

ceramill® matron core

Kompakt und leistungsstark – speziell designed für Labore, die volle Performance just-in-time benötigen.

Profitieren Sie von allen Features der Ceramill Matron – mit Ausnahme des Blankwechslers. Maximale Materialvielfalt mit besonderer Stärke in der Metallverarbeitung.

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

AMANNGIRRBACH

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

ANZEIGE

Keine Verpflichtung zur TI-Anbindung

Angesichts der kursierenden Aussagen, wonach die Anbindung an die Telematikinfrastruktur (TI) für Dentallabore ab dem 1. Januar 2026 verpflichtend sein soll, betont Thomas Breitenbach, im VDZI-Vorstand zuständig für die TI: „Eine Verpflichtung für zahntechnische Labore zum verbindlichen Anschluss an die TI besteht nicht. Nach § 360 Absatz 8 SGB V letzter Halbsatz unterliegen Dentallabore keiner Anschlussverpflichtung, da sie keine Leistungen nach § 360 Absatz 5 bis 7 SGB V erbringen. Zahntechnische Leistungen sind weder Heilmittel noch Hilfsmittel und werden nicht aufgrund einer ärztlichen Verordnung erbracht. Vielmehr erfolgen sie im Rahmen eines Werkvertrags (§§ 631 ff. BGB) zwischen Zahnarzt und zahntechnischem Labor. Diese Besonderheit in der Erbringung zahntechnischer Leistungen wurde möglicherweise in der Bewertung übersehen. Zur Klarstellung sei angemerkt, dass

ANZEIGE

Der erste Stumpfzips mit 0% Expansion

www.dentona.de

auch der GKV-Spitzenverband nach eingehender rechtlicher Prüfung zum gleichen Ergebnis kam. Dieses Ergebnis wurde auch in der Anlage für den elektronischen Datenaustausch so festgehalten.“ Aufgrund hoher Anbindungsquoten der zahnärztlichen Praxen und einem Interesse der Zahnärzte nach Anbindung ihrer zahntechnischen Dienstleister ist jedoch mit einem steigenden Marktdruck zu rechnen.

Quelle: VDZI

Gysi-Preis 2025: And the winners are ...

Die Sieger des 20. Gysi-Preises 2025, des renommierten Nachwuchswettbewerbes des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI), stehen fest. Eine unabhängige Jury bewertete anonym die eingereichten Arbeiten der Teilnehmer aus den drei Gruppen des 2., 3. und 4. Ausbildungsjahres. „Einmal mehr sind wir begeistert von der hohen Leistungsbereitschaft der jungen Menschen und dem Willen der Meister, ihren Nachwuchs während der Ausbildung zu fördern und zu unterstützen. Gute, junge Zahntechniker sind in Zeiten der Fachkräfteknappheit ein Garant für den Unternehmenserfolg. Wir gratulieren den Preisträgern und als Jury freuen wir uns, alle Teilnehmer mit ihren Ausbildern zur Preisverleihungsfeier auf der IDS begrüßen zu können“, sagt der Jury-Vorsitzende Armin Walz.



Die Preisträger im Überblick

- Im 2. Ausbildungsjahr geht die begehrte Goldmedaille in diesem Jahr an Colline Lobinger aus der Zahntechnik Reil GmbH in Nabburg. Die Silbermedaille erhält Jolina Bock aus dem Labor Teichmann Zahntechnik in Quedlinburg. Mit der Bronze-medaille wird Celina Reichel aus der Lorenz Dental Chemnitz GmbH & Co. KG in Chemnitz ausgezeichnet.
- Auf Platz 1 im 3. Ausbildungsjahr kommt Liv Engler aus der Richter und Schmidt Zahntechnik GmbH in Stuhr. Giulia Waßill aus der Avantgarde Dental-technik GmbH in Leipzig belegt den 2. Platz. Die Auszeichnung für den 3. Platz erhält Lucia Radina, Unikat.dental in Bad Neustadt an der Saale.
- Gold im 4. Ausbildungsjahr geht an Kamil Adamik aus der Büker Zahntechnik Dresden GmbH in Dresden. Silber gewinnt Lea Schauerte aus der Dental Ästhetik Blumenstein in Arnberg. Mit Bronze wird Paulo Epalanga, Zahntechnik Reil GmbH in Nabburg, ausgezeichnet.

nen darzustellen und den Ausbildungsbetrieben die Möglichkeit zu geben, ihre Leistungen in der Berufsausbildung zu unterstreichen, erstmals ausgeschrieben. Dies ist uns mit dieser Jubiläumsausgabe erneut eindrucksvoll gelungen. Nach einigen pandemiebedingt schwierigen Jahren war der Anmeldestand zum 20. Jubiläumswettbewerb wieder hoch. Mit ihren Wettbewerbsarbeiten unterstreichen alle Teilnehmer eindrucksvoll ihre handwerklichen Fertigkeiten und die hohe zahntechnische Präzision unseres Nachwuchses im Zahntechniker-Handwerk. Wir freuen uns schon jetzt darauf, diese Leistung mit unserer Feierstunde im Rahmen der Internationalen Dental-Schau zu würdigen“, erklärt Ludger Wagner, im VDZI-Vorstand für die Ausbildung im Zahntechniker-Handwerk zuständig.

Preisverleihung zur IDS

Die Preisverleihung findet am Donnerstag, 27. März 2025, im Rahmen der Weltleitmesse in Köln statt. Dort werden im Europasaal die Gold-, Silber- und Bronze-medailles sowie die Urkunden und Medaillen zum Gysi-Preis-Wettbewerb feierlich überreicht. Die Siegerarbeiten können während der gesamten Messewoche in einer Ausstellung in der Passage zwischen den Hallen 10 und 11 betrachtet werden. Die nationalen und internationalen Gäste können sich somit auch im Jahr des Wettbewerbsjubiläums erneut ein Bild von der Qualität der zahntechnischen Ausbildung in Deutschlands Meisterlaboren machen.

Quelle: VDZI

Kurz notiert

Der Mai wird digital

„START DIGITAL, FINISH ANALOG“ heißt es am 23. und 24. Mai 2025, wenn der Innovationskongress „Digitale Dentale Technologien“ (DDT) ins Kongresszentrum Dortmund lädt und ein Update in puncto neuer Technologien und Workflows für Zahntechniker und Zahnärzte liefert. Mehr auf Seite 16 in dieser Ausgabe!

Quelle: OEMUS MEDIA AG

„1979 wurde der Gysi-Preis mit dem Ziel, den Leistungsstand unseres Nachwuchses auf allen Ebenen

ANZEIGE

Sicherheit & Präzision

TK-SOFT
TK-SOFT
MINI

- Ausreissichere Titanverschraubung
- Feinjustierbare Friktionseinstellung
- Datensätze für digitale Verarbeitung STL und DME kostenfrei
- Selbstsichernd durch Dübeleffekt ohne Verklebung

Frühjahrs erwachen

IDS 2025
LEADING DENTAL BUSINESS SUMMIT
KÖLN, 25.-29.03.2025
41. Internationale Dental-Schau

Mehr erfahren: www.si-tec.de

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





Die Innovationskraft der Dentalbranche ist ungebrochen – das beweist einmal mehr die 41. Internationale Dental-Schau (IDS) vom 25. bis zum 29. März 2025 in Köln. Wie die Hersteller dentaler Medizintechnik Zahnärzte, Zahntechniker und ihre Teams voranbringen, beleuchten einige herausragende Beispiele:

In allen Bereichen der Praxis zeigen sich Neuentwicklungen: In der Parodontologie und professionellen Prophylaxe bieten innovative Multifunktionssysteme mit einem Ultraschallhandstück und einem Pulver-Wasser-Strahlhandstück eine komfortable Anwendung durch das Team und für den Patienten auch eine besonders angenehme Therapie. In der Füllungstherapie treten immer mehr ästhetische, zahnfarbene Materialien an, wie neuerdings Nanohybrid-Ormocere, während neue selbstadhäsive Komposite mit Spannung erwartet werden, die ohne separates Adhäsiv haften. In der Endodontie senken digitale Assistenzsysteme das Feilenbruchrisiko. Dank sensorloser Steuerungen reagiert der Motor sofort, und eine fortlaufende endometrische Längenbestimmung während der aktiven Aufbereitung hilft, die Feile stets auf dem gewünschten Ziel zu halten.

Innovationen für das Labor

Gleichzeitig bereichern innovative Trends das zahntechnische Labor: Bei der Arbeitsvorbereitung hält „Plug-and-Play“-Software die Kosten im Griff, wobei selbst der Einsteiger aus dem Stand umfangreiche Arbeiten konstruiert. Verschiedene Fertigungsoptionen bereichern die Prothetik, namentlich der 3D-Druck. Und neue vierachsige CAD/CAM-Fräsmaschinen mit wassergekühlter Spindel erlauben eine Top-Dauerbetriebs-Performance – immer häufiger ohne zusätzliche Schleifmittel. Unter Verwendung des 3D-Drucks lassen sich ohne Weiteres Retentionen und Hinterschnitte in jeglicher Form in jedes Objekt integrieren. Für den Druck

von Restaurationen aus hochgefüllten Kompositen kann das Harz auch in Form vakuumversiegelter Kapseln dargereicht werden – einfach, schnell und selbst mit hochviskosen keramikgefüllten Harzen möglich. Neben Metallen und Kunststoffen lassen sich sogar Keramiken additiv fertigen. Aus Zirkonoxidkeramik hat man bereits in einem konkreten klinischen Fall ein subperiostales Kieferimplantat gedruckt. Die Praxen dürften indessen mehr Versorgung „chairside“ herstellen oder schnell einmal ins Praxislabor geben. Und auch hier rückt der 3D-Druck als weitere Fertigungsoption in den Bereich des Machbaren.

Die Zusammenführung dentaler Daten in sicheren Cloud-Systemen macht verschiedene zusätzliche Services zugänglich und fördert je nach Ausgestaltung eine vorausschauende Instandhaltung der Versorgungssysteme, die Steigerung der Patientenzufriedenheit, einen klimagerechten Betrieb, die Verbesserung der ökonomischen Bilanz sowie eine sichere und komfortable Datenübertragung zwischen Laboren, Kliniken und Praxen – für einen nahtlosen digitalen Workflow unabhängig vom Standort und von Softwarelizenzen.

Des Weiteren liegt insbesondere in dem Thema „Nachhaltigkeit“ ein wesentlicher Trend: Hier gibt es von der Dentalindustrie zunehmende Angebote in vielen Anwendungen zur Unterstützung von Praxis und Labor. Wie genau sich durch aktuelle Innovationen wichtige Randbedingungen für den Betrieb einer Zahnarztpraxis und eines zahntechnischen Labors ändern, ergibt sich aus den vielen fachlichen Gesprächen auf der 41. IDS vom 25. bis zum 29. März 2025 in Köln. Was die Besucher an Konzepten, Verfahren, Systemlösungen und Produkten neu in ihre tägliche Arbeit integrieren, kommt letztendlich den Patienten zugute.

Quelle: Koelnmesse GmbH

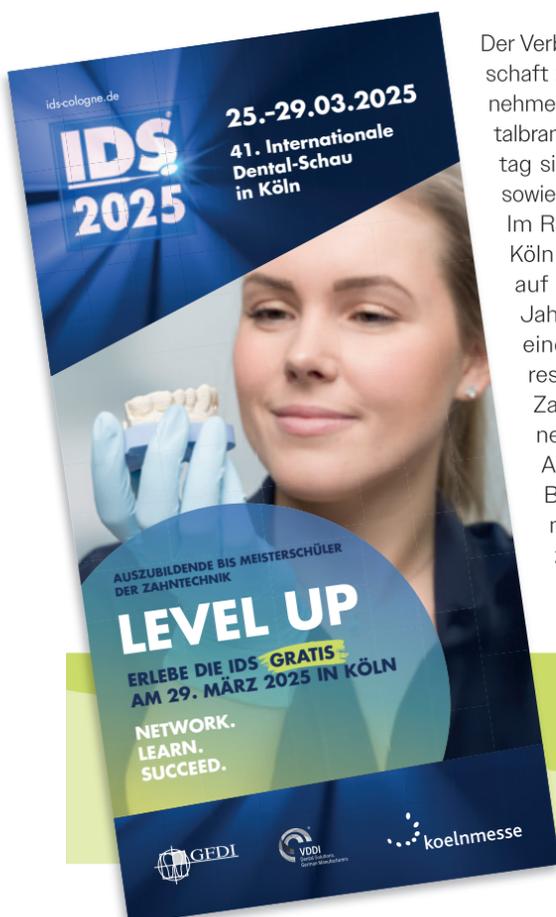
ANZEIGE

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

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Kostenloser IDS-Besuch für Dentalnachwuchs



Der Verband der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI), die GFDI Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, das Wirtschaftsunternehmen des VDDI, und die Koelnmesse laden den Nachwuchs der Dentalbranche am 29. März nach Köln ein. Tickets für den Eintritt am Samstag sind für Auszubildende und Meisterschüler aus der Zahnmedizin sowie Studierende und Auszubildende der Zahnmedizin kostenlos.

Im Rahmen des Pressegesprächs zur Weltleitmesse im Januar in Köln betonte VDDI-Geschäftsführer Dr. Markus Heibach mit Blick auf die Nachwuchsförderung in der Dentalbranche: „In diesem Jahr bieten wir auf der IDS einen besonderen Akzent an, indem wir einen kostenlosen Eintritt für den Nachwuchs anbieten. Interessierte Studierende und Auszubildende der Zahnmedizin und Zahntechnik erhalten die Möglichkeit, einen Einblick zu gewinnen, in welche Welt sie eintauchen.“

Am letzten Tag der Messe soll sich der Branchennachwuchs ein Bild von den neuesten Innovationen und den Markttrends von morgen machen. Im Gespräch mit den zahntechnischen und zahnmedizinischen Experten an den Messeständen können sich Auszubildende und Studierende dabei hautnah über die Branchenentwicklungen informieren.

So kommen Auszubildende an die kostenlosen Tickets:

Nach Anmeldung oder erstmaliger Registrierung im IDS-Ticketshop kann unter „Code einlösen“ mit Verwendung des Gratis-Codes **NEXT GEN** ein kostenloses Ticket für den 29. März erzeugt werden.

Weitere Informationen zum Erhalt des kostenlosen Tickets gibt es unter www.ids-cologne.de/die-messe/ids/ids-fuer-studenten/.

Informationen für Azubis zum digitalen Berichtsheft

Am Samstag stehen die Ansprechpartner des VDZI am Messestand in Halle 11.2, Stand TO10/O12 für Betriebsinhaber und den zahntechnischen Nachwuchs zum Gespräch zur Verfügung. Für die Auszubildenden im Zahntechniker-Handwerk bietet der VDZI allen Interessierten die Möglichkeit, sich über das digitale Berichtsheft zu informieren und dieses live am Stand von 9 bis 13 Uhr zu testen.

Für Ausbildungsbetriebe und Auszubildende hat der VDZI die Webapplikation „zahntechniker-heft.de“ bereitgestellt. Mit dieser smarten Art eines digitalen Berichtshefts werden Ausbildungsnachweise ganz einfach online erstellt, bearbeitet und geprüft – von jedem Ort aus und zu jeder Zeit. Die Software erfüllt alle formellen Anforderungen und ist auf jedem Endgerät verfügbar. Auf viele kleine und große Details der zahntechnischen Ausbildung angepasst, führen Azubis mit „zahntechniker-heft.de“ ihr digitales Berichtsheft ganz einfach online.

Quelle: VDZI

Weitere Informationen zum digitalen Berichtsheft finden Interessierte unter

www.vdzi.de/Digitales-Berichtsheft-für-Zahntechniker.

Level-Up-Flyer zum Download





Erlebe moderne Zahntechnik!

Zeitgewinn durch neue Materialien und durchdachte Gerätetechnik



Jetzt in Halle 1.2
Stand: A010/B011

NEU!

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



Infos zur Autorin

Labortechnische Herstellung bignath wirkender FKO-Geräte auf Kunststoffbasis

Ein Beitrag von ZT Ursula Wirtz

Zahntechnik ist ein facettenreicher Beruf mit ganz unterschiedlichen Bereichen. Um speziell der Vielseitigkeit der kieferorthopädischen Zahntechnik gerecht zu werden, hat das Unternehmen Dentaurum mit dem o-atlas ein umfassendes Nachschlagewerk für die herausnehmbare KFO-Technik veröffentlicht. Im daraus vorliegenden Übersichtsbeitrag stellt Zahntechnikerin und o-atlas-Autorin Ursula Wirtz eine Zusammenfassung der labortechnischen Herstellung bignath wirkender funktionskieferorthopädischer Geräte auf Kunststoffbasis dar.

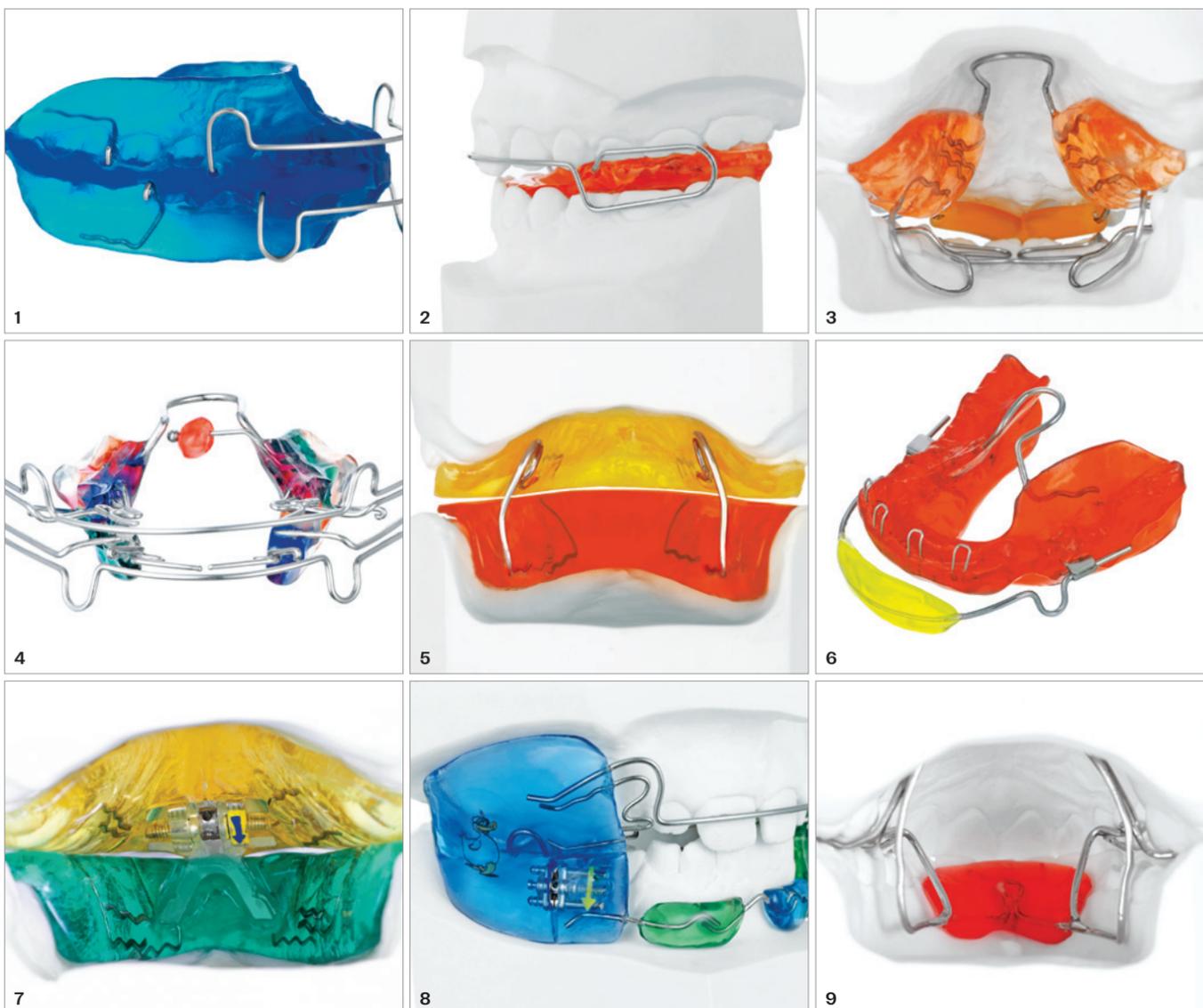


Abb. 1: Aktivator nach Andresen und Häupl. – **Abb. 2:** Bionator nach Balters. – **Abb. 3:** Gebissformer nach Bimler. – **Abb. 4:** Elastisch offener Aktivator nach Klammt. – **Abb. 5:** U-Bügel-Aktivator nach Karwetzy. – **Abb. 6:** Teuscher-Aktivator mit Lipbumper. – **Abb. 7:** Geteilter Aktivator. – **Abb. 8:** Funktionsregler (FR) nach Fränkel. – **Abb. 9:** Drahtgerät nach Meyer.

Die Funktionskieferorthopädie (FKO) hat ihre Wurzeln bereits im Jahr 1893. Grundlage ist dabei die Entwicklungsphilosophie von Roux, bei der das gesamte Kausystem als funktionelle Einheit angesehen wird. Die Behandlungen können sowohl mit als auch ohne Hilfe spezieller Apparaturen bzw. Geräte erfolgen. Zu der nicht apparativen FKO gehören Lippenübungen, Zungenübungen, Atemübungen oder Übungen für die Kaumuskulatur. Einfache, vorgefertigte Geräte können z. B. Spatel oder Mundvorhofplatten sein. Eine schiefe Ebene oder der Lippenaktivator gehören ebenfalls zu den einfachen, individuell hergestellten FKO-Geräten.

Aktivator nach Andresen und Häupl

Das klassische Grundgerät der Funktionskieferorthopädie ist der Aktivator nach Andresen und Häupl (Abb. 1). Der Hauptindikationsbereich des Aktivators umfasst die sagittale Bissverschiebung, passive Bisshebung, skelettale Mittellinienkorrektur sowie die Abschirmung von Weichteildysfunktionen (Habits).

Durch funktionskieferorthopädische Geräte wird die relevante Kraftwirkung nicht durch mechanische Kraftquellen, sondern durch apparaturbedingt veränderte Muskeltätigkeit verursacht. Deshalb wird beim Einsatz der bignath wirkenden Apparaturen zur Korrektur von Bisslageanomalien der Unterkiefer durch eine sogenannte Konstruktionsbissnahme dreidimensional zum Oberkiefer therapeutisch eingestellt.

Bionator nach Balters

Um den Tragekomfort der FKO-Geräte zu verbessern, wurden diese fortlaufend modifiziert. Dabei stand vor allem die Reduzierung der Kunststoffbasis im Vordergrund. Es resultiert in einer Vielzahl von skelettierten Aktivatoren (siehe o-atlas II). Die FKO-Geräte lassen sich unabhängig von der Dentition beim Patienten einsetzen. Zu den modifizierten FKO-Geräten zählt z. B. der Bionator nach Balters (Abb. 2), der gegenüber dem Aktivator eine reduzierte Kunststoffbasis hat. Der Bionator übt einen besonders starken Einfluss auf die Lippen- und Zungenfunktion

aus. Die Coffin-Feder dient zur Stimulierung der Zunge. Die Bukkinatorschlaufen sollen die Wangen abhalten.

Gebissformer nach Bimler

Der Gebissformer nach Bimler wird je nach Anomalie in drei unterschiedliche Typen eingeteilt. Der Typ A (Abb. 3) wird für die Behandlung protrudierter Zähne eingesetzt. Zur Druckverminderung werden die Frontalfedern mit Kunststoffschläuchen abgepolstert.

Aktivator nach Klammt

Der elastisch offene Aktivator nach Klammt (EOA; Abb. 4) ermöglicht durch die Skelettierung der Kunststoffbasis und viele Modifikationen einen erweiterten Indikationsbereich. Das Gerät soll lose im Mund liegen. Spannungen jeglicher Art sollen vermieden werden. Um die Zunge von den Frontzähnen abzulenken, kann die Coffin-Feder mit einer beweglichen Perle ausgestattet werden.

U-Bügel-Aktivator nach Karwetzy

Der U-Bügel-Aktivator nach Karwetzy (Abb. 5) kann durch die unterschiedliche Ausrichtung der U-Bügel verschiedene Bewegungsrichtungen auf den Unterkiefer ausüben.

Teuscher-Aktivator/geteilter Aktivator

Der Teuscher-Aktivator wirkt entwicklungs-hemmend im Oberkiefer bei gleichzeitiger Vorverlagerung des Unterkiefers. Er zeichnet sich durch seine Torquefedern in der Oberkieferfront aus. Durch den Einbau der Headgear-Röhrchen in der Sperrzone kann zusätzlich ein Headgear-Bogen eingeschoben werden. An den Teuscher-Aktivator können Lippenpelotten zur Entwicklung des Kiefers angebracht werden. Alternativ kann man mit einem Lipbumper (Abb. 6) die Protrusion der Frontzähne unterstützen. Der geteilte Aktivator mit einer Schraube für den Oberkiefer (Abb. 7) ist ein horizontal geteiltes bignathes Gerät. Die Oberkieferschraube wird dabei labortechnisch im Unterkiefer verankert und ermöglicht eine separate Dehnung des Oberkiefers.

Funktionsregler (FR) nach Fränkel

Der Funktionsregler (FR) nach Fränkel (Abb. 8: FR 3 mit Schraube) ist ein Gymnastikgerät mit Lippen- und Wangenschilden zur Behebung von funktionellen Abweichungen. Die Seitenschilde können zusätzlich mit Schrauben versehen werden. Dies ermöglicht, die Pelotten bei Bedarf zu aktivieren.

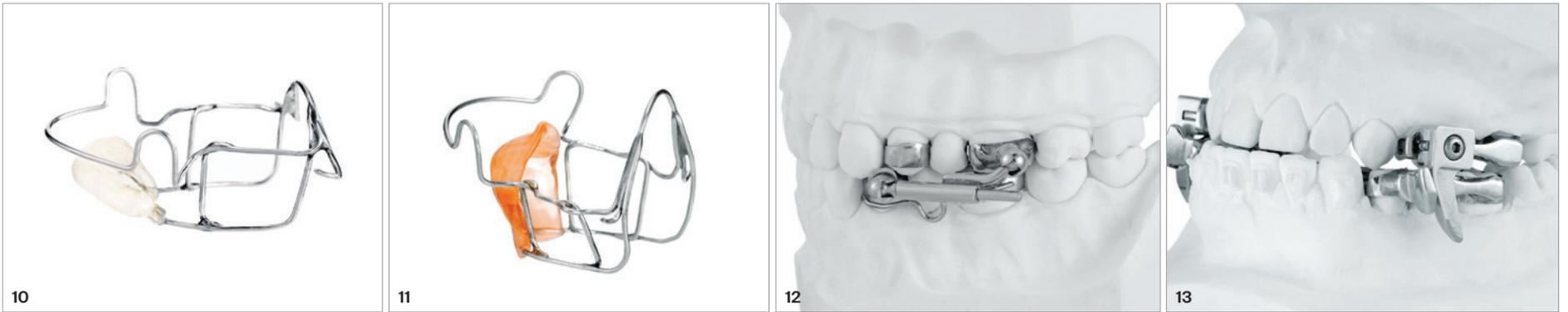


Abb. 10: Aufbissgerät. – Abb. 11: Abschirmgerät. – Abb. 12: Herbst-Scharnier. – Abb. 13: Functional Mandibular Advancer (Fotos: © Dentaurum).

Drahtgerät nach Meyer

Beim Drahtgerät nach Meyer (Abb. 9) wird fast völlig auf Kunststoff verzichtet. Dieses grazile Gerät schränkt die Zungenfreiheit kaum ein und kann dadurch die Mitarbeit des Patienten fördern.

Aufbissgerät/Abschirmgerät

Das Aufbissgerät (Abb. 10), das bei der Klasse II mit tiefem Biss oder zur Kiefergelenktherapie eingesetzt werden kann, verlangt einen Konstruktionsbiss von 2 bis 3 mm sagittaler/vertikaler Sperrung in knackfreier Position. Das Abschirmgerät (Abb. 11) wirkt bei seitlich oder frontal offenen Bissen genauso wie bei viszeralem Schlucken, hypotoner großer Zunge (Morbus Down-Patienten) oder Lutschhabits.

Herbst/FMA

Eine Reihe innovativer, festsitzender Geräte (z. B. die Herbst-Apparatur, die FMA-Apparatur, Jasper Jumper) kann zudem die Bisslage kooperationsunabhängig von der Mitarbeit des Patienten einstellen. Das Herbst-Scharnier (Abb. 12) kann in verschiedenen Versionen gefertigt werden. Es kann festsitzend an konfektionierten Kronen und Bändern oder Modellgussschienen in Verbindung mit Tiefziehschienen, aber auch herausnehmbar gestaltet werden.

Der Functional Mandibular Advancer (FMA-Apparatur; Abb. 13) verwirklicht das mechanische Prinzip der schiefen Ebene durch angulierte Gleitflächen im Unterkiefer in Verbindung mit nachaktivierbaren Vorschubstegen im Oberkiefer. Die Apparatur, bestehend aus einem

o-atlas II

Ursula Wirtz ist Autorin des o-atlas, eines Nachschlagewerkes für die herausnehmbare KFO-Technik. Ab 2003 erstmals als Sammelband, 2007 dann als gebundenes Buch bei der Firma Dentaurum erschienen, wurde der Band 2017 überarbeitet und erweitert und ist nun als 390 Seiten umfassender o-atlas II beim Ispringer Dentalunternehmen erhältlich.



Oberkiefer- und einem Unterkiefermodul, wird im Vestibulum platziert und kann ebenfalls sowohl an konfektionierten Bändern als auch an Modellgussschienen befestigt werden.

Die hier aufgezählten und abgebildeten Geräte sind nur ein kleiner Ausschnitt aus dem reichhaltigen Spektrum der FKO-Geräte. Einen größeren Einblick verschafft der o-atlas II von der Firma Dentaurum.

ZT Ursula Wirtz
www.o-atlas.com



DENTALE PROTHETIK MIT PERSÖNLICHKEIT.



Für jeden Profi das passende Material – egal ob Du digital, analog oder hybrid arbeitest.

Jeder Prothetik-Profi ist anders. Warum sollte der Prothetik-Prozess dann immer derselbe sein? Mit CANDULOR Materialien gestaltest Du den Workflow nach Deinen Wünschen und gibst ihm damit einen persönlichen Touch.

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

candulor.com

ANZEIGE

Schnell, hochwertig und erschwinglich: Zahnersatz von Dr. B.-Digitec

Ein Beitrag von Dr. med. dent. Markus Beckers, Dr. med. dent. Felix Krahorst und Dr. med. dent. Jessica Beckers

Der Artikel beleuchtet den innovativen Workflow von Dr. B.-Digitec, der durch digitale Abformung und moderne Fertigungsverfahren eine zügige und präzise Herstellung der Brücke ermöglicht. Die Vorteile dieser Technologie und der gesamte Prozess von der Abformung bis zum Einsetzen der Brücke werden anhand eines Patientenfalls ausführlich beschrieben.

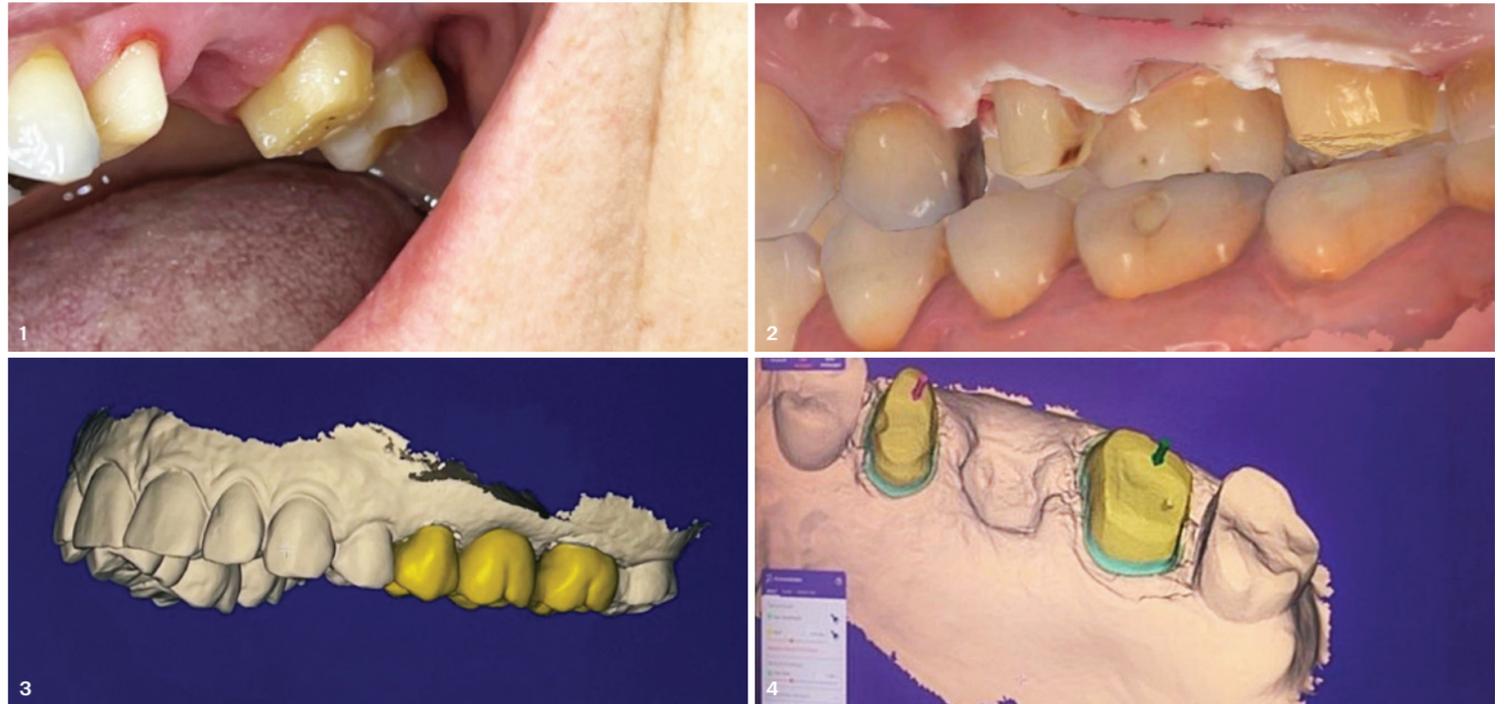
Dr. med. dent. Markus
Beckers



Dr. med. dent. Felix
Krahorst



Dr. med. dent. Jessica
Beckers



Ausgangssituation und Therapieplanung

Im vorliegenden Fall wird ein Patient mit fehlendem Zahn 26 vorgestellt, der zuvor aufgrund einer apikalen Ostitis extrahiert wurde. Nach Abschluss einer detaillierten Diagnostik und Aufklärung über alle Behandlungsmöglichkeiten fiel die Entscheidung auf die Fertigung einer hochwertigen Vollkeramikbrücke. Die Planung eines Implantats wurde aus finanziellen Gründen ausgeschlossen.

Material und Methode

Im Zentrum für Zahnmedizin Neusser Straße (Köln-Nippes) wurden zunächst die Zähne 25 und 27 für die Aufnahme einer Brücke präpariert. Für die digitale Abformung wurde ein Intraoralscanner (3Shape) verwendet. Dieser Scanner erfasst die präparierten Zähne sowie die angrenzenden Strukturen und erstellt ein detailliertes, digitales Modell der Situation im Mund des Patienten. Anschließend wurden die digitalen Daten in die 3Shape-Software übertragen. Nun begann der Designprozess. Hierbei musste sichergestellt werden, dass die Scans korrekt zueinander ausgerichtet waren (Okklusion und Artikulation). Danach lassen sich die Präparationsgrenzen der Pfeilerzähne manuell festlegen oder werden durch die Software automatisch markiert. Als nächstes wurden die Positionen der Pfeiler und der Pontics festgelegt. Die Kronenform wurde mithilfe der Bibliothek in der Software ausgewählt. Hierbei

sollte zwingend die bereits vorhandene anatomische Struktur der Nachbarzähne berücksichtigt werden. Die approximalen Kontaktflächen sollten ebenfalls individuell gestaltet werden, je nachdem ob sie punktförmig oder flächig sein sollen. Die Gerüststärke sollte bei Zirkon ein Minimum von 0,5 mm nicht unterschreiten. Entscheidend war ebenso die Festlegung einer ausreichenden Gerüststärke zwischen Kronen und Pontic.

Die finale Datei wird im passenden Format gespeichert und zur CAD/CAM-Fräse exportiert. Nach dem Fertigungsprozess kann die Brücke poliert, bemalt oder verblendet werden.

Workflow digitaler Fertigungsprozess für Zahnersatz

Von der initialen Datenerfassung über das digitale Design in exocad bis hin zur finalen Fertigung mittels CAM-Technologie und Sinterprozess: Jeder Schritt ist essenziell für die hohe Qualität und Passgenauigkeit der finalen Restauration. Der im Folgenden skizzierte strukturierte Prozess ermöglicht eine optimierte Anpassung an die individuelle Patientensituation und gewährleistet ein ästhetisches sowie funktionales Endergebnis.

1. Eingang der Datei und Upload

Die 3Shape-Datei wird in das exocad-Designsystem hochgeladen.

Von der initialen Datenerfassung über das digitale Design in exocad bis hin zur finalen Fertigung mittels CAM-Technologie und Sinterprozess: **Jeder Schritt ist essenziell für die hohe Qualität und Passgenauigkeit der finalen Restauration.**

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

Im vorliegenden Fall wurde der fertige Scan an das Team von Dr. B.-Digitec übermittelt – dies erfolgt entweder über eine Software (wie 3Shape oder Medit), manuell oder die Praxis lädt ihn auf dem hauseigenen Server hoch. Der Scan wurde zunächst intern geprüft, um sicherzustellen, dass er für die Produktion geeignet ist.

2. Designprozess in exocad

Die Präparationsgrenze wird anhand der digitalen Modelle bestimmt. Der Spacer wird definiert, um den optimalen Sitz der Restauration sicherzustellen. Es erfolgt die Zahnpositionierung unter Berücksichtigung von Gegenkiefer und Präparation. Dabei besteht die Möglichkeit zur individuellen Anpassung (Morphing) der Zahnform. Danach erfolgt die Herstellung der Kontakte zum Gegenkiefer für eine optimale Passform. Schließlich wird das Setzen der Verbinder realisiert, wobei Höhe, Breite und Form frei bestimmt werden können.

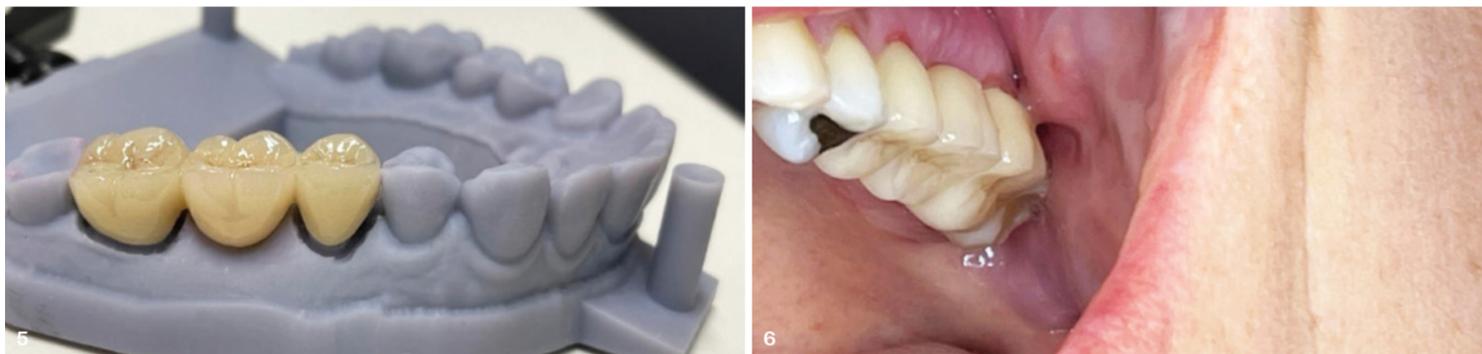


Abb. 1: Präparation der Zähne 25 und 27. – **Abb. 2:** Detailliertes, digitales Modell der Situation im Mund des Patienten. – **Abb. 3:** Die Kronenform wird mithilfe der Bibliothek in der Software ausgewählt. – **Abb. 4:** Die Präparationsgrenze wird anhand der digitalen Modelle bestimmt. – **Abb. 5:** Gefertigte Brücke auf dem Modell. – **Abb. 6:** Eingegliederte Brücke.

Alle Abbildungen: © Dr. B.-Digitec

3. Übertragung zur CAM-Software (InLab CAM)

Die fertig gestaltete Datei wird auf die Manufaktur-Software übertragen. Es erfolgt die Positionierung der Brücke in der Frässoftware. Im Anschluss werden die Abstichstellen festgelegt, um eine stabile Bearbeitung sicherzustellen.

4. Fräsprozess

Die Datei wird an die Fräse übertragen. Die Auswahl und das Einsetzen der passenden Ronde werden vorgenommen. Der Fräsprozess zur Herstellung der Brücke startet.

5. Nachbearbeitung und Veredelung

Nach dem Fräsvorgang wird die Brücke im Sinterofen gebrannt.

Eine optimale Ästhetik wird bei der abschließenden Veredelung durch das Bemalen und Glasieren erreicht.

Alle Materialien, mit denen gearbeitet wird, sind geprüft und vom TÜV zertifiziert:

- Zirkon
- Glaskeramik
- Flüssigkeit für Verblendkeramik (speziell geeignet für Zirkon)
- Zahnmedizinisches Porzellanpulver
- PMMA-Blöcke für den zahnmedizinischen Gebrauch

Sobald das fertige Produkt bei uns eingeht, kümmern wir uns um die finale Qualitätskontrolle, bevor die Brücke an die Zahnarztpraxis ausgeliefert wird. Im Anschluss kann der Zahnarzt die Brücke seinem Patienten eingliedern.

Versorgung und Verlauf

Die Eingliederung der Brücke erfolgte innerhalb einer Woche nach der digitalen Abformung. Trotz des kurzen Zeitfensters zeichnet

sich die Brücke durch ihre hohe Stabilität und hervorragende Funktion aus. Die präzise Fertigung und der exakte Randschluss sorgen für eine optimale Passform und Langlebigkeit. Darüber hinaus besticht die Brücke durch ihre hohe ästhetische Qualität, die sich harmonisch in das Gesamtbild des Gebisses einfügt.

Fazit

Der hier beschriebene Fall zeigt, dass eine kostengünstige Lösung keineswegs gleichbedeutend mit einer geringen Qualität oder langen Lieferzeiten sein muss und verdeutlicht, dass moderne digitale Verfahren in der Zahnmedizin sowohl schnelle als auch qualitativ gute Ergebnisse liefern, ohne dabei das Budget des Patienten überzustrapazieren.

Dr. Markus Beckers

Dr. B.-Digitec GmbH • dr-b-digitec.com

ANZEIGE



... mehr Ideen - weniger Aufwand

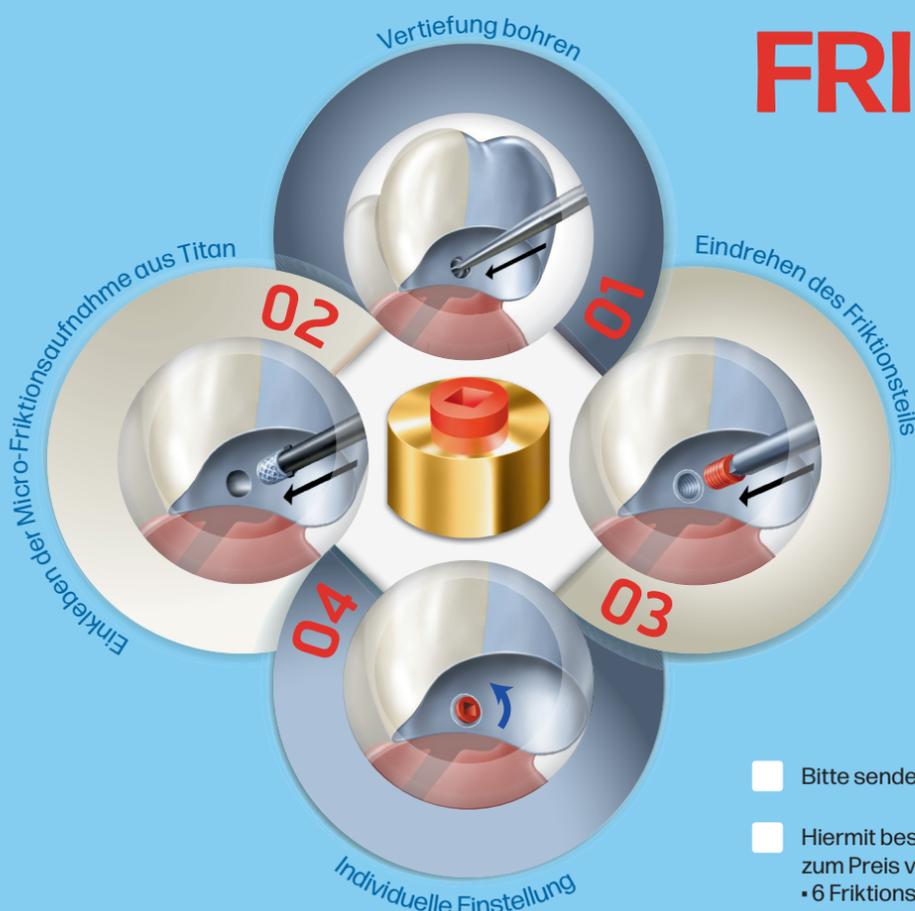
FRISOFT RETTEN SIE FRIKTIONSSCHWACHE TELESKOPKRONEN

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

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

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

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



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

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

Stempel

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

Weitere kostenlose Informationen: Tel.: 0800 880 4 880

„And the winner is: Zahntechnik!“

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

Zahntechnikermeister Matthias Schenk wurde im Januar 2025 beim 4. Internationalen Speaker Slam in Wiesbaden mit einem Award ausgezeichnet (die ZT Zahntechnik Zeitung berichtete). Das Handwerk auf der großen Bühne, von der dentalen Werkstatt zum Volk – normalerweise ist das Zahntechniker-Handwerk in den Köpfen der Deutschen nicht so präsent. Schenk möchte dies ändern und skizziert im folgenden Interview seinen individuellen Weg.



Zunächst einmal Glückwunsch zur Auszeichnung! Mit dem Veranstalter des Slams, Bestsellerautor und Redner Hermann Scherer, haben Sie 2019 in New York schon einmal einen Weltrekord – den damals größten internationalen Speaker Slam – auf die Beine gestellt; Sie sind also „Wiederholungs-täter“. Wie kommt man als Zahntechniker dazu, sich bei einem Speaker Slam zu batteln?

Dazu muss ich ein wenig ausholen: Wie die meisten Zahntechniker habe auch ich lange Zeit am liebsten in meiner Werkstatt „gebastelt“, hatte Spaß bei der Arbeit und ging meiner dentalen Leidenschaft nach. Ab einem bestimmten Zeitpunkt wurde es aber für mich leider alles andere als „spaßig“: Es galt zunehmend, stumpfsinnige Befehle auszuführen, ein vernünftiges Gespräch auf Augenhöhe mit dem Behandler war oft unmöglich – dem Ansatz folgend, wer die Macht hat, bestimmt ... Auch und obwohl ich doch ein freier selbstständiger Handwerksmeister bin?! Damit konnte und wollte ich mich nicht länger abfinden.

In New York hatte ich dann im Jahr 2019 die Gelegenheit, eine Woche lang das sogenannte „Method Acting“ am renommierten Lee Strasberg Theatre and Film Institute zu erlernen, und durfte etwas Bühnenluft

schnuppern. Und es stimmt, was man sagt: „Die Bretter, die die Welt bedeuten“ geben einem schon einen gewissen Adrenalin-kick!

Was genau störte Sie an der Beziehung zwischen Zahnarzt und Zahntechniker?

Nach meinem Empfinden herrscht im medizinischen Bereich eine Art preußische Hierarchie. Im Krankenhaus mag das Sinn machen, aber im Verhältnis Zahnarzt zu Zahntechniker ist es lächerlich und verstaubt. Ich wollte es mir nicht länger gefallen lassen, dass meine Arbeiten nach Fertigstellung dann im Mund des Patienten „verschlimmbessert“ und teilweise zerstört werden. Daher habe ich meine Arbeitsweise grundlegend geändert. Inzwischen bin ich bei der Planung sowie bei jedem weiteren Arbeitsschritt dabei und wenn ich die Bissnahme zu Beginn benötige und nicht erst kurz vor der Fertigstellung, dann ist es so. Es geht um Fakten und um Patienten, und nicht etwa um Machtkämpfe oder wer den höheren Status hat. Es ist so angelegt, wie ich es für meinen Part benötige und nicht wie die Helferlein die Termine einplant, weil sie das immer so macht. Dieses Schema F machte mich wahnsinnig!

Welche Erfahrungen haben Ihre Arbeitsweise über die Jahre geprägt?

Nach meiner Meisterschulzeit habe ich ein Jahr in Tansania im Usambara-Gebirge gearbeitet. Die Menschen dort waren immer fröhlich, das Essen spitze, die Gänse sind um mich herum gewatschelt, wenn ich im Garten die Prothesen auf Hochglanz poliert habe, weil es keine Absaugung gab ... Es war eine sehr kleine Zahnklinik und ich war der einzige Meister. Allen war klar: Obwohl ich erst 26 Jahre jung war, stand ich über der Zahnärztin, der Chefin, obwohl sie quasi die Königin des ganzen Usambara-Gebirges war. Der Zahntechniker fertigte die Prothesen, die der Zahnarzt nur einsetzte.

Wie kann man sich das vorstellen, direkt am Patienten zu arbeiten?

Wir waren sehr einfach ausgestattet, ich machte fast ausschließlich Prothetik. Für die Menschen in Afrika war es logisch, dass ich meine Abformungen, meine Bisse und alles, was ich eben zu meiner Arbeit benötigte, auch selbst anfertigte. Es war für sie überhaupt nicht nachvollziehbar, warum dies die Zahnärztin tun sollte. Und noch weniger Verständnis gab es in puncto Hierarchie: Die Frage „How you can work nicely, without seeing your patient?“ brachte die Leute vor Ort zum Lachen und machte mich sehr nachdenklich ...

Für mich persönlich war es ein Aha-Moment. Ohne die Antwort auf die Frage überhaupt aussprechen zu müssen, war sie mir mit einem Schlag klar: Wir getrauen uns nicht und wir dürfen nicht, deswegen können wir nicht.

Mit der primitiven afrikanischen Laborausstattung und der einfachen Prothetik konnte ich vor Ort teils wesentlich bessere Ergebnisse erzielen als in Deutschland und es war für mich wirklich beschämend, einzugestehen, dass für

die hiesigen Patienten keine wirkliche Lobby da ist. Wir Zahntechniker machen tolle hauchdünne Veneers und freuen uns über die Fotos mit den hübschen Mädchen mit den eingeklebten Keramikschnipseln, auf die wir dann stolz sind. Hierzulande galt mein Vorgehen als zu aufwendig und umständlich – über den Patientenutzen, z. B. eine Erweiterungsfähigkeit, wird nicht gesprochen, was zählt ist

der kurzfristige maximale Umsatz. Eine implantatgetragene Brücke, die anhand der Ohren ausgerichtet wurde, ist zwar teuer, aber schief. Wenn die Oberkieferfrontzähne zu weit palatinal stehen, weil da der Knochen vorhanden war, sieht das nicht so schön aus, wie eine Teleskopbrücke oder einfach nur eine gute Totalprothese. Kurzum: Für mich war es oft nicht mehr logisch nachvollziehbar, was von mir seitens der Behandler verlangt wurde. Da musste ich doch den Mund aufmachen! Deswegen gehe ich heute zusammen mit meinen Patienten in die Zahnarztpraxis und es wird alles gemeinsam besprochen. Alle Vor- und Nachteile muss der Patient kennen und dann selbst entscheiden. Nur so schaffe ich es, dass mein Zahnersatz auch so im Patienten wirkt, wie wir uns das wünschen.

Was ist Ihr persönliches Ziel?

Mein Wunsch ist, dass alle unzufriedenen Zahntechniker darüber nachdenken, ob sie nicht mehr erreichen könnten, wenn unser Kunde – der Patient – mehr über unser schönes Handwerk wissen würde. Klappern gehört zum Handwerk, zum Zahntechniker-Handwerk gehört anscheinend nur Jammern. Warum sollten uns Patienten wertschätzen, wenn die allermeisten denken, dass ihre neuen Zähne ohnehin aus China kommen oder hinten am 3D-Drucker rausfallen? Daher lautet mein Appell an die Kollegen: Treten Sie heraus aus dem Schattendasein, erzählen Sie von unserem Beruf – es ist der schönste der Welt!

ZTM Matthias Schenk
www.schenkzahntechnik.de

Abb. 1: Von links: Hermann Scherer und ZTM Matthias Schenk. (@ Justin Bockey) – **Abb. 2 und 3:** Seine Tätigkeit in Tansania prägt die Arbeitsweise von ZTM Matthias Schenk bis heute. (@ privat)



SHERA. *The model.*



Besuchen Sie uns!
HALLE 10.2, STAND N60/061

KOLUMNEDigitaler Vertrieb
für Dentallabore

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

Infos zum Autor



VERANSTALTUNGEN RICHTIG VERMARKTEN: EIN LEITFADEN FÜR AUSGEBUCHTE DENTALLABOR-EVENTS



© Wuttthraj - stock.adobe.com



Veranstaltungen gehören zu den vertrieblichen Aktivitäten eines Dentallabors, die sich sowohl für Kundenbindung als auch für die Gewinnung neuer Kunden eignen. Sie gehören in eine ausgewogene Aktivitätenplanung, sollten inhaltlich breit gefächert sein und damit unterschiedliche Zielgruppen ansprechen. Als Präsenzveranstaltung dienen sie zum Beziehungsaufbau und zur -pflege, als virtuelle Veranstaltung vor allem der Anbahnung. Veranstaltungen bringen allerdings einen hohen und stetigen Organisationsaufwand für die Laborverantwortlichen mit sich, weil nicht nur Themen, Referen-

ten und Locations gesucht werden wollen, sondern auch die Zielgruppe zur Teilnahme animiert werden will. Oft genug werden inhaltlich tolle Veranstaltungen in letzter Minute wieder abgesagt, weil es keine oder zu wenige Anmeldungen gibt. Dem Veranstaltungsmarketing kommt also eine besondere Rolle zu, damit die Ränge gefüllt werden und der Applaus sicher ist.

kommt das Marketing zum Einsatz. Die Werbung für eine Veranstaltung sollte breit aufgestellt sein und abhängig vom Ziel „klassische“ sowie digitale Maßnahmen beinhalten. Wenn das Dentallabor neue Kunden ansprechen möchte, dann ist eine Aussendung von Einladungen per Post immer noch ein probates Mittel – die Anmeldung zur Veranstaltung sollte dann digital über eine entsprechende Landingpage ermöglicht werden. Bei Bestandskunden lässt sich der postalische Prozess durch eine automatisierte E-Mail-Aussendung ersetzen, selbstverständlich inklusive Erinnerungs- und Dankes-E-Mail bei Anmeldung ohne zusätzliche Aufwände durch das Labor.

Landingpages, Event-Seiten und Social Ads

Digitales Veranstaltungsmarketing ist klar auf dem Vormarsch, eine Landingpage als zentrales Element der Laborwebsite mit mehr Infos zur Veranstaltung (u. a. Vorstellung der Referenten) und einer Buchungsmöglichkeit ist z. B. immer mit von der Partie. Sinnvoll ergänzt wird eine Einladung z. B. über Event-Seiten in den sozialen Medien wie Instagram, Facebook oder LinkedIn. Die richten sich an die eigenen Netzwerkkontakte, die zum Teilen des Events aufgefordert werden sollten, um die Reichweite zu erhöhen. Während vor einigen Jahren das persönliche oder telefonische Nachfassen gang und gäbe waren, kann das ressourcenintensive Vorgehen heute auch durch Social Ads ersetzt werden. Die digitalen Werbeanzeigen machen vor allem dann Sinn, wenn Neukundengewinnung auf der Liste der Ziele steht, wenn die eigene Reichweite organisch begrenzt ist und das Dentallabor bewusst Teilnehmer außerhalb des bestehenden Netzwerks erreichen will. Zu den „üblichen Verdächtigen“ gehören hier Meta Ads (Facebook und Instagram), LinkedIn Ads und Google Ads. Wichtig bei Social Ads ist, mehrere Kanäle zu kombinieren. Meta bedient Reichweite, LinkedIn die Businesskontakte und Google aktive Suchanfragen. Auch Retargeting gehört mit auf die Liste der Tools, um all jene anzusprechen, die bereits Interesse gezeigt, sich aber noch nicht angemeldet haben. Retargeting funktioniert übrigens auch bei E-Mail-Automatisierung – vollkommen kostenfrei. Last, but not least sind ansprechende Inhalte das A und O, um die Zielgruppe zu erreichen. Video-Anzeigen, Erfahrungsberichte ehemaliger Teilnehmer oder Countdowns helfen bei der Vermarktung.

Die Werbung für eine Veranstaltung sollte breit aufgestellt sein und abhängig vom Ziel „klassische“ sowie digitale Maßnahmen beinhalten.

renten und Locations gesucht werden wollen, sondern auch die Zielgruppe zur Teilnahme animiert werden will. Oft genug werden inhaltlich tolle Veranstaltungen in letzter Minute wieder abgesagt, weil es keine oder zu wenige Anmeldungen gibt. Dem Veranstaltungsmarketing kommt also eine besondere Rolle zu, damit die Ränge gefüllt werden und der Applaus sicher ist.

Analoge und digitale Vermarktung

Nachdem das Ziel einer Veranstaltung definiert worden ist, die Zielgruppe bestimmt sowie Konzept und Format festgelegt wurden, die Referenten ausgesucht und die Inhalte geplant wurden,

FZT jetzt mit Brief und Siegel

Auf Beschluss des Vorstandes führt die Fachgesellschaft für Zahntechnik (FZT e.V.) ein eigenes Label bzw. Qualitätssiegel ein. „FZT-Mitglieder können somit ihre Zugehörigkeit zur Fachgesellschaft gegenüber der Zahnärzteschaft dokumentieren; quasi ein sichtbares Zeichen für die konstante Fortbildungsbereitschaft unserer Mitgliedslaboratorien an ihre zahnärztlichen Kunden. Ebenso können unsere Sponsoren und Fördermitglieder durch entsprechende Siegel auf ihr Engagement für die zahntechnische Nachwuchsförderung gegenüber ihren zahntechnischen Kunden verweisen. Und last, but not least können unsere DTCs (FZT-Dental-Trainingscenter) mit dem Siegel für die Qualität der Lehrinhalte bürgen“, so erläutert der Generalsekretär Daniel Kirndörfer die vom Vorstand beschlossenen Maßnahmen.



Die FZT versteht sich als Motor einer innovativen Zahntechnik und als fachlicher Anwalt zahntechnischer Interessen. Der Erhalt der zahntechnischen Expertise und die gezielte Förderung des zahntechnischen Nachwuchses haben oberste Priorität im Denken der Fachgesellschaft. Die Daten zur Reproduktion der Siegel auf dem Briefpapier oder auf der Webseite der Mitglieder und Förderpartner sind auf Anfrage bei der Geschäftsstelle der FZT erhältlich: fachgesellschaft-zt.eu/siegel.

Quelle: FZT e.V.

Keine Zeit, zu taktieren

Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) gratuliert den Unionsparteien für das klare Mandat zur Regierungsbildung. Wie auch der wirtschaftliche Spitzenverband des Handwerks, der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH), fordert der VDZI rasch eine handlungsfähige Regierung. VDZI-Präsident Dominik Kruchen äußert sich dazu folgendermaßen: „Die hohe Wahlbeteiligung ist ein Erfolg für die Demokratie in Deutschland. Das Zahntechniker-Handwerk gratuliert den Unionsparteien für den klaren Auftrag zur Regierungsbildung. Wir stimmen jedoch unserem Präsidenten des ZDH, Jörg Dittrich, zu: Es gibt keine Zeit, zu taktieren. Deutschland braucht schnell eine handlungsfähige Regierung, auch um dem handwerklichen Mittelstand Kostenentlastung zu verschaffen.“ Die Herausforderungen in zahlreichen gesellschaftlichen Bereichen, so auch im Gesundheitswesen, sind vielfältig. Als maßgeblicher Spitzenverband der Leistungserbringer auf Bundesebene für den Versorgungsbereich Zahnersatz fordert der VDZI die Politik auf, ihren Beitrag zu leisten und die hohe Qualität der Zahnersatzversorgung flächendeckend und wohnortnah aufrechtzuerhalten. Dominik Kruchen betont den Wert des gemeinsamen Dialogs zwischen Gesundheitspolitik und den Leistungserbringern: „Das Zahntechniker-Handwerk erwartet von der Politik, dass in der Bewältigung der anstehenden sozialpolitischen Entscheidungen der Dialog mit den Leistungserbringern nicht unter den Tisch fällt und diese in die Entscheidungsfindung eingebunden werden. Gerade im Gesundheitsausschuss steht ein weitgehender Wechsel der Ansprechpartner bevor. Das macht den Dialog umso wichtiger!“

Quelle: VDZI

© Miwa Gepfa - stock.adobe.com

Krankenstand: Warum Handwerker 2024 bei der Arbeit fehlten

Der Krankenstand im Handwerk blieb auch 2024 auf hohem Niveau, das zeigt die neueste Fehlzeitenanalyse der IKK classic. Demnach lag der Krankenstand im vergangenen Jahr bei 7,0 % und hat gegenüber dem Jahr 2023 (6,9 %) leicht zugelegt. Der Krankenstand im Handwerk sei damit nun das dritte Jahr in Folge gestiegen, so die Krankenkasse. Sie hat für die Analyse Fehlzeiten von rund 400.000 Versicherten untersucht, die im Handwerk beschäftigt sind und einen Anspruch auf Krankengeld haben.

Zu den weiteren Ergebnissen gehört, dass 70,1 % der Mitarbeitenden 2024 krankheitsbedingt mindestens einen Tag bei der Arbeit gefehlt haben. Zudem hat sich die Zahl der Krankheitsfälle mit 2,1 pro Versichertem gegenüber 2023 (2,0 Krankheitsfälle) leicht erhöht. Langzeiterkrankungen von über 42 Tagen sind ebenfalls leicht gestiegen: Sie machten laut der Analyse 47,6 % der Ausfälle aus. Die IKK classic weist allerdings darauf hin, dass diese Werte noch unter dem Niveau von 2020 (54,9 %) liegen.

Die Fehlzeitenanalyse der Krankenkasse zeigt auch, warum Beschäftigte im Handwerk 2024 besonders häufig bei der Arbeit fehlten:

- Spitzenreiter waren Muskel- und Skeletterkrankungen. Auf dieses Krankheitsbild entfielen insgesamt 30,9 % der Fehlzeiten.
- Atemwegserkrankungen lagen mit einem Anteil von 17,9 % auf dem zweiten Platz der häufigsten Krankheitsursachen.



© blende11 photo - stock.adobe.com

- Auf Verletzungen und Vergiftungen entfielen 14,7 % der Krankheitstage und landeten damit auf Platz drei.
- Psychische Erkrankungen waren für 14,2 % der Krankenschreibungen verantwortlich. Der Anteil solcher Erkrankungen an den Krankheitstagen ist gegenüber dem Vorjahr (13,2 %) zwar gestiegen – allerdings sind Handwerker nach wie vor seltener von psychischen Erkrankungen betroffen als der Durchschnitt aller IKK classic-Versicherten.

Quelle: Anna-Maja Leupold/handwerk.com

ANZEIGE



Der DIGITALE GESICHTSBOGEN

Passender Zahnersatz durch die Berücksichtigung physiologischer Bewegungsmuster



Digitaler Gesichtsbogen als USB/WLAN Version



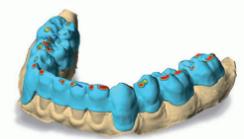
Dynamische digitale Okklusionsanalyse



Bestimmung physiologischer Bissrelationen



Design paraokklusaler Attachments



Design von Komfort-, Retentions- und Positionierungsschienen



Morphing von Gesichtsteilen



Matchen mit DVT-Daten und 3D-Gesichtsscans

exocad
SICAT
OnyxCeph
MEDIT

Übergabe an externe CAD-Systeme



zebris Medical GmbH · D-88316 Isny im Allgäu · info@zebris.de · www.zebris.de



So beugen Dentallabore Personalausfällen vor

Ein Beitrag von Christian Conrad

Hohe Krankenstände machen derzeit deutschen Unternehmen zu schaffen. Die Personalausfälle betreffen auch Dentallabore. In der Politik wurde deshalb kürzlich sogar der Vorschlag eines unbezahlten Karenztages diskutiert. Diese Diskussion scheint jedoch eher ein Strohfeuer zu sein. Aber was können Unternehmen tatsächlich zur Vorbeugung von Personalproblemen tun? Christian Conrad zeigt, wie Dentallabore mit der richtigen Unternehmenskultur Arbeitsausfälle senken, Mitarbeiter motivieren und neue Fachkräfte gewinnen.



Im internationalen Vergleich verbuchen Beschäftigte in Deutschland deutlich mehr Krankheitstage als in anderen Ländern. Angesichts der hohen Krankenstände im letzten Jahr haben einige Wirtschaftsverbände nun Alarm geschlagen. Mancher sieht darin sogar eine Ursache für die Rezession. Dass kurzfristig der Vorschlag für das Aussetzen der Lohnfortzahlung für den ersten Karenztag in den Wirtschaftsnachrichten diskutiert wurde, zeigt, wie angespannt die Lage ist. Aber sollte die Wirtschaft aufgrund einiger schwarzer Schafe gleich alle strafen? Und wie wirken sich solche Drohgebärden auf die Unternehmenskultur und auf Menschen aus, die wirklich krank sind? Nicht nur führende Politiker erteilen der Karenztag-Forderung eine Absage, auch viele Unternehmen wissen, dass sie mit solchen Drohgebärden und Strafen keine positive Veränderung erreichen, die bei Mitarbeitern für mehr Motivation sorgt. Außerdem liegt die Entscheidung über die Lohnfortzahlung gar nicht in ihrer Verantwortlichkeit. Aber was können Unternehmer im Bereich Zahntechnik tun? Wie können sie auf der betrieblichen Ebene Teamgeist plus Gesundheit stärken, Fachkräfte gewinnen und Ausfälle vorbeugen?



Über den Autor

Christian Conrad, Autor des Praxisbuchs *Magnetische Unternehmenskultur*, Trainer und Coach bringt über 25 Jahre Führungserfahrung und tiefes Know-how in nachhaltiger Unternehmensentwicklung mit. Als „Change Catalyst“ unterstützt er wachsende mittelständische Unternehmen dabei, das Problem „Fachkräftemangel“ für sich zu lösen. Mit seinem einzigartigen Programm „Engagement Booster“, das die emotionale Verbundenheit der Mitarbeiter zum eigenen Unternehmen verstärkt und messbar macht, setzt er neue Maßstäbe in der Förderung von Arbeitgeberattraktivität und Produktivität in Unternehmen.

Persönliche Verbundenheit macht den Unterschied

Die Erfahrung zeigt, dass die emotionale Verbundenheit zum Unternehmen ein Schlüsselfaktor ist. In der Arbeitsmarktforschung gibt es dafür einen eigenen Fachbegriff. Sie spricht vom englischen Begriff „Engagement“. Tatsächlich macht dieser vermeintlich weiche Faktor einen Unterschied ums Ganze. In Unternehmen, in denen sich Mitarbeiter rundum gut aufgehoben fühlen, werden sie zwar auch krank. Doch die Mitarbeiter machen deutlich seltener „blau“. Und sie bleiben nicht aufgrund von minimalen Problemen zu Hause. In guten Teams will niemand seine Kollegen hängen lassen. Und wenn doch jemand krank wird, fängt die Gruppe es besser auf. Das Zauberwort heißt Zusammenhalt. Eine solche Basis können Unternehmer aber nicht als gegeben voraussetzen. Man muss sie aufbauen. Und das schafft man durch positive Gewohnheiten. Worauf es ankommt?

Sinnstiftende Arbeit stärken

Frustrationsfaktoren im Arbeitsalltag abzubauen, ist enorm wichtig. Manchmal gibt es bürokratische Abläufe, bei denen einzelne Schritte als überflüssig empfunden werden. Mitunter führt eine schlechte Arbeitsausstattung dazu, dass kleine Aufgaben viel Zeit binden. Oder Beschäftigte stören sich an Tätigkeiten, die doppelt erledigt werden müssen. Je mehr frustrierende Arbeit reduziert wird, desto stärker wird der Tag mit sinnvoller Arbeit gefüllt. Das motiviert Mitarbeiter. Außerdem merken sie, dass ihre eigenen Vorschläge den Arbeitsalltag verbessern. Sie empfinden das, was die Arbeitspsychologie „Selbstwirksamkeit“ nennt. Auf diese Weise wird auch die Belastungsfähigkeit der Menschen im Umgang mit Stress gestärkt.

Wahrnehmen und wertschätzen

Leider beschränken sich viele Führungskräfte in Gesprächen darauf, dass sie Beschäftigten Anweisungen geben oder von sich selbst reden. In der Folge werden Gespräche zur Einbahnstraße und es kommt nicht selten zu Missverständnissen. Erfolgreiche Unternehmen arbeiten hier gezielt an den Gesprächsgewohnheiten der Führungskräfte. Aktives Zuhören lernen lautet die Aufgabe, die sie bekommen. Sie sollen täglich einigen Personen mindestens fünf Minuten lang bewusst zuhören. Dabei sollte es nicht um Arbeitsaufgaben gehen. Es geht darum, sich gegenseitig als

ganze Person wahrzunehmen und wertzuschätzen. Ein kleiner, aber regelmäßiger Austausch dieser Art kann die Kommunikationskultur am Arbeitsplatz bereits grundlegend verändern.

Positive Bestärkung einsetzen

Die dritte Maßnahme zielt auf Wertschätzung und Lob für tolle Leistungen ab. Dabei sollten Führungskräfte nicht auf die Rekordleistung des Jahres warten, bis sie einmal ein Lob verteilen. Es kommt darauf an, täglich einige kleine Dinge zu finden, die gut gelaufen sind. Für diese Dinge bedankt sich eine gute Führungskraft persönlich – am besten von Angesicht zu Angesicht. Falls dies einmal nicht möglich sein sollte, in einer persönlichen Mail. Auf diese Weise erhalten Mitarbeiter eine Anerkennung. Und das Lob führt dazu, dass gute und innovative Lösungen beibehalten werden und künftig zur Routine werden. Schon deshalb lohnt es sich, wenn Führungskräfte sich bewusst Zeit für ein persönliches Lob nehmen.

Feedforward-Methode nutzen

Ein nützliches Tool ist das Feedforward. Im Gegensatz zum Feedback bezieht es sich nicht auf die Vergangenheit, sondern auf die Zukunft. Dabei überlegen sich Führungskräfte eine Frage nach einem Verbesserungsziel. Mit dieser Frage gehen sie auf zwei unterschiedliche Mitarbeiter zu und sammeln deren Tipps ein. Durch diese Technik kommen tolle Ideen zusammen. Außerdem fühlen sich die Beschäftigten wiederum wertgeschätzt. Wie bei den anderen Maßnahmen kommt es auch hier darauf an, dass die Technik zu einer festen Gewohnheit wird. Und darauf, dass gute Vorschläge in die Tat umgesetzt werden.

Fazit

Zusammen stärken diese vier Maßnahmen eine sinnstiftende Arbeit und eine gute Unternehmenskultur, die Mitarbeiter als Menschen wertschätzt. Die emotionale Verbundenheit zum Betrieb steigt. Gleichzeitig sinken Faktoren wie Personalfuktuation und Krankheitsausfälle. Erfolgreiche Dentallabore haben sich dadurch zu attraktiven Arbeitgebern entwickelt, die selbst in Zeiten des Fachkräftemangels auf begeisterte Bewerber zählen können.

Christian Conrad

www.christianconrad.org



DGSHAPE

A Roland DG Group Company

IDS[®]

2025

March 25th - 29th

Find us at
Hall 3.1 / K060-L069

Kurstermine

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

Vollkeramik² – 2 Wege – Ein Ziel

Referent: ZT Ghaith Alousi
Dental Balance GmbH
www.dental-balance.eu
25./26.04.2025 → Frankfurt am Main

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

Designen im Front- und Seitenzahnbereich

Referent: ZTM Jochen Peters
Dentale Schulungen Peters
ds-peters.de
05./06.05.2025 → Kleinmeinsdorf

Die totale Prothese APF

Referent: ZTM Hans-Gerd Berendes
FUNDAMENTAL®
www.fundamental.de
07.05.2025 → Remscheid

Smile Craft – Ihr Weg zur individuellen Frontzahnästhetik

Referentin: ZTM Yekaterina Nazarenus
SHOFU DENTAL GmbH
www.shofu.de
23./24.05.2025 → Ratingen

53. ADT-Jahrestagung erneut im Hybridformat



© OEMUS MEDIA AG

Vom 19. bis 21. Juni 2025 lädt die Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. (ADT) wieder nach Nürtingen. Das Schwerpunktthema der diesjährigen Tagung lautet „Zahnmedizin und Zahntechnik im Spannungsfeld zwischen Tradition und Algorithmen“ und beinhaltet Vorträge sowie Workshops zu Themenfeldern wie künstliche Intelligenz, Verbesserung der Zusammenarbeit im Team, 3D-Druck, innovative Materialien und Workflows sowie Beiträge von der Deutschen Gesellschaft für Funktionsdiagnostik und -therapie (DGFDT) und von der Deutschen Gesellschaft für Ästhetische Zahnmedizin (DGÄZ). Sechs Workshops am Donnerstagvormittag, ein Festvortrag, das beliebte Forum 25 (jetzt „ADT young talents“) und die beiden Abendprogramme garantieren wieder einmal drei interessante Fortbildungstage mit viel Raum für kollegiale Gespräche und Spaß. Der Vorstand motiviert zur persönlichen Teilnahme in Nürtingen, aber auch online lässt sich das Format live verfolgen! Vor Ort dabei zu sein, bedeutet einen zusätzlichen Gewinn an wertvollen Gesprächen, Auf- und Ausbau persönlicher Netzwerke, das Kennenlernen neuer Produkte und Dienstleistungen und ganz viel Spaß mit der „ADT-Familie“.

Das Programm, Details zum Forum „ADT young talents“ sowie die Anmelde-möglichkeit zur Jahrestagung finden Sie unter www.adt-jahrestagung.de.

Quelle: ADT e.V.



Programm & Anmeldung



Ein Meilenstein für die Zukunft des Handwerks

Mit einer feierlichen Zeremonie in der FernUniversität Hagen wurden am 22. Februar 64 erfolgreiche Absolventen der Sommergesellenprüfung 2024 sowie der Wintergesellenprüfung 2024/2025 im Zahntechniker-Handwerk offiziell freigesprochen. Die Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg ehrte den herausragenden Erfolg der Nachwuchstalente und würdigte ihre Leistungen in einem festlichen Rahmen.

Rund 140 Gäste, darunter die frischgebackenen Gesellen, deren Familien sowie Vertreter des Handwerks, versammelten sich, um diesen besonderen Moment gemeinsam zu feiern. Als Festredner betonte Berthold Schröder, Präsident der Handwerkskammer Dortmund, die Bedeutung des Zahntechniker-Handwerks in einer zunehmend digita-

lisierten und innovativen Branche: „Mit handwerklicher Präzision, Kreativität und modernster Technologie gestalten unsere Gesellen die Zukunft der Dentaltechnik entscheidend mit“, so Schröder.

Ein besonderer Höhepunkt der Veranstaltung war die Ehrung der besten Absolventen. Die Prüfungsbeste, Marie Olschewski aus dem Betrieb Zahnstyle VierQ GmbH aus Bochum, erhielt ein Ehrenpräsen der Innung. Darüber hinaus wurden die fünf besten Prüflinge mit einem exklusiven Gutschein für den 17. Innovationskongress Digitale Dentale Technologien ausgezeichnet, der am 23. und 24. Mai 2025 in der Messe Dortmund stattfindet. Obermeister Norbert Neuhaus, stellvertretender Obermeister Ludger Wagner und die Vorstandsmitglieder der Zahntechniker-Innung gratulierten den Absolventen herzlich und wünsch-

ten ihnen viel Erfolg für ihre berufliche Zukunft.

Nach dem offiziellen Teil klang die Veranstaltung in geselliger Atmosphäre bei kulinarischen Spezialitäten aus. Die Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg gratuliert allen Absolventen herzlich und wünscht ihnen einen erfolgreichen Start in ihr Berufsleben.

Quelle: Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg



© Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg

Die Prüfungsbesten mit Obermeister Norbert Neuhaus (links), Festredner Handwerkskammerpräsident Berthold Schröder (2. v. l.) und stv. Obermeister Ludger Wagner (rechts).



Maximale Abrechnungssicherheit

Wie lassen sich Honorarverluste vermeiden? Wo endet die BEL II 2014, wo beginnt die BEB? Und wie werden CAD/CAM-Leistungen korrekt abgerechnet? Antworten auf diese und viele weitere Fragen gibt das Intensivseminar zur zahntechnischen Abrechnung mit der Abrechnungsexpertin Kerstin Salhoff am 12. April 2025 bei CADdent in Augsburg. Praxisnah, verständlich und direkt umsetzbar – dieses Tagesseminar vermittelt das nötige Fachwissen, um Abrechnungsfehler zu vermeiden und die Wirtschaftlichkeit im Dentallabor zu optimieren.

Kursinhalte:

- Grundlagen der Abrechnung: BEL II 2014, häufige Fehler und deren Vermeidung
- BEL vs. BEB: Wo endet BEL II, wo beginnt BEB?
- Versorgungsarten sicher erkennen: Regel-, gleich- oder andersartige Versorgung anhand von Fallbeispielen
- Abrechnung CAD/CAM-Technik (Krone/Brücke/Digitale Prothese)

- Reparaturen & Sonderfälle: BEL oder BEB?
- Rechtliche Grundlagen & Kalkulation: §9 GOZ, Privatpreise & PKV-Sachkostenliste

Teilnehmer profitieren von wertvollen Tipps zur korrekten Abrechnung, einem umfangreichen Seminarhandbuch und der Möglichkeit, individuelle Fragen direkt mit der Expertin zu klären. Nutzen Sie die Chance, Ihr Abrechnungswissen auf den neuesten Stand zu bringen und finanzielle Potenziale auszuschöpfen!

Gebühr:
310,00 Euro zzgl. MwSt. (pro Person)

CADdent GmbH
www.caddent.de/de



Weitere Informationen und Anmeldeformular unter:
www.caddent.de/de/service/messen-und-veranstaltungen/abrechnungsseminar

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

ANZEIGE



... mehr Ideen - weniger Aufwand

TK1 einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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



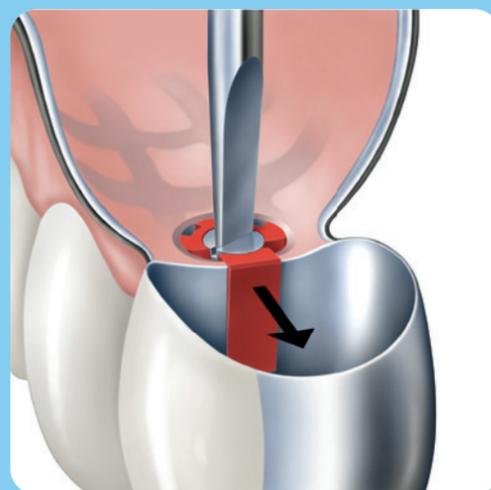
Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



platzieren



modellieren



aktivieren

Jetzt CAD/CAM Anwendungsvideo ansehen:



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

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

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

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

Stempel

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

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

VERANSTALTUNG

DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

START DIGITAL, FINISH ANALOG

23./24. MAI 2025 KONGRESS DORTMUND

„Digitale Dentale Technologien“ im Mai 2025 in Dortmund

Der Zahntechnik-Kongress im Ruhrgebiet


**Impressionen
2024**


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 Fortbildungskompodium *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 designt – 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	295,- €
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.

Premiumpartner



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



Jahrbuch Digitale Dentale Technologien

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



Infos zum Autor

Zum Umgang mit Ablehnung im Dentallabor:

Ein Wegweiser zu Resilienz und persönlicher Entwicklung

Ein Beitrag von Rainer Ehrlich

In der Welt der Dentallabore ist Ablehnung eine alltägliche Erfahrung. Vielleicht war das Angebot an den Zahnarzt nicht überzeugend genug, vielleicht war der Zeitpunkt ungünstig, oder vielleicht wurden die Bedürfnisse des potenziellen Kunden nicht vollständig verstanden. Was die Gründe gewesen sein mögen, gilt es zu analysieren und den passenden Umgang mit Ablehnung zu lernen, um in Zukunft erfolgreicher zu sein.



„**Jede Ablehnung ist eine Chance, sich zu verbessern und zu wachsen.**“

Die Unvermeidlichkeit der Ablehnung

Trotz hochwertiger Angebote und professioneller Präsentationen ist Ablehnung im zahntechnischen Alltag nahezu unvermeidlich. Selbst die besten YouTube-Videos aus dem Dentallabor erhalten Dislikes, was zeigt, dass man nicht allen gefallen kann. Diese Unvermeidbarkeit führt oft zu einem Gefühl der Machtlosigkeit. Dabei ist Ablehnung ein natürlicher Teil des Geschäftslebens und sollte nicht als persönlicher Angriff gesehen werden. Es ist wichtig zu verstehen, dass die Gründe für eine Ablehnung oft nichts mit der Qualität der angebotenen Dienstleistungen oder Produkte zu tun haben. Stattdessen können sie auf verschiedene Faktoren zurückzuführen sein, wie beispielsweise die aktuelle Situation des potenziellen Kunden, dessen Bedürfnisse oder sogar dessen Laune zum Zeitpunkt des Kontakts.

Die Macht der Wahl

Die Freiheit besteht darin, zu wählen, wofür man abgelehnt wird. Diese Wahl gibt einem ein Gefühl der Kontrolle und Macht zurück. Bei der Akquise von Zahnärzten für Dentallabore ist die Wahrscheinlichkeit der Ablehnung besonders hoch. Trotz des Aufbaus von Beziehungen und professionellem Vorgehen gibt es immer Ablehnungen. Die Art und Weise, wie man damit umgeht, kann den Unterschied ausmachen. Als Unternehmer hat man die Wahl, entweder die Ablehnung durch potenzielle Kunden zu akzeptieren oder die Ablehnung zu vermeiden, indem man gar nicht erst versucht, neue Kunden zu gewinnen. Letzteres kann jedoch dazu führen, dass das Unternehmen stagniert oder sogar schrumpft. Es ist wichtig, sich bewusst zu machen, dass die Ablehnung durch einen potenziellen Kunden nicht bedeutet, dass man als Unternehmer oder als Person abgelehnt wird. Vielmehr wird in diesem Moment nur das Angebot abgelehnt.

Persönliche Entwicklung durch Ablehnung

Ablehnung bietet auch eine Gelegenheit zur persönlichen Entwicklung und sollte als Teil des Lernprozesses gesehen werden. Durch die Erfahrung der Ablehnung erweitert sich die eigene Komfortzone und man gewinnt wertvolle Einblicke und Fähigkeiten, die im weiteren Geschäftsleben von Nutzen sein können. Jede Ablehnung ist eine Chance, sich zu verbessern und zu wachsen. Indem man analysiert, warum eine Ablehnung erfolgt ist, kann man wertvolle Erkenntnisse gewinnen und seine Strategie anpassen. Vielleicht war das Angebot nicht klar genug formuliert, vielleicht passte der Zeitpunkt nicht, oder vielleicht waren die Bedürfnisse des potenziellen Kunden nicht vollständig verstanden worden. All diese Erkenntnisse können dazu beitragen, in Zukunft erfolgreicher zu sein.

Strategien zum Umgang mit Ablehnung

- 1. Akzeptanz:** Erkennen, dass Ablehnung ein normaler Teil des Geschäftslebens ist, hilft, sie weniger persönlich zu nehmen. Es ist wichtig zu verstehen, dass eine Ablehnung nicht bedeutet, dass man als Person oder als Unternehmer versagt hat. Stattdessen sollte man sich bewusst machen, dass es viele Gründe dafür geben kann, die nichts mit der eigenen Leistung zu tun haben.
- 2. Lernkurve:** Jede Ablehnung bietet eine Lernmöglichkeit. Es ist wichtig zu analysieren, was verbessert werden könnte und wie man sich in Zukunft besser positionieren kann.
- 3. Resilienzaufbau:** Die Entwicklung einer dicken Haut gegen Ablehnung ist entscheidend. Dies kann durch ständige Selbstverbesserung und das Streben nach Exzellenz erreicht werden. Je mehr man sich bemüht, die bestmögliche Leistung zu erbringen, desto leichter fällt es, mit Ablehnung umzugehen. Denn wenn man weiß, dass man sein Bestes gegeben hat, kann man eine Ablehnung leichter akzeptieren und als Chance zur Verbesserung sehen.

© deagree - stock.adobe.com

Indem man die Perspektive des anderen einnimmt, Gründe analysiert und Prozesse optimiert, kann man die Chancen nutzen, die in jeder Ablehnung stecken. So wird Ablehnung vom Stolperstein zum Sprungbrett.



© Who is Danny – stock.adobe.com

4. Unterstützernetzwerk: Sich mit anderen Unternehmern zu umgeben, die ähnliche Erfahrungen gemacht haben, kann eine Quelle der Inspiration und des Trostes sein. In einem solchen Netzwerk kann man sich austauschen, voneinander lernen und sich gegenseitig unterstützen. Es ist beruhigend zu wissen, dass man mit seinen Erfahrungen nicht allein ist und dass auch andere erfolgreiche Unternehmer mit Ablehnung konfrontiert waren und gelernt haben, damit umzugehen.

Die Wurzeln der Angst vor Ablehnung

Die Angst vor Ablehnung ist oft tief verwurzelt und geht auf frühe Erfahrungen in der Kindheit zurück. Zwischen dem dritten und zwölften Lebensjahr werden viele Programme in unserem Unterbewusstsein installiert, die unser späteres Verhalten beeinflussen. Selbst scheinbar banale Erlebnisse, wenn beispielsweise ein Geschwisterkind mehr Aufmerksamkeit oder Zuwendung erhält, können dazu führen, dass ein Kind sich zurückgesetzt oder nicht gut genug fühlt. Daraus entwickeln sich automatisch sogenannte Schutzprogramme, die uns vor ähnlichen Erfahrungen in der Zukunft bewahren sollen. Diese Schutzprogramme waren in der Vergangenheit überlebenswichtig, sind heute aber oft überflüssig. Dennoch beeinflussen sie weiterhin unser Verhalten und führen dazu, dass wir Ablehnung um jeden Preis vermeiden wollen. Wir bleiben in unserer Komfortzone, weil unser Unterbewusstsein uns signalisiert, dass ein Verlassen dieser Zone eine Gefahr für unser Überleben darstellt. Natürlich ist dies heute in den meisten Fällen nicht mehr zutreffend. Vielmehr ist es so, dass wir durch das Vermeiden von Ablehnung Chancen verpassen, uns weiterzuentwickeln und zu wachsen.

Empathie als Schlüssel

Um mit Ablehnung umzugehen, ist Empathie entscheidend. Es gilt, die Perspektive des anderen einzunehmen und zu verstehen, warum er sich gegen das Angebot entscheidet. Bei Kunden bedeutet dies, ihre Bedürfnisse und Erwartungen genau zu analysieren. Welche Kriterien sind ihnen wichtig? Was schätzen sie an ihrem aktuellen Labor? Wo sehen sie Verbesserungspotenzial? Nur wenn man die Sichtweise des Kunden versteht, kann man darauf eingehen und das eigene Angebot entsprechend anpassen. Auch bei Mitarbeitern ist es wichtig, ihre Motivation zu verstehen. Was treibt sie an? Welche Werte sind ihnen wichtig? Wie stellen sie sich ihren idealen Arbeitsplatz vor? Indem man sich in ihre Lage versetzt, kann man besser auf ihre Bedürfnisse eingehen und eine Atmosphäre schaffen, in der sie sich wohlfühlen.

Ablehnung als Chance

Jede Ablehnung birgt auch eine Chance. Sie gibt wertvolle Hinweise darauf, was man verbessern kann. Vielleicht war das Angebot an den Kunden nicht klar genug formuliert? Vielleicht entsprach der Führungsstil nicht den Erwartungen der Mitarbeiter? Indem man die Gründe für eine Ablehnung analysiert, kann man wertvolle Erkenntnisse gewinnen. Diese helfen dabei, Prozesse zu optimieren, Kommunikation zu verbessern und Angebote zu schärfen. So kann aus jeder Ablehnung ein Lerneffekt entstehen, der das Labor langfristig voranbringt. Gleichzeitig ist es wichtig, Ablehnung nicht persönlich zu nehmen. Eine Absage ist kein Urteil über die Qualität der eigenen Arbeit, sondern das Ergebnis einer Vielzahl von Faktoren. Manche davon kann man beeinflussen, andere liegen außerhalb des eigenen Einflussbereichs. Sich dies bewusst zu machen, hilft dabei, gelassener mit Ablehnung umzugehen.

Fazit

Ablehnung gehört zum Alltag eines jeden Dentallabors – sei es durch Kunden oder Mitarbeiter. Der Schlüssel zum Umgang damit liegt in Empathie und der Bereitschaft, aus Ablehnung zu lernen. Indem man



die Perspektive des anderen einnimmt, Gründe analysiert und Prozesse optimiert, kann man die Chancen nutzen, die in jeder Ablehnung stecken. So wird Ablehnung vom Stolperstein zum Sprungbrett. Sie hilft dabei, das eigene Angebot kontinuierlich zu verbessern und sowohl für Kunden als auch für Mitarbeiter attraktiver zu werden. Wer Ablehnung als Feedback versteht und konstruktiv damit umgeht, wird langfristig die Früchte ernten – in Form zufriedener Kunden und motivierter Mitarbeiter.

Letztendlich liegt es an jedem Einzelnen, wie er mit Ablehnung umgeht. Wer sie als Chance begreift und bereit ist, aus ihr zu lernen, wird langfristig erfolgreicher sein als derjenige, der sie fürchtet und vermeidet. In diesem Sinne ist Ablehnung nicht nur eine Herausforderung, sondern auch eine Einladung zum persönlichen und beruflichen Wachstum.

Rainer Ehrich
Ehrich Dental Consulting GmbH
www.rainerehrich.de



ANZEIGE

3D Delta

3D RESINS FÜR PROFIS!

3DELTA DENTURE BASE
die lichthärtende Kunststoff für die additive Fertigung von Zahntechnischen

3DELTA MODEL GREY
die lichthärtende Kunststoff für die additive Fertigung von Zahnmodellen

MED

TEC

BESUCHEN SIE UNS!

HALLE 4.2 **STAND H 10**

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

DeltaMed
TURNING IDEAS INTO MATERIALS

Performance you can trust

Ein Beitrag von ZT Lisa Wendler, ZTM Silke Jagusch und ZT Matthias Mützelburg

Mit DGSHAPE haben wir bei der H.U.L.K.-DENT GmbH, gegründet 2023 von Theresa und Matthias Mützelburg, einen innovativen Partner an unserer Seite, um hochwertige, umweltfreundliche, langlebige und kompetente Zahntechnik anzubieten. Die qualitativ hochwertigen Fräsmaschinen von DGSHAPE – einem Unternehmen der ROLAND DG Gruppe – sind für unser Labor in Hohen Neuendorf nichts Neues, doch mit der DWX-53DC haben wir einen echten Gamechanger gefunden!



ZT Lisa Wendler



Die DWX-53DC ist eine 5-Achs-Maschine und verfügt über einen automatischen Rondenwechsler mit sechs Plätzen sowie einem automatischen Werkzeugwechsler mit 15 Stationen. Wir bei H.U.L.K.-DENT nutzen die Fräsmaschine vor allem für die Bearbeitung von Zirkon und Kunststoffen wie Schienen und PEEK. Aber auch Wachs, Kompositarz, Polycarbonat, Gips und CoCr Sintermetall können gefräst werden. Die hohe Steifigkeit der Fräsmaschine sorgt für eine herausragende Stabilität und Präzision während des gesamten Bearbeitungsprozesses. Dadurch werden Vibrationen und Verformungen minimiert, was eine gleichbleibend hohe Bearbeitungsqualität gewährleistet. Zusätzlich ist die Maschine mit einem integrierten Temperatursensor ausgestattet.

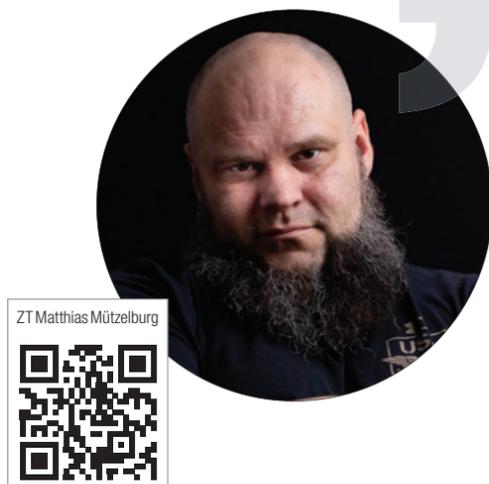
Dieser erkennt thermisch bedingte Veränderungen wie die Ausdehnung oder Kontraktion von Maschinenkomponenten und kompensiert diese automatisch. Dadurch bleibt die Maßgenauigkeit der gefertigten Werkstücke auch bei wechselnden Umgebungstemperaturen erhalten. Die DWX-53DC bietet eine verlässliche Lösung, auf die wir jederzeit zählen können.



ZTM Silke Jagusch



„Die DWX-53DC hat unsere Erwartungen weit übertroffen und ist eine Investition, die sich in jeder Hinsicht lohnt. Nach über einem Jahr Bestehen unseres Labors H.U.L.K.-DENT sind wir unglaublich stolz, ein Teil der DGSHAPE Familie zu sein!“



ZT Matthias Mützelburg



Warum genau diese Fräsmaschine?

Bevor in unserem Labor die DWX-53DC eingesetzt wurde, arbeitete Geschäftsführer Matthias Mützelburg auch mit Maschinen anderer Hersteller. Diese ließen uns jedoch nicht die Freiheit, unsere bevorzugten Werkzeuge zu benutzen, was mit erheblichen Zusatzkosten verbunden war. Diese Einschränkungen konnten wir mit der DWX-53DC hinter uns lassen und die Betriebskosten erheblich senken. Ein entscheidender Vorteil für unser Labor! Durch den Vorteil eines freien CAD/CAM-Systems können wir mit hyperDENT zusammenarbeiten. Egal, ob komplexe Strukturen oder einfache Restaurationen – die Fräsmaschine arbeitet mit höchster Präzision und liefert Ergebnisse, die uns und vor allem unseren Kunden gerecht werden. Täglich sind wir aufs Neue von der außergewöhnlichen Oberflächenstruktur beeindruckt.

Der Reinigungsprozess wird durch ein optimiertes Hochleistungs-Luftblasprogramm noch effizienter gestaltet. Das leistungsstarke System entfernt zuverlässig bis zu 99 Prozent der Zirkoniumdioxidrückstände von der gefrästen Scheibe. Das zugehörige Absaugsystem reinigt seine Filter automatisch zum richtigen Zeitpunkt und hält die Reinigungsleistung aufrecht. Das ist ein großer Vorteil, denn kein Filterwechsel bedeutet nicht nur geringere Materialkosten, sondern auch weniger Kosten.

Die Bedienung der DWX-53DC ist intuitiv und einfach gestaltet: Die Einarbeitungszeit ist erheblich reduziert und ermöglicht



Produktabbildungen: © DGSHAPE

Mehr zum Produkt unter:
dgshape.eu/de/dwx-53dc-dental-milling-machine-de/

einen schnellen Einstieg in den Arbeitsprozess, sodass selbst Einsteiger mühelos damit arbeiten können. Durch die einfache Handhabung ist die Maschine besonders attraktiv für kleinere Labore, die von einer schnellen Inbetriebnahme und einem reibungslosen Arbeitsablauf profitieren. Dies steigert nicht nur die Produktivität, sondern sorgt auch für eine höhere Flexibilität im täglichen Betrieb.

Ein weiterer Pluspunkt liegt laut H.U.L.K.-DENT-Inhaber Matthias Mützelburg in den geringen Betriebskosten. Die DWX-53DC überzeugt ihn nicht nur durch ihre Leistung, sondern auch durch ihre Wirtschaftlichkeit, weshalb sich die Investition schnell amortisiert. Im Vergleich zu anderen Maschinen, die er zuvor genutzt hat, sind die Betriebskosten jetzt deutlich geringer. Bei welcher Fräsmaschine ist ein Spindelwechsel ohne Techniker des Herstellers möglich? Bis vor Kurzem hätten wir in unserem Labor keine Antwort darauf gehabt, aber die DWX-53DC macht es möglich – ein absolutes Alleinstellungsmerkmal in der Dentalwelt.

So sparen wir im Vergleich zu anderen Herstellern 80 Prozent der Reparaturkosten. Sollte es zu einem Ausfall kommen, ist so eine schnelle Wiederinbetriebnahme der Maschine gewährleistet. Diese Unabhängigkeit von externem Service sorgt für einen reibungsloseren Betriebsablauf.

ANZEIGE

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

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

Fazit

Wer großen Wert auf eine reibungslose Zusammenarbeit, erstklassige Ergebnisse, hohe Zuverlässigkeit, intuitive Bedienung und niedrige Betriebskosten legt, trifft mit der DWX-53DC die richtige Wahl.

H.U.L.K.-DENT GmbH

www.instagram.com/h.u.l.k.dent

Live-Demonstrationen zur IDS 2025

Wer sich selbst von den Vorteilen der DWX-53DC überzeugen möchte, sollte die Live-Demonstrationen auf der IDS in Köln am Stand von DGSHAPE in Halle 3.1, K060/L069 auf keinen Fall verpassen. Matthias Mützelburg wird die gesamte Woche als Ansprechpartner zur Verfügung stehen und täglich um 14 Uhr eine Präsentation halten. Dort zeigen wir unter anderem auch, wie einfach der Spindelwechsel wirklich ist!

**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



Starker Start ins neue Jahr

Mit dem Dentallabor Bredy aus Berlin und der Fries & Meyer Dentaltechnik aus Pinneberg verstärken zwei starke Partner die Flemming-Familie. Die beiden „Neuen“ stehen für das, was Flemming ausmacht: zukunftsorientierte Zahntechnik mit regionaler Verwurzelung und authentischem Teamgeist. In Berlin-Köpenick vereint das Team urbanes Flair mit familiärer Atmosphäre. Bereits 2009 setzte das Labor auf

CAD/CAM-Technologie und entwickelte seither digitale Workflows kontinuierlich weiter. Vor den Toren Hamburgs bringen Sven Fries und Joachim Meyer mit ihrem Team norddeutschen Wind ins Flemming-Netzwerk. Ihre Stärke: flexible Fertigungswege, die sich nach den individuellen Anforderungen der Praxen richten.

Bewährte Strukturen – neue Perspektiven

Die Kontinuität in beiden Laboren bleibt gewahrt: In Berlin hat das Team das Labor seit Jahren mitgeprägt, sodass Firmengründer Christian Bredy sein Lebenswerk damit in gute Hände übergibt. In Pinneberg setzen Sven Fries und Joachim Meyer ihren erfolgreichen Weg fort – zwei Geschäftsführer, die für ihre flexible Arbeitsweise und ihren engen Draht zu den Praxen bekannt sind. „Genau diese persönliche Komponente macht unsere



Von links: Sven Fries, Joachim Meyer (Geschäftsführer Fries & Meyer Dentaltechnik) und Ulrike Buchholz (Geschäftsführerin Flemming Dental).

Partner aus“, betont Ulrike Buchholz von Flemming Dental. „Sie sind in ihrer Region verwurzelt, kennen die Bedürfnisse ihrer Kunden und wissen, worauf es in

der täglichen Zusammenarbeit ankommt.“

Die Integration in die Flemming-Gruppe eröffnet neue Perspektiven: Kollegialer Austausch, ge-

zielte Weiterbildungen und langfristige Entwicklungschancen schaffen die Basis für eine zeitgemäße Arbeitswelt. Zahnarztpraxen profitieren vom gewohnten persönlichen Service – ergänzt durch die Ressourcen eines starken Partners. Die Flemming-Gruppe unterstreicht damit: Erfolgreiche Zahntechnik braucht keine anonymen Großstrukturen, sondern ein lebendiges Miteinander spezialisierter Labore. „Beide Labore verkörpern die Zahntechnik, die aus unserer Sicht die Zukunft prägen wird“, betont Tobias Humann von Flemming Dental. „Hier arbeiten Teams, die Entwicklungen mitgestalten und dabei die persönliche Betreuung ihrer Kunden in den Mittelpunkt stellen.“

Flemming Dental GmbH
www.flemming-dental.de

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



Micro-Layering neu definiert

Kuraray Noritake präsentiert mit CERABIEN™ MiLai eine neue Generation niedrigschmelzender Pulverkeramiken und interner Malfarben für das Micro-Layering. Durch die technologischen und optischen Verbesserungen von Zirkonoxid und Lithiumdisilikat können Restaurationen heute in vielen Fällen monolithisch oder mit minimalem Cut-back gestaltet werden. CERABIEN™ MiLai setzt hier als speziell entwickelte Dünnschichtkeramik neue Maßstäbe in Effizienz und Ergebnisqualität. Das kompakte System besteht aus 16 Keramikmassen und 15 internen Malfarben, die sich einfach auswählen und kombinieren lassen. Die niedrige Brenntemperatur von 740°C macht CERABIEN™ MiLai kompatibel mit Zirkonoxid und Lithiumdisilikat-Gerüsten (WAK-Bereich: 9,5-11,0 × 10⁻⁶/K). Dies reduziert die Lagerhaltung und vereinfacht Prozesse im Labor.

„Mit CERABIEN™ MiLai bieten wir Zahn Technikern ein System, das sich ihren Arbeitsgewohn-

heiten anpasst – nicht umgekehrt“, erklärt Mustafa Alzemo, Produktspezialist bei Kuraray Noritake. „Die freie Einstellung der Konsistenz ermöglicht präzises Arbeiten selbst bei feinsten Strukturen. Das ist echtes Micro-Layering nach individuellen Vorstellungen.“

Wie alle Verblendkeramiken von Kuraray Noritake basiert auch CERABIEN™ MiLai auf synthetischer Feldspatkeramik-Technologie. Die Materialstruktur und Korngrößenverteilung ähneln denen natürlicher Zähne. Die Keramiken lassen sich mehrfach brennen, ohne ihre Eigenschaften zu verändern. Die spezielle Zusammensetzung verhindert Grauschleier oder Inhomogenitäten durch Mikrobewegungen beim Brand.

CERABIEN™ MiLai ist die ideale Lösung für Zahn Techniker, die das Finishing von Zirkonoxid- und Lithiumdisilikatrestaurationen in einen effizienten und wirtschaftlichen Prozess überführen möchten – bei vorhersagbar hochästhetischen Ergebnissen.



Kuraray Europe GmbH
www.kuraraynoritake.eu/de/

Infos zum Unternehmen



Dentalmaterialien „Made in Germany“



Präzision, die seit Generationen überzeugt: Seit über 125 Jahren steht MORSA für Qualität, Innovation und Tradition in der Dentalbranche. Als einer der ältesten deutschen Hersteller von Dentalmaterialien sind wir der verlässliche Partner für Zahn Techniker, die höchste Ansprüche an Präzision und Langlebigkeit stellen. Die Wurzeln unseres

süddeutschen Familienunternehmens liegen in der Leidenschaft für hochqualitative Dentalprodukte „Made in Germany“ und dem Anspruch, die Arbeit in Dentallaboren sowie Praxen zu erleichtern. Aufgrund intensiver Forschungsarbeiten entstehen immer wieder neue Produktlinien entsprechend den sich ändernden Kundenanforderungen und in enger Zusammenarbeit mit Dentallaboren. Unsere Produktion unterliegt einer ständigen Qualitätskontrolle auf der Grundlage eines modernen Qualitätsmanagementsystems. Darüber hinaus werden die Produktqualität und die eingesetzten Rohstoffe in unserem hauseigenen Labor regelmäßig kontrolliert. Damit garantieren wir gleichbleibende Qualität und Zuverlässigkeit.

Als Spezialist für Dentalwerkstoffe und 3D-Print Liquids ist MORSA ein erfahrener Eigenmarken-Produzent, der die großen Dentalmarken beliefert.

Besuchen Sie uns auf der IDS in Halle 10.2, Stand L035 und erhalten Sie kostenfreie Proben unserer Neuheiten wie z. B. den Quetschbiss Plus nach Prof. Dr. Dr. Arnim Godt.

MORSA Sallinger GmbH
www.morsa-dental.de
Instagram: @morsa_dental_gmbh_1895



ZWP ONLINE

www.zwp-online.info

**SCHLICHT.
STARK.
INFORMATIV.
DAS NEUE
ZWP ONLINE.**

Jetzt entdecken!

Dialog auf Augenhöhe



Unter dem Motto „Zukunft im Dentalbereich – innovativ, effizient, verlässlich und nachhaltig“ präsentiert BEGO zur IDS 2025 auf seinem Messestand M010/N019 in Halle 10.2 interessante Neuheiten aus dem gesamten Produktportfolio der Bereiche Dental, Medical und Implantologie. Im Fokus stehen vorrangig digitale Systemlösungen – erstmalig auch eine von BEGO entwickelte KI-basierte Software zur direkten



und sicheren Qualitätsprüfung von Modellgussarbeiten. Besucher der IDS 2025 erwarten am BEGO Messestand Highlights wie die erfolgreiche und marktführende Modellgusstechnik, u. a. mit dem Klassiker der SLM-gefertigten Modellgussgerüste aus WIRONIUM® RP sowie WIRONIUM® RP Hybrid, dem digitalen Einstück-Modellguss auf Teleskopen. Neue Maßstäbe setzt ebenfalls das 3D-Druckmaterial VarseoSmile® TriniQ, das den Druck permanenter dreigliedriger Brücken ermöglicht und mit acht VITA® und zwei Bleach-Farbtönen höchste Ästhetik bietet.

Am Stand wird es wie in den Vorjahren die beliebte Live Arena geben, wo Messebesucher die Möglichkeit haben, das Neueste aus dem Bereich hochmoderner Prothetiklösungen sowie spannende Anwendungsmöglichkeiten einschließlich praktischer Live-Demonstrationen kennenzulernen. Neu in diesem Jahr ist eine Live Stage mit kurzweiligen und informativen Vorträgen von namhaften Meinungsbildnern und BEGO Experten, die auch interaktives Networking und Austausch mit Branchenkollegen ermöglicht.

Infos zum Unternehmen



**BEGO Implant
Systems
GmbH & Co. KG**
www.bego.com

Laufende Liquidität statt Warten auf Zahlungseingänge



Eine Forderungsfinanzierung durch einen erfahrenen Factoring-Partner bietet Dentallaboren höchstmögliche finanzielle Sicherheit und laufende Liquidität – auch und besonders in wirtschaftlich unsicheren Zeiten. Denn das Warten auf Zahlungseingänge entfällt, die Leistung des Labors wird umgehend honoriert.

Wenn Umsätze geringer werden, der Zahlungsfluss von Kunden sich verzögert und Außenstände wachsen, wird die Überbrückung zwischen Leistungserstellung und Zahlungseingang für viele Dentallabore zum Drahtseilakt. Doch Liquiditätslücken lassen sich vermeiden – mit einer Forderungsfinanzierung durch einen „starken Dritten“. Ein solch starker Finanzpartner ist die Labor-Verrechnungs-Gesellschaft LVG in Stuttgart, die vor über 40 Jahren als erstes Unternehmen am Markt das Facto-

ring speziell für Dentallabore eingeführt hat. Als „Erfinder“ des Dentallabor-Factorings bietet das inhabergeführte Unternehmen ihren Partnern einen direkten Weg zur Liquidität. Im Rahmen eines Factoring-Vertrags übernimmt die LVG die Forderungen des Labors und begleicht laufende und bereits bestehende Außenstände sofort. Eine Forderungsfinanzierung durch die LVG bietet viele weitere Vorteile. Denn stete Liquidität ermöglicht finanzielle Freiräume für erforderliche Investitionen, ein verbessertes Ranking bei der Hausbank und eine stärkere Kundenbindung.

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

Spieglein, Spieglein ...

Mit MirrorTwo bringt RIETH.Dentalprodukte einen hochwertigen, speziell für Zahnärzte und Dentallabore entwickelten Beratungsspiegel auf den Markt. Sein modernes, glänzendes Weiß in Kombination mit satiniertem Weiß macht ihn nicht nur zu einem ästhetischen, sondern auch zu einem funktionalen Werkzeug in der professionellen Patientenbetreuung. Der MirrorTwo bietet eine doppelseitige Spiegeltechnologie für höchste Präzision: Während die Vorderseite mit einem zweifachen Vergrößerungsspiegel eine detailgenaue Betrachtung intraoraler Bereiche ermöglicht, sorgt die Rückseite mit einem großzügigen Floatglasspiegel (Durchmesser: 180 mm) für eine klare und unverfälschte Sicht. Diese Eigenschaften machen ihn ideal für die Prophylaxe, Patientenberatung und Zahnersatzanpassung.

Seine hochwertige Verarbeitung und durchdachte Funktionalität unterstützen Zahnärzte und Dentallabore dabei, Patientenbefunde visuell verständlich zu erläutern und die Kommunikation zu verbessern. Durch die präzise Vergrößerung können Details optimal hervorgehoben werden, was sowohl die Diagnose als auch die Aufklärung erleichtert. MirrorTwo vereint modernes Design mit praktischer Anwendbarkeit und wird damit höchsten Ansprüchen in der Praxis und Laborarbeit gerecht.



Weitere Informationen sowie Bestellmöglichkeiten unter: www.rieth.dental

RIETH.Dentalprodukte
www.rieth.dental



SHERAprint-cast&press ist ein bewährter 3D-Druckkunststoff für den Dentalbereich, entwickelt für den DLP-Druck. Er eignet sich für Modellgussgerüste, Kronen, Brücken, Veneers, Inlays und Onlays. Diese Objekte können in Metall gegossen oder in Presskeramik verarbeitet werden.

Neu in 2025

- Neue Farbe: statt transluzentem Orange nun ein opakes, wachsähnliches Hellblau. Dadurch sind Details und potenzielle Fehlerstellen besser sichtbar, was die Passgenauigkeit erhöht. Auch die Oberflächenstruktur lässt sich präziser beurteilen.
- Angenehmerer Geruch: Die optimierte Rezeptur sorgt für ein noch angenehmeres Arbeiten.
- Optimiertes Ausbrennen: Das Material verbrennt nahezu rückstandsfrei, wodurch die Entstehung von Lunkern minimiert und die Präzision verbessert wird.

Bewährte Qualität

Die grundlegenden Materialeigenschaften bleiben unverändert.

- Feine Details: Dank niedriger Viskosität lassen sich filigrane Konstruktionen besonders präzise drucken.
- Stabilität: Das Material bleibt im lichtgehärteten Zustand robust und eignet sich ideal für die Einbettung in den zahntechnischen Workflow.
- Zuverlässige Ergebnisse: Alle bekannten Druckparameter bleiben erhalten.

Für optimale Resultate empfohlen

- SHERAVEST-RP für das Gießen.
- SHERAUNDER PRESSURE für das Pressen.

Mit diesen Weiterentwicklungen wird SHERAprint-cast&press noch präziser, benutzerfreundlicher und bleibt eine erstklassige Wahl für moderne Zahntechnik.

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG • www.shera.de

Wertvoll in der Vergangenheit, wertvoll für die Zukunft

Gold- sowie Silbermünzen lassen sich in verschiedenen Größen, Prägungen und Wertigkeiten erwerben. Von historischen Persönlichkeiten über ikonografische Darstellungen bis hin zu kulturellen Sehenswürdigkeiten und altertümlichen Wappen – jede Münze erzählt ihre Vergangenheit. Während einige Exemplare an ihrem reinen Materialwert gemessen werden, gibt es andere, die aufgrund ihres historischen Bezugs oder aber einer limitierten Auflage einen speziellen Sammlerwert besitzen.

Umlaufmünzen, auch Kurantmünzen genannt, dienten früher als offizielles Zahlungsmittel und zählen als steuerbefreites Anlagegold, wenn sie nach 1800 geprägt wurden und mindestens einen Feingehalt von 900 Tausendsteln Gold enthalten. „Bei Umlaufmünzen können Käufer sich beispielsweise für französische Franc-Goldmünzen, Vrenelis aus der Schweiz oder englische Sovereigns entscheiden. Diese werden aufgrund ihrer Häufigkeit und guten Verfügbarkeit ähnlich wie Anlagemünzen nah am Edelmetallpreis gehandelt. Einige historische Münzen, wie seltene Jahrgänge der Goldmünzen aus dem Deutschen Kaiserreich, fallen durch ihre geringe Verfügbarkeit, die Erhaltung oder den geschichtlichen und kulturellen Wert in die Kategorie der Sammlermünzen und sind aufgrund des höheren Aufschlags weniger attraktiv als reines Investment“, erläutert Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. „Dafür können Käufer jedoch ein goldenes Stück echter Geschichte ihr Eigen nennen.“



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

ANZEIGE

Sie möchten gerne einem breiten Fachpublikum interessante Techniken und besondere Fälle präsentieren?

Teilen Sie Ihr Wissen und werden Sie Autor/-in.

Nehmen Sie jetzt Kontakt mit unserer Redaktion auf.



Kerstin Oesterreich
 Fachredaktion
 Zahntechnik/Klinik/Labor
k.oesterreich@oemus-media.de

Praxiserprobte Lösungen für die digitale Zahntechnik



Die dentona AG lädt Besucher der IDS 2025 ein, praxiserprobte Lösungen für die digitale Zahntechnik live zu erleben. Der neue dentona-Stand (Halle 1.2, A010/B011) greift

die klare Architektur des Dortmunder Firmensitzes auf und setzt besondere Akzente. Im Mittelpunkt steht ein Thema, das Labore täglich beschäftigt: Wie lässt sich Arbeit spür-

bar effizienter gestalten? Die Antwort liegt in durchgängigen Workflows, die dentona von der Materialentwicklung bis zur Anwendung im Labor begleitet.

Zur IDS erweitert dentona die 3D-Drucklinie optiprint um neue Harze für vielfältige Anwendungen. Neben Materialien für Schienen, temporäre Versorgungen und Modelle werden zwei besondere Entwicklungen präsentiert: ein spezielles Material, um Harzschlüssel für die Injection Moulding Technik zu fertigen, sowie ein Material für das Drucken von Sportmundschutz. Beim CAD/CAM-Fräsen überzeugt die optimill-Familie mit Blanks für verschiedenste Indikationen. Highlights sind zudem die Aidite-Zirkonoxide sowie thermoelastische optimill-Kunststoffe für Provisorien und Aufbisschienen. Passend dazu zeigt dentona Systemlösungen mit 3D-Druckern von Asiga und RapidShape, CAD/CAM-Fräsmaschinen von imes-icore sowie Scanner von smart optics und Shining 3D. Ergänzt wird das Angebot durch bewährte Qualitätsprodukte wie Gipse, Einbettmassen und technische Silikone. Was die neuen Möglichkeiten konkret bedeuten, zeigen Experten zweimal täglich in Live-Vorträgen.

dentona AG
dentona.de

Neue Werkstoffe für individuelle Wege

Mit UCAN Print präsentiert Candulor neue 3D-Druck-Werkstoffe, mit denen nahezu alle Fertigungsschritte für einen herausnehmbaren Zahnersatz abgebildet werden: Sie ermöglichen das Drucken von Modellen, die Herstellung von Funktionslöffeln sowie die Anfertigung von Einproben und Prothesenbasen.

Die Produktfamilie im Überblick

- UCAN PRINT MODEL zeigt eine detailgetreue Oberfläche und überzeugt durch hohe thermische Stabilität – ideal für Modelle und Tiefziehprozesse.
- UCAN PRINT SPLINT, das besondere biometrische 3D-Druckharz für orthodontische Schienen, verbindet Stabilität mit Flexibilität. Der Thermoefekt gewährleistet hohen Tragekomfort für die Patienten.
- UCAN PRINT TRAY punktet als biokompatibles Druckharz für Abformlöffel mit 50 Prozent

höherer Schlagzähigkeit als vergleichbare Materialien. Das Ergebnis: stabile Funktionsabformungen ohne TPO-Zusätze.

- UCAN PRINT TRY-IN in der Farbe A2 sichert präzise Einproben. Die überlegene Schlagzähigkeit steht für exakte Übertragbarkeit.
- UCAN PRINT BASE überzeugt als Basis für den definitiven Zahnersatz. Minimale Wasseraufnahme und geringer Schrumpf für einen perfekten Sitz. Durch die High-Impact-Eigenschaften ist das Material schlagzäher als andere Materialien, für eine lange Lebensdauer von abnehmbarem Zahnersatz.

Die UCAN Print-Harze lassen sich in verschiedenen 3D-Drucksystemen verarbeiten. Die Botschaft ist einfach: UCAN also „You can“ – weil hinter der Technologie echtes prothetisches Wissen steht.

CANDULOR AG • www.candulor.com



Neues beim digitalen zebris Gesichtsbogen JMA-Optic

zebris Medical präsentiert zur IDS 2025 in Halle 1.2, Stand D051 die Highlights ihres digitalen Gesichtsbogens JMA-Optic u. a. mit dem neuen aktivierbaren paraokklusalen Attachment für den Unterkiefersensor mit Lippenbügel und gingivagestütztem Design. Neu sind ebenso die erweiterten Funktionen zur Integration von Intraoralscans, Face-scans und DVT-Oberflächendaten, die gemeinsam mit JMA-Daten in der CAD-Software verarbeitet werden können. Mit dem neuen Attachment Designer werden paraokklusale Attachments für den 3D-Druck vorbereitet. Auch ein Modul zum Morphing von Gesichtsteilen sowie die Integration von Retrusions- und Schließbewegungen

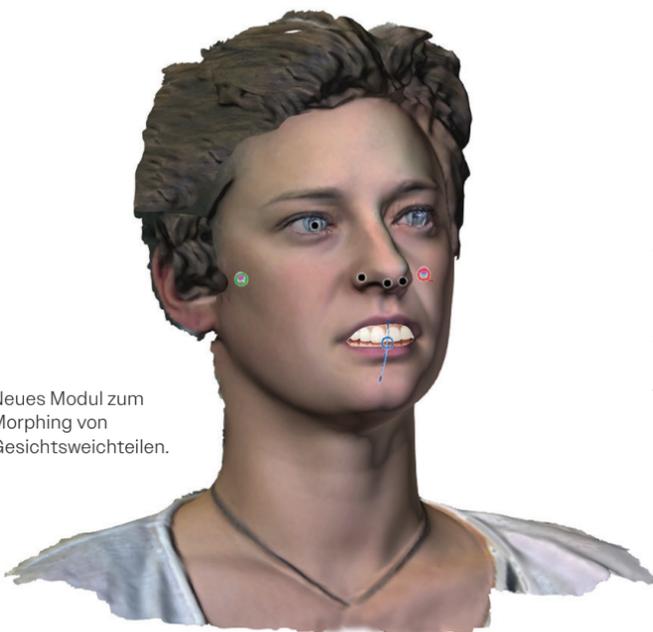
zur Bestimmung einer therapeutischen Bissposition gehören zu den neuen Features. Darüber hinaus gibt es den neuen Schienendesigner zur Herstellung von Komfort- und Positionierungsschienen. Mit dem zebris Biss-Optimizer ist die Optimierung der Messdaten hinsichtlich der Bisshöhe möglich. Ein weiteres Highlight ist die Einführung der zebris Customer Platform, die eine cloudbasierte Datenverwaltung ermöglicht und Kunden einfache Datenzugriffe bietet.

zebris Medical GmbH
www.zebris.de

Infos zum Unternehmen

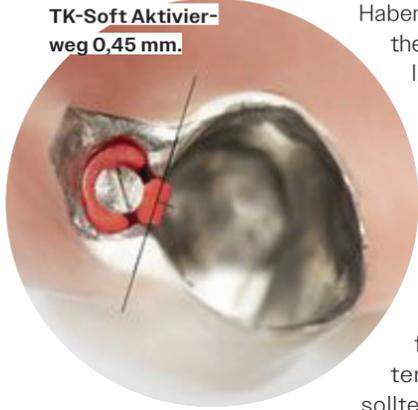


Neues Modul zum Morphing von Gesichtsteilen.



Sinnvolle Technik

TK-Soft Aktivierweg 0,45 mm.



Haben alte Teleskopprothesen ihre ursprüngliche Haftkraft verloren, stellen sich immer technische und auch finanzielle Fragen. Versucht man, die zu lockere Zahnprothese durch Friktionserneuerung für einige Zeit weiter zu nutzen oder sollte eine aufwendige und teure Neuanfertigung

geplant werden? Die Si-tec GmbH ist seit 1990 ein beständiger und zuverlässiger Partner zum Vorteil von Praxis, Labor und Patient. Die jahrzehntelange Marktpräsenz und die beständige Nachfrage beweist die Alltagstauglichkeit der Si-tec Friktionselemente. Prophylaktisch bei der Neuanfertigung einer Prothese vorbereitet, ermöglichen die Halteelemente jederzeit eine individuelle Haltekraftanpassung. Passiv anliegende Reparaturoelemente für den nachträglichen Einbau oder auch das aktivierbare TK-Soft mini zur nachträglichen Friktionsreparatur sind kostensparende Helfer.

Eine weitere sinnvolle Anwendung: Kann das vorhandene Primärteleskop im Mund weiterhin genutzt werden, das Sekundärteleskop oder die gesamte Deckprothese soll aber erneuert werden, empfiehlt sich die Verwendung des Si-tec TK-Soft/mini, welches individuell auf jeden einzelnen Ankerzahn in der Friktionskraft eingestellt werden kann. Das neugefertigte Sekundärteleskop wird laborseits in sehr leichtgängiger Passung auf dem Meistermodell angefertigt. Die Haltekraft der Prothese wird anschließend durch das feinjustierbare TK-Soft Friktionselement sichergestellt.

Besuchen Sie uns auf der IDS in Halle 4.2, J101.

Si-tec GmbH • www.si-tec.de

Universallösung für Praxis und Labor

Mit der Ceramill Motion 3 Air bringt Amann Girrbach die bewährte Hybridfrästechnologie auf ein neues Level, denn sie kommt ohne separaten Druckluftanschluss aus. Der integrierte Kompressor liefert stabile Druckluftqualität und sorgt so für maximale Zuverlässigkeit und Präzision.

Kleine und große Labore profitieren gleichermaßen von der einfachen Plug-and-Play-Installation – ohne zusätzlichen Aufwand oder spezielle Vorkenntnisse.

Als intelligente Hybridmaschine mit 10"-Touchscreen, automatischem Werkzeugwechsel inkl. RFID-Tracking und einem innovativem Reinigungssystem erfüllt die Ceramill Motion 3 Air höchste Anforderungen. Sie ist ideal für Praxen und Labore jeder Größe, erweitert das Indikationsspektrum und reduziert infrastrukturelle Hürden. Durch den Ceramill Workflow lässt sich die Motion 3 Air perfekt in bestehende Praxis- und Laborsysteme integrieren.

Die Ceramill Motion 3 Air beherrscht ein umfassendes Materialspektrum für weitreichende Indikationsvielfalt – von Polymeren über Zirkonoxide und Keramiken bis hin zu Metalllegierungen. Mit innovativen Bearbeitungsstrategien setzt die Fräsmaschine neue Maßstäbe: Mit



NEW!

der Sculpturing-Technologie (C-Clamp) können selbst feinste Fissuren und Details präzise gefräst werden, der Carving-Mode ermöglicht detaillierte Oberflächenstrukturen, der Detailing-Mode für feinste Ausarbeitungen und der Speedlining-Mode sorgen für eine effiziente Bearbeitung.

PREMIERE

Die Ceramill Motion 3 Air erstmals live erleben können Interessierte vom 25. bis 29. März 2025 auf der IDS in Köln. www.amanngirrbach.com/ids

Amann Girrbach AG
www.amanngirrbach.com

Neuheiten, Gewinnspiele und ein Special Guest

Es ist wieder so weit – die IDS öffnet vom 25. bis 29. März 2025 ihre Pforten in Köln. Rund 2.000 Aussteller aus aller Welt haben sich angekündigt. Klar, dass die dematec medical technology GmbH aus Berlin auch wieder als Aussteller mit einem eigenen Messestand vertreten ist. In Halle 5.1 am Stand HO30/JO31 präsentiert sich dematec dieses Mal mit einem völlig neuen Konzept und einer frischen Gestaltung des Messestandes auf knapp 30 Quadratmetern und freut sich darauf, Sie als Besucher für persönliche und informative Gespräche begrüßen zu dürfen.

Interessierte können sich auf zahlreiche Neuerungen in der Angebots- und Produktpalette freuen – das Messteam gewährt Ihnen gern Einblicke in die Weiterentwicklungen und die Arbeit der letzten Jahre bis in die Gegenwart. Ebenfalls zu erfahren werden die Planungen des Unternehmens im technischen Bereich für die nächsten Jahre sein. Außerdem werden hochwertige Gewinnspiele veranstaltet, und an zwei Tagen wird zudem ein Special Guest das vielfältige Angebot am Messestand bereichern, der die Besucher mit einer Präsentation seines zahnmedizinisch-handwerklichen Könnens und der Erscheinung seines neuen Fachbuchs begeistern wird.

Nutzen Sie also die Gelegenheit, das Team von dematec vor Ort kennenzulernen und sich in informativen Fachgesprächen über das aktuelle Leistungs- und Produktportfolio auszutauschen. Wir sehen uns!

dematec medical technology GmbH
www.dematec.dental



ZT Impressum

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

Herausgeber
Torsten R. Oemus

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

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

www.zt-zeitung.de





IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

Stabil auf Liquiditätskurs.

Verspätete Zahlungseingänge sind mit uns Geschichte. Mit unserem Factoring behalten Sie Ihre Finanzen jederzeit liquide und schaffen flexible Freiräume für Investitionen. Mehr als 400 Dentallabore und über 30.000 Ärzte vertrauen auf unsere Abrechnungslösungen.

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

