfstrahlen oder im Drucktopf) führt nicht zu Verformungen.

Kurzum: Für mich ist printROCK das perfekte Druckmaterial! Da ich von dem Material überzeugt bin, habe ich dieses Resin als Eigenmarke „Dentale Rekonstruktion Model supreme“ verkauft. Um mich wieder mehr um die Zahntechnik kümmern zu können, suchte ich schließlich einen Kooperationspartner für den Vertrieb: Das Resin wird jetzt von der Klasse 4 Dental GmbH (www.klasse4.de) unter dem Markennamen „3D exact printROCK“ vertrieben. Um meine Erfahrungen an Interessierte weiterzugeben, biete ich seit 2021 auch Workshops zum 3D-Druck an. Die Teilnehmer erfahren dabei, wie sie mit printROCK sowie anderen Materialien in günstigen 3D-Druckern präzise Ergebnisse erhalten. Seit September 2024 wird das Angebot durch eine weitere Kooperation von Klasse 4 Dental und mir ergänzt, um den Kunden bestmöglichen Support zu bieten.

Dentale Rekonstruktion Nis Rehfeldt
www.dentale-rekonstruktion.de

ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

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

ANBIETERINFORMATION*

Sorge dich nicht – (über-)lebe!

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

Kompetenz eines finanzstarken Partners.“

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

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



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

Zur Zukunft von Gold

Kriegerische Auseinandersetzungen sowie politische Umbrüche sorgen für Verunsicherung an den Märkten und verstärken bei Anlegern das Bedürfnis nach stabilen Sachwerten. Von Investoren wird insbesondere Gold geschätzt, da es das Portfolio gegen volatile Marktbedingungen absichert. Für den Goldpreis spielen neben politischen Krisen die Geldpolitik und die Zinsentscheidungen der Notenbanken eine wichtige Rolle. „Anzuführen sind hier steigende Förderkosten und eine konstant hohe Nachfrage aufgrund der unsicheren Marktlage“, erläutert Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. „Während Kleinanlegern durch die Inflation in der Vergangenheit oft weniger Kapital für Investitionen zur Verfügung stand, blieb Gold für Großanleger eine beliebte Anlageform, um das Vermögen abzusichern.“



Wo die Zukunft des Goldpreises liegt, ist ungewiss, aber verschiedene Faktoren lassen auf eine positive Entwicklung schließen, so Dominik Lochmann: „Der Goldpreis besitzt Aufwärtspotenzial. In den nächsten fünf Jahren rechne ich mit einem Anstieg auf mindestens 3.000 USD pro Unze.“ Auch die Aussichten für Silber bewertet der Experte optimistisch: „Langfristig könnte sich Silber sogar besser entwickeln als Gold, vor allem aufgrund seiner breiten Nutzung in Zukunftstechnologien wie Solarenergie und Elektrofahrzeugen.“

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

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

15 Innovationen, eine Mission



25 - 29 März, 2025

Halle 1, Stand C040, D041, D040

amangirrbach.com/ids

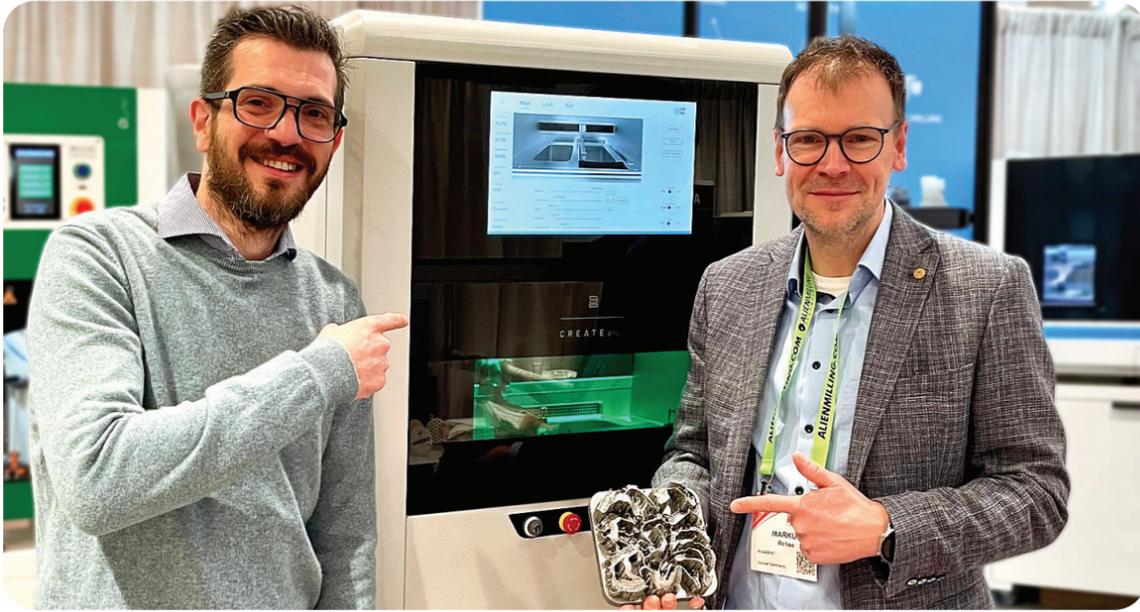
Amann Girrbach präsentiert sich auf der IDS mit 15 Innovationen in nahezu allen Produktbereichen. In Halle 1, Stand C040/D041 erwartet die Besucher ein beeindruckendes Portfolio aus Weltpremierer und bereits etablierten Innovationen: von der Fräsmaschine Ceramill Matron über Neuerungen bei den Zolid Zirkonoxiden bis hin zum neuen Ceramill Approach, der eine automatische Integration von Scandaten führender Intraoralscanner in das Ceramill System ermöglicht. Ergänzt wird das Angebot durch zahlreiche, noch streng vertrauliche Innovationen, die auf der IDS erstmals präsentiert werden. Für Neugierige werden bis zur Messe auf amangirrbach.com/ids fortlaufend weitere Details gelüftet.

Ein besonderes Highlight ist die neue Main Stage, auf der internationale Experten aus Technik und Klinik ihr Fachwissen in spannenden Vorträgen mit den Besuchern teilen. Zahlreiche Hands-on-Sessions bieten die Möglichkeit, die Lösungen von Amann Girrbach selbst zu erleben und sich von deren Leistungsfähigkeit zu überzeugen. Experten stehen dabei beratend zur Seite und demonstrieren, wie sich die Technologien optimal in den digitalen Workflow integrieren lassen.

Besonders praxisnah präsentiert sich die „You Bring It – We Mill It“-Aktion: Interessenten können Fallinformationen bereits im Vorfeld der IDS einreichen und erhalten ihre individuell gefräste Arbeit direkt am Messestand. Teilnehmer können so die Ergebnisse hautnah erleben und sich von der Präzision und Leistungsfähigkeit des Systems überzeugen. Die Kapazitäten für diese exklusive Aktion sind begrenzt, weshalb sich eine schnelle Anmeldung unter amangirrbach.com/ids empfiehlt.

Amann Girrbach AG • www.amangirrbach.com

ANBIETERINFORMATION*



Von links: Ran Reznik, Gründer der ZoneLab GmbH, und Markus Rehse, Geschäftsführer der SILADENT Dr. Böhme & Schöps GmbH.

Laser-Melting-Fertigung im Fokus

Auch auf der diesjährigen IDS steht bei SILADENT unter anderem die additive Laser-Melting-Fertigung im Fokus. Als Experte für den kompletten Workflow präsentiert das Unternehmen vom 25. bis 29. März 2025 auf der Internationalen Dental-Schau in Köln den gesamten Prozess: von der Konstruktion mit SilaPart CAD über den Metall-3D-Druck bis hin zur automatisierten Nachbearbeitung. Die neuen DLyte-Poliersysteme, die den Workflow effizienter und kostengünstiger machen, sind in diesem Jahr natürlich auch mit dabei und werden durch unsere Vertriebsexklusivität nun verstärkt präsentiert. Ein weiterer wichtiger Baustein des Workflows sind die Glühöfen von Mihm-Vogt, die Besucher ebenfalls an unserem Stand finden werden. Wir freuen uns, Sie in Halle 10.1, Stand B050, willkommen zu heißen, um Ihnen unsere technologische Performance präsentieren zu können.

SILADENT Dr. Böhme & Schöps GmbH • www.siladent.de

Innovationen hautnah erleben auf der IDS 2025

Für Zahntechniker, Zahnärzte und Entscheider aus der Dentalbranche ist die Internationale Dental-Schau (IDS) vom 25. bis 29. März 2025 in Köln ein Pflichttermin – und die Si-tec GmbH freut sich, ein Teil dieses besonderen Events zu sein. Besuchen Sie uns in Halle 4.2, Stand J 101 und erleben Sie zukunftsweisende Lösungen rund um Halte- und Friktionselemente, die den Alltag erleichtern und Patienten spürbar mehr Komfort bieten. Für uns von der Si-tec GmbH ist die Messe eine Gelegenheit, unsere über 35-jährige Erfahrung in den Dienst von Zahnarztpraxen und zahntechnischen Laboren zu stellen. Unser Stand wird zum Zentrum für innovative Technik und persönlichen Austausch, an dem unsere Experten Ihnen die vielseitigen Einsatzmöglichkeiten unserer Halte- und Friktionselemente praxisnah und live demonstrieren:

- **TK-Snap:** Kugelretention mit definierter Abzugskraft von vier Newton.
- **TK-Soft, TK-Soft mini und TK-Soft Ceram:** Friktionselemente mit individueller Einstellbarkeit.
- **Safe-Tec Riegel:** Sicherer Halt für unilaterale oder bilaterale Konstruktionen.



Unsere Reparaturelemente sind eine kostengünstige Alternative zur Neuanfertigung von Prothesen und bieten langlebige Lösungen für insuffiziente Haltekraft. Die IDS ist der perfekte Ort, um Produkte wie unsere Halte- und Friktionselemente in inspirierender Atmosphäre zu entdecken. Treffen Sie uns in Halle 4.2, Stand J101, und erleben Sie technische Innovationen und spannende Gespräche hautnah. Wir freuen uns auf Sie – bei der IDS 2025!

Si-tec GmbH • www.si-tec.de

Digital-Experte ergänzt Labornetzwerk

Das Münchner Dentallabor cera-Technik gehört seit Anfang November 2024 zur Flemming-Gruppe. Der Zusammenschluss stärkt die digitale Fertigungskompetenz im Flemming-Netzwerk und eröffnet cera-Technik neue Perspektiven. Seit der Gründung im Jahr 2010 hat sich das Labor als Wegbereiter digitaler Fertigungsverfahren einen Namen gemacht. Als eines der ersten volldigitalen Dentallabore wurde hier die Entwicklung der digitalen Zahntechnik aktiv mitgestaltet. Im Fokus stand und steht der gesamte digitale Workflow – von der Datenerfassung und -analyse über die Fertigung bis hin zur Logistik.

Für Flemming Dental ist die Integration von cera-Technik ein wichtiger Schritt nach vorn: „Wir bauen unsere Gruppe gezielt mit Partnern aus, die unsere Vision teilen. cera-Technik lebt die Werte, die auch uns antreiben: zeitgemäßer Arbeitskomfort, hoher Leistungsstandard und vertrauensvolle Zusammenarbeit“, so Jan Behrendt.

Flemming Dental GmbH • www.flemming-dental.de

Neue Präsenzs Schulungen im Headquarter

exocad, ein Unternehmen von Align Technology, Inc. und einer der führenden Anbieter von dentaler CAD/CAM-Software, hat sein Schulungsangebot um die Möglichkeit von Präsenzs Schulungen erweitert. Anwender können nun Vor-Ort-Schulungen im exocad Headquarter in Darmstadt buchen. Die neuen Kurse richten sich an Einzelpersonen und Teams und werden in den Schulungsräumen des Unternehmens von exocad Anwendungsspezialisten durchgeführt. Jeder Kurs wird individuell auf die Bedürfnisse der Teilnehmer zugeschnitten.

Die Teilnehmer können aus Themen wie Grundlagen zu ChairsideCAD, DentalCAD oder exoplan, Einführung in die Release Highlights, iTero™ Design Suite, Modulanleitungen, System-Check-ups und mehr wählen. Alle Schulungssitzungen können über shop.exocad.com gebucht werden.

exocad GmbH • www.exocad.com



Infos zum Unternehmen



Von links:
Jan Behrendt von
Flemming Dental und
Bastian Heinloth,
Geschäftsführer von
cera-Technik.

Von der Kunst, Komplexes einfach zu machen



Dental Direkt auf der IDS 2025

„Say hello to Y. Say hello to IDS 2025! Anwendungstechnik – Live erleben“

- *Sicheres Arbeiten mit Zirkonoxid – austrennen, strukturieren, polieren ...*
- *Zirkonoxid in Perfektion – Färbeflüssigkeiten, Malfarben, Texturpasten ...*
- *3D-Druck – auf dem Weg zum perfekten Modell*
- *Meet your Expert 2.0: Experten-gespräche live u. v. m.!*

Infos zum Unternehmen



Landingpage zur IDS



Halle 1.2,
Stand D030

Hochleistungskeramiken wie Zirkonoxid wecken Erwartungen an Restaurationen von bisher unerreichter Ästhetik und Funktionalität. Die Möglichkeiten scheinen grenzenlos. Doch im Laboralltag weicht die vermeintliche Einfachheit einer komplexen Realität. „Wir haben Werkstoffe, die gleichzeitig hochfest und hochtranslucent sind, die Farb- und Festigkeitsverläufe integrieren und sich für praktisch jede Indikation eignen“, erklärt Christina Voß, Leiterin Forschung & Entwicklung bei Dental Direkt. Aber diese Vielseitigkeit hat ihren Preis: Sie verlangt ein tiefes Verständnis der gesamten Prozesskette. So vereint beispielsweise ein modernes Hybrid-Zirkonoxid verschiedene Yttriumanteile und Transluzenzgrade in einem Rohling, um eine bessere Anpassung an individuelle Anforderungen zu ermöglichen. Klingt clever – bedeutet aber, dass jeder einzelne Arbeitsschritt auf die Materialarchitektur abgestimmt sein muss. Jede Unachtsamkeit in der Prozesskette, vom Design bis zur Nachbearbeitung, kann das Ergebnis gefährden.

Zirkonoxid: Gut allein ist nicht gut genug

Längst geht es bei Zirkonoxid nicht mehr nur um reine Materialqualität, sondern um die Beherrschung der gesamten Prozesse im Laboralltag. „Ungeeignetes Werkzeug oder falsche Bearbeitungsstrategien können das beste Material kompromittieren“, so Dennis Diekmann, Produktmanager für zahntechnische Werkzeuge bei Komet Dental. Diese Erkenntnis prägt zunehmend das Denken, und so wird auch auf der IDS 2025 der Fokus verstärkt auf ganzheitlichen Lösungsansätzen liegen – weg von reiner Produktpäsentation. Ein Beispiel ist Dental Direkt:

Das Unternehmen widmet einen kompletten Standbereich der Anwendungstechnik. Dazu erklärt Benjamin Mumos, Anwendungstechniker bei dem Zirkonoxidspezialisten: „Wir zeigen nicht einfach unser neues Zirkonoxid, sondern demonstrieren live, wie man die Möglichkeiten voll ausschöpft.“ Von der Konstruktion über die Positionierung im Rohling bis hin zur Oberflächenbearbeitung – jeder Schritt wird nachvollziehbar dargestellt. In Diskussionsrunden werden Fragen aus dem Laboralltag aufgegriffen und Fehlerquellen sowie deren Vermeidung diskutiert.

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

Vernetzung: Werkstoff trifft Werkzeug

Das Beispiel von Dental Direkt und Komet verdeutlicht einen spannenden Branchentrend: vernetztes Denken. Die Bündelung der Kompetenzen von Werkstoff- und Werkzeugspezialisten schafft ein umfassendes Prozessverständnis. „Wir sind an einem Punkt angelangt, an dem wir nur gemeinsam vorankommen können“, resümiert Lisa Freiberg, Produktmanagerin Zirkonoxid, Dental Direkt. „Um zahntechnische Produkte und Werkstoffe im Laboralltag langfristig zu etablieren, gilt es, die eigenen Stärken mit den Fähigkeiten anderer Unternehmen zu bündeln.“ Wie ernst es beiden Unternehmen damit ist, zeigt sich auch abseits der IDS: In einer Tutorial-Videoserie zeigen Dental Direkt und Komet Schritt

für Schritt, worauf es bei der Zirkonoxid-Bearbeitung ankommt.

Ein Beitrag von Annett Kieschnick

Dental Direkt GmbH • www.dentaldirekt.de

Optimierte Materialgeneration für Dentallabore

Die Erfolgsgeschichte von Aidite und dentona geht in die nächste Runde: Nach der kürzlich verlängerten Partnerschaft und der Umstellung von optimill auf die Originalmarke Aidite überrascht der Zirkonoxid-Spezialist mit einem technischen Upgrade. Die Verbesserung betrifft zentrale Parameter wie Festigkeit und Stabilität – die bewährten ästhetischen Eigenschaften bleiben unverändert. Von der jüngsten Materialverfeinerung profitieren alle, die beispielsweise mit optimill 3D PRO Zir arbeiten. Das Zirkonoxid, bisher unter der Marke optimill bekannt, wird von dentona seit Ende 2024 unter dem Original Aidite 3D PRO Zir vertrieben. Die technische Verfeinerung steigert die Biegefestigkeit von 3D PRO Zir auf 1.100 MPa – ein Plus an Stabilität, das sich im Labor bezahlt macht. Der Herstellungsprozess (inklusive der Sinterparameter) bleibt dabei unverändert. Zudem bleiben alle Eigenschaften von 3D PRO Zir erhalten: Die natürlichen Farben, die harmonischen Transluzenzverläufe und die charakteristische Lichtwirkung entsprechen dem gewohnten Standard und erlauben in vielen Situationen kompromisslos das Herstellen monolithischer Restaurationen. All dies macht 3D PRO Zir zu einem echten Multitalent in der Zahntechnik – vom Inlay oder Veneer bis zur weitspannigen Brücke.



Alle Aidite-Zirkonoxide, die dentona vertreibt, sind ab sofort in optimierter Variante verfügbar.

dentona AG • www.dentona.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 Autorennichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

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

www.zt-zeitung.de



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



IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

Volle Fahrt voraus für eine sichere Liquidität.

Wir bringen Ihre Liquidität in Fahrt. Mit unserem Factoring-Service für Dentallabore sorgen wir dafür, dass Sie immer liquide sind. Seit über 40 Jahren finanzieren wir Rechnungswerte vor und übernehmen das Ausfallrisiko. Wir helfen unseren Partnern so, Verbindlichkeiten abzubauen, flexible Freiräume für Investitionen zu schaffen und finanzielle Engpässe zu umschiffen.

Wann holen Sie uns ins Boot?

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

www.lvg.de

