

ANZEIGE

#PrimeTimeMachine
Die brandneue Matik. Digital Native Automation für ein neues Zeitalter in der Inhouse-Fertigung.

AMANN GIRRBACH

ceramill®
DNA GENERATION

AMANNGIRRBACH.COM

Klare Mehrheiten für eine moderne Berufsbildung

Vom 16. bis 18. Mai fand in Heidelberg der 63. VDZI-Verbandstag statt.

Die Delegierten aus den VDZI-Mitgliedsinnungen berieten in der Jahresmitgliederversammlung über die aktuellen berufspolitischen Entwicklungen. Zentrale Punkte der Be-

ratungen waren die „Zukunft der Berufsbildung im Zeichen der Digitalisierung“, die neuen Strukturen einer modernen Ausbildungsordnung und die ab 2020 geltende Medi-

Fokus. Zusammen mit dem Sozialpartner soll mit einem klaren Votum der Versammlung die Ausbildungsordnung evaluiert und in ihren fachlichen Gewichtungen dem techno-



ZT Kurz notiert

Asthma führt zu Zahnverlust

Wissenschaftler erfassten, dass eine deutliche Zunahme der Verluste von Zähnen durch Karies nach einer frühen Asthmadignose auftrat.

Hilfe gegen Beläge im Mund

Kauintensive Nahrungsmittel wie Apfel und Karotte können für einen natürlichen Abrieb sorgen.

zinprodukteverordnung (MDR). Erstmals öffneten sich bei einem Verbandstag die ansonsten eher geschlossenen Türen. Zwei Begleitveranstaltungen als Workshops für die Unternehmerfrauen in der Zahn-technik und für die Spezialistinnen und Spezialisten kieferorthopädischer Labore fanden großen Anklang und werden weitergeführt. Die fortschreitende Digitalisierung scheint die Wertschöpfungsketten durcheinanderzuwirbeln. In der Diskussion ließ die Versammlung keinen Zweifel daran, dass sie konsequent auf die Einhaltung der berufsrechtlichen Grenzen der Berufe drängt und dabei die Industrie und den Handel auf ihre wichtigen Funktionen verweisen wird, als Partner das Expertenteam der Zahnärzte und der Meisterlabore zu stärken. Das Berufsbild und die Aus- und Fortbildung des Zahntechnikers stehen hierbei im

logischen Strukturwandel und den neuen Anforderungen des Marktes angepasst werden. Dabei ist die Ausbildungsordnung nur ein Baustein. Gestärkt durch die Aussage der Bundesregierung, die berufliche Bildung stärken zu wollen, präsentierte der VDZI auf dem Verbandstag sein Positionspapier „ZahntechnikerIn – Ein Beruf der Zukunft in einer Welt des Handwerks 4.0“. Die Delegierten der Mitgliedsinnungen verabschiedeten es einstimmig. Das Papier enthält zahlreiche Vorstellungen und Kooperationsangebote an Politik, Berufs- und Meisterschulen sowie weitere Akteure, mit denen im digitalen Strukturwandel die duale Ausbildung gestärkt, die Qualität der Ausbildung auf allen Ebenen gesichert und damit die Attraktivität des zahntechnischen Berufes erhöht werden können.

Quelle: VDZI

Keine Sonderregeln für Dentalketten

Europäische Zahnärzte fordern einheitliche Berufsaufsicht.

Auf seiner Frühjahrsvollversammlung am 24. und 25. Mai 2019 in Wien forderte der Europäische Zahnärzterverband (Council of European Dentists, CED), dass es keine Sonderregeln für Dentalketten geben dürfe und sie Mitglied in den Zahnärztekammern sein müssten. Nur so sei eine einheitliche Fachaufsicht sichergestellt, die die Patienten schützt.

Die Vertreter aller nationalen Zahnärzterverbände und -kammern waren sich darin einig, dass nicht nur der einzelne Zahnarzt, sondern auch Dentalketten als juristische Personen den gleichen berufsrechtlichen Regeln und der gleichen Aufsicht unterworfen sein müssen. CED-Präsident Dr. Marco Landi betonte: „Wir alle teilen die Sorge, dass sich das Engagement von Finanzinvestoren, deren Hauptziel die Gewinnmaximierung ist, am Ende gegen die hohe Qualität der Versorgung und damit gegen die Patientinnen und Patienten wendet.“ In der nächsten CED-Vollversammlung soll daher klar Position bezogen werden, wonach alle

ANZEIGE

dentona®
NEW WAY DENTAL TECHNOLOGY

Vantago®
Optimal für Ihre Zahnkränze auf Kunststoff-Sockelsystemen.

zahnärztlichen Einrichtungen, ungeachtet ob Einzelpraxis oder Dentalkette, dem gleichen Berufsrecht und – soweit vorhanden – der Kontrolle der Kammern unterliegen müssen, um eine gute Qualität der Versorgung sicherzustellen. Aus der Sicht der deutschen Delegation stellt BZÄK-Präsident Dr. Peter Engel klar: „Wir müssen sicherstellen, dass über die gleiche Berufsaufsicht in den Zahnärztekammern gleiche Regeln für alle gelten.“

Quelle: BZÄK

ANZEIGE

Einfacher geht's nicht!

Sim-tec Stabgeschiebe

Qualität seit mehr
als 25 Jahren!
Das Original.

Sim-tec – Das erfolgserwiesene Stabgeschiebe mit geringen Abmessungen und robuster Stabilität.
Die Verarbeitung von Sim-tec ist problemlos und die Friktionssteuerung dank zwei verfügbarer Friktionsstärken denkbar einfach. Sim-tec ist kürzbar bis auf 2,9 mm. Überzeugen Sie sich jetzt von dem individuell justierbaren Stabgeschiebe!



www.si-tec.de

Si-tec®

☎ 02330 80694-0 ☎ 02330 80694-20
🌐 www.si-tec.de 📧 info@si-tec.de

Annett Kieschnick
Freie Fachjournalistin
und Autorin



Mensch, Mensch, Mensch ...

Der 3D-Druck macht Druck. Das CAD/CAM-Fräsen ist Normalität. Lernende Maschinen und künstliche Intelligenz ermöglichen zunehmende Automatisierung. Social Media lockt zum Austausch. Über die Website erreicht das Labor die Öffentlichkeit ... Mensch, Mensch, Mensch.

Wer hätte das gedacht? Das ist also der Weg in die Digitalisierung. Und während mit dem Einzug von CAD/CAM einst viele Zahntechniker um ihren Job bangten, müssen Laborinhaber heute fürchten, dass bald keiner mehr die Maschinen bedient. Verrückte Welt. Mehr denn je steht bei der Digitalisierungswelle der Mensch im Mittelpunkt. Gut ausgebildete Fachkräfte sind Mangelware. Personalberater ziehen immer neue Mitarbeiter-Goodies aus ihrer Anzugtasche. Materielle Anreize: Fehlanzeige. Wöchentlicher Obstkorb für das Labor: Normalität. Teamausflug am Wochenende: Mehr Pflicht als Freude. Im Zeitalter der Digitalisierung besinnen sich Menschen auf andere Werte und sind anspruchsvoller. Sie möchten stolz sein auf ihre Arbeit, Sinn stiften und sich davon ernähren können. Aber vor allem möchten sie Beruf und Privatleben voneinander trennen und wünschen sich Flexibilität. Starre Strukturen scheinen langfristig nicht mehr zu funktionieren. Und während eine neue Generation von Arbeitnehmern erste Schritte im Berufsleben macht, kämpfen viele Laborinhaber noch an anderen Fronten, z.B. bei der Investitionsentscheidung für einen 3D-Drucker. Lohnt sich der Kauf?

Glaubt man Fachmedien, hat fast jedes Labor einen eigenen Drucker. „Nur wir sind scheinbar die letzten Dinosaurier“, denken viele beim Lesen von Fachzeitschriften. Aber wo steht der 3D-Druck wirklich? Eine ausdrucksstarke Momentaufnahme zu aktuellen Trends bietet der „Gartner Hype Cycle“. Bei der Trendstudie wird die Aufmerksamkeit für eine bestimmte Technologie (z.B. 3D-Druck) im Kontext zum zeitlichen Verlauf gestellt. Der Hype Cycle wird in vier Zyklen unterteilt. Zum Zeitpunkt des „Gipfel der überzogenen Erwartungen“ wird das Thema angeheizt, und mit hochgeschraubtem Enthusiasmus werden Erwartungen geschürt. Danach folgen das „Tal der Enttäuschungen“ und der „Pfad

der Erleuchtung“, indem das öffentliche Interesse zwar abgenommen hat, aber die Technologie weiterentwickelt wird. Auf dem „Plateau der Produktivität“ ist die Technologie anerkannt und reift aus. Diesem Hype Cycle folgt auch der 3D-Druck. Die Gartner-Analyse 2014 hat dem 3D-Druck bis zur vollständigen Akzeptanz etwa 10 bis 15 Jahre vorausgesagt. In der Analyse 2017 geht Gartner davon aus, dass bis 2020 etwa 10 Prozent der Industriebetriebe die 3D-Drucktechnologien in ihre Fertigung integrieren und 30 Prozent der medizinischen Implantate und Geräte aus dem Drucker stammen. Im Jahr 2019 scheint der 3D-Druck das Plateau der Produktivität erreicht zu haben. Die Vorteile sind anerkannt und akzeptiert. Die Technologie entwickelt sich weiter. Das Marktforschungsunternehmens QY Research prognostiziert dem 3D-Druck eine jährliche Wachstumsrate von 17 Prozent.¹ Die aktuelle Gartner-Kurve² unterstreicht dies. Momentan steht der 4D-Druck am Beginn einer interessanten Entwicklung. Als vierte Dimension kommt der Faktor Zeit hinzu. Das Objekt wird aus Metamaterialien mit dynamischen Fähigkeiten gedruckt und kann sich unter Einwirkung bestimmter Faktoren (z.B. Wärme, Wasser, Licht) ändern. Und noch eine interessante These der Gartner-Analyse: 3D-Drucksysteme werden anspruchsvoller. Viele der älteren vorprogrammierten Automatisierungen werden durch die neue Generation der intelligenten Automatisierung ersetzt. Diese setzt auf eine hohe Flexibilität, die laut Gartner langfristig besser geeignet scheint als starre Ansätze.

Wer hätte das gedacht! Die neue Generation der Zahntechniker und 3D-Drucker haben sehr viel gemeinsam. Mensch, Mensch, Mensch ...

Annett Kieschnick

¹ QY Research, „Global Dental 3D Printing Market Analysis, 2014–2025“, Februar 2019.
² Gartner Hype Cycle 2019: 3D Printing Predictions.

Prothesen sind adäquater Zahnersatz

Schweizer Gericht fällt ein Urteil über die Erstattung von Implantaten.

Eine Patientin hatte geklagt, weil ihre Krankenversicherung ihr verweigerte, fehlende Frontzähne durch Implantate zu ersetzen. Das Gericht wies die Klage mit der Begründung, eine Prothese erfülle ihren Zweck in gleicher Weise, ab. Die Klägerin hatte infolge eines Unfalls Schneidezähne verloren und den Wunsch, ihr Lächeln mit einer permanenten Lösung mithilfe einer Implantation zurückzugewinnen. Diese hätte allerdings einen stolzen Preis: Ca. 20.000 Franken müssten für die Implantate aufgebracht werden. Kosten, die die Krankenkasse Mutuel nicht bereit war, zu tragen. Die Pflichtleistung der Grundversicherung sehe lediglich die Erstattung der Kosten für eine Prothese

vor, wie *medinside.ch* berichtete. Der Betrag hierfür belaufe sich auf rund 5.000 Franken. Für die Schweizer Patientin sei diese jedoch kein adäquater Ersatz – sowohl aus ästhetischen als auch praktischen Gründen. Sie fühle sich mit einer Prothese eingeschränkt, wie sie vor Gericht immer wieder

betonte. Insbesondere die Scham, sie regelmäßig zur Reinigung herausnehmen zu müssen, sei ihrer Ansicht nach nicht vertretbar. Das Bundesgericht blieb davon unbeeindruckt und gab der Krankenkasse Recht.

Quelle: ZWPonline



© Bunwit Unseree/Shutterstock.com

Zahnärztin fordert von Uni 75.000 Euro

Universitätsklinikum Regensburg und der Freistaat Bayern werden verklagt.

Eine Zahnärztin aus dem Landkreis Landshut verklagt das Universitätsklinikum Regensburg sowie den Freistaat Bayern und fordert die Erstattung eines halbjährlichen Verdienstaufschlags. Grund: Sie wurde – ihrer Ansicht nach – zu spät zum Examen zugelassen. Der Fall ist gleich aus zwei Gründen etwas außergewöhnlich: Zum einen, weil er vor dem Landesgericht Regensburg verhandelt wird und nicht wie im Normalfall, wenn es um Klagen

durchgefallener Studenten geht, am Verwaltungsgericht. Zum anderen handelt es sich hierbei nicht um eine gewöhnliche Prüfungsanfechtung. Die Klägerin fordert stattdessen einen Verdienstaufschlag in Höhe von knapp 75.000 Euro, wie die *Passauer Neue Presse* berichtet. Damit will sie das halbe Jahr, welches sie durch die spätere Examenszulassung verloren hat, geltend machen. Hintergrund der Verzögerung ist, dass der Prüfer des „Prothetik II“-

Kurses die damalige Zahnmedizinstudentin durchfallen ließ. Das Gericht muss nun entscheiden, ob Klage und Summe gerechtfertigt sind. Schließlich geht die Zahnärztin von einem Jahresgehalt von ca. 150.000 Euro aus. Kommt es zu keiner Einigung zwischen den Parteien, wird das Verfahren Mitte Juni am Landgericht Regensburg fortgesetzt.

Quelle: ZWPonline

Elektrische Zahnbürsten beugen Zahnverlust vor

Uni Greifswald veröffentlicht Studie zur Aufrechterhaltung der Mundgesundheit.

Die Verwendung einer elektrischen Zahnbürste beugt dem Zahnverlust vor. Dies geht aus einer Studie hervor, die im *Journal of Clinical Periodontology* veröffentlicht worden ist. Der Zahnverlust bei Nutzern elektrischer Zahnbürsten war im Schnitt ein Fünftel geringer als bei denjenigen, die konventionelle Bürsten verwenden. Die elfjährige Beobachtungsstudie untersuchte den Zusammenhang zwischen der Benutzung einer elektrischen Zahnbürste und Parodontitis, Karies und Anzahl der vorhandenen Zähne. Die Studie umfasste 2.819 Erwachsene aus der Greifswalder Gesundheitsstudie „Study of Health in Pomerania“ (SHIP), die von 2002 bis 2006 sowie nach sechs und elf Jahren erneut untersucht worden sind. Zu Studienbeginn verwendeten 18 Prozent der Studienteilnehmer und nach elf Jahren



37 Prozent eine elektrische Zahnbürste. „Elektrische Zahnbürsten sind in Deutschland in allen Altersgruppen beliebter geworden, aber nur wenige Studien haben ihre Langzeitwirksamkeit getestet“, sagt der Studienautor Dr. Vinay Pitchika von der Universitätsmedizin Greifswald. „Unsere Studie zeigt, dass elektrische Zahnbürsten für die Aufrechterhaltung einer guten Mundgesundheit am vorteilhaftesten sind und mit einem verminderten Fortschreiten von Parodontitis und mehr erhaltenen Zähnen einhergehen.“

Ein Fünftel weniger Zahnverlust

Die Studie ergab, dass das elektrische Zähneputzen mit weniger Taschen und weniger Verlust an Zahnhalteapparat verbunden war. Dies zeigte sich in einem um 22 Prozent bzw.

21 Prozent geringeren Zuwachs an der Zahntaschentiefe (Sondierungstiefe) und an klinischem Substanzverlust im Zahnfleischhalteapparat (Attachmentverlust) im Vergleich zu manuellen Zahnbürstenbenutzern. Insgesamt hatten Anwender von elektrischen Zahnbürsten während der Beobachtungszeit 20 Prozent weniger Zahnverlust als Anwender von manuellen Zahnbürsten. So verloren sie durchschnittlich 0,4 Zähne weniger in den elf Jahren Beobachtungszeit.

Originalartikel:

Pitchika V, Pink C, Völzke H, Welk A, Kocher T, Holtfreter B. Long-term impact of powered toothbrush on oral health: 11-year cohort study. First published: 22 May 2019 *J Clin Periodontol.* 2019

Quelle: Uni Greifswald



new
way
dental
technology

Vantago[®]

Der neueste Vorteil für Ihre Modellherstellung.

Leichtere Modellherstellung

Optimierte Fließ- und Verarbeitungseigenschaften erleichtern Ihnen die Herstellung von Zahnkränzen auf Kunststoffsockelsystemen.

Sichere Modellbearbeitung

Höchste Kantenstabilität sichert Ihnen das Freilegen der Präparationsgrenze.

Gesteigerte Präzision

Idealer Expansionsverlauf nach 24h für passgenaue Ergebnisse.



vanilla

cashmere

caramel

delphin

Vantago[®] Verpackungseinheiten:

25 kg

8x 2,5 kg

2x 2,5 kg

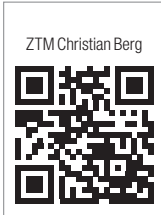


„Vantago ist das Wunschergebnis vieler Teilnehmer von dentona Modellherstellungskursen der vergangenen Jahre!“

ZTM Martin Kuske, Schulungsleiter dentona AG

Sofortimplantation mit simultanem Hart- und Weichgewebsaufbau

Ein Beitrag von Dr. Sven Egger, M.Sc., M.Sc. Spezialist für Ästhetik und Funktion in der Zahnmedizin (DGÄZ) und ZTM Christian Berg.



In diesem Beitrag wird die Behandlung einer Patientin (41 Jahre) mit guter allgemeiner Gesundheit vorgestellt. Die Ausgangssituation zeigt den oberen rechten mittleren Schneidezahn, der nach erfolgloser endodontischer Therapie eine ausgedehnte parodontale Läsion im oberen Drittel der dunkel verfärbten bukkalen Wurzel aufwies und zudem mit einem submukösen Abszess aufwartete. Vorangegangen war eine Vier-Quadranten-Sanierung mit keramischen Teilkronen und Veneers im Jahr 2010, welche sich – bis auf den bereits erwähnten Zahn 11 – klinisch und röntgenologisch in sehr gutem Zustand zeigte.

Nach Abwägung aller Vor- und Nachteile sowie Besprechung mit der Patientin fiel die Entscheidung zur Extraktion und sofortigem Ersatz durch ein Einzelzahnimplantat. Zuvor sollte mit einem sorgfältigen Backward Planning (3D-Pla-

Allgemeinmedizinische Anamnese

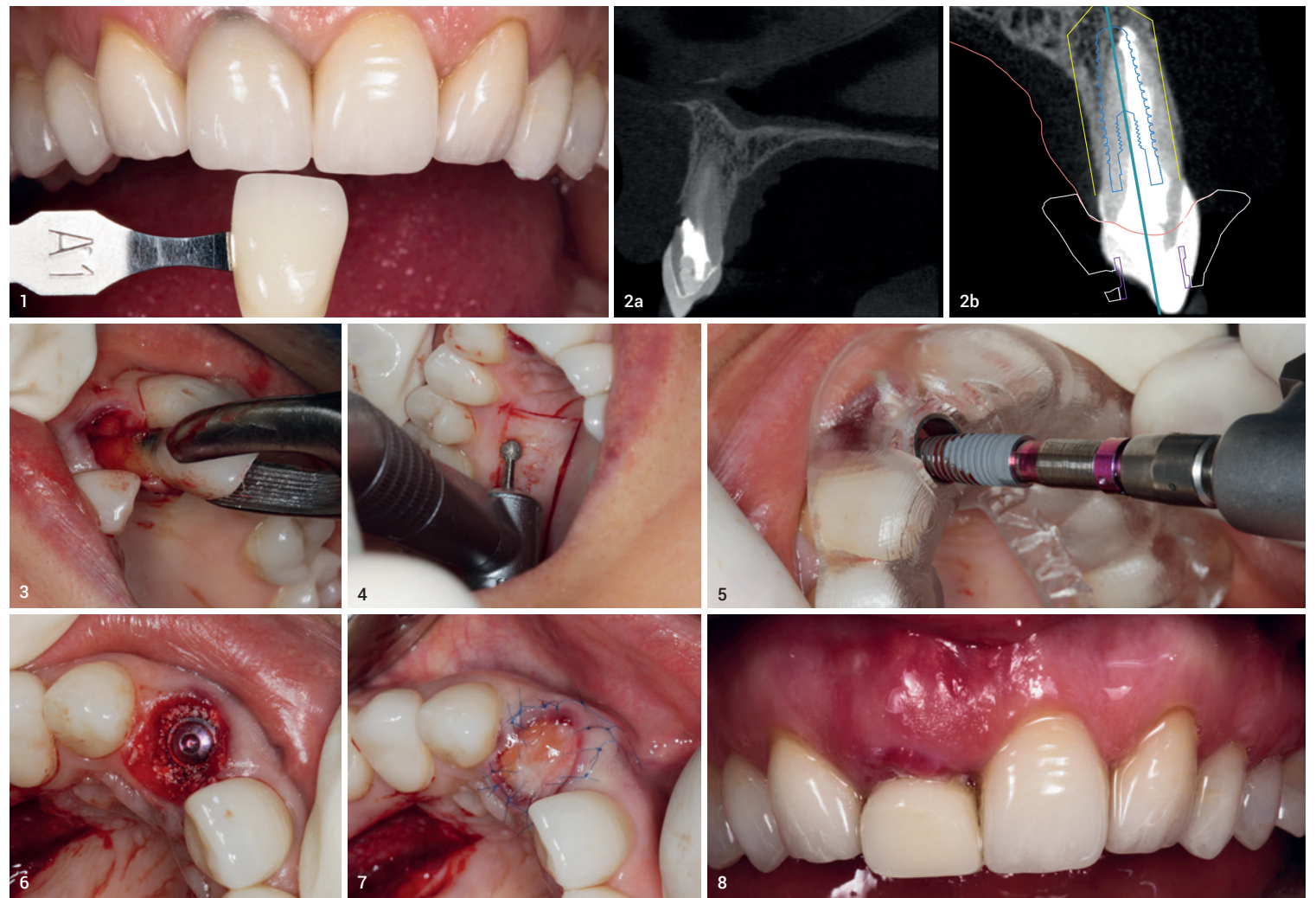
Erstbesuch und Erhebung der allgemeinmedizinischen Anamnese am 28.11.2018. Die Patientin (Jahrgang 1976) ist gesund. Keine Reaktionen auf bestimmte Medikamente.

Gesamtbehandlung ihres Kauorgans interessiert. Sie legt großen Wert auf eine ästhetisch-funktionelle und dauerhafte Verbesserung ihrer Situation und steht einer notwendigen umfangreichen ästhetisch-rekonstruktiven Rehabilitation aufgeschlossen gegenüber.

Dentalstatus:

Hervorragende Integration der Vollkeramikrestaurationen nach acht Jahren Tragezeit. Zahnform: Die okklusale Morphologie im Front- und Seitenzahnbereich ist funktionell-ästhetisch optimal erhalten.

Abb. 1: Klinischer Befund (weiße Ästhetik). Abb. 2a: DVT Regio 11. Abb. 2b: Dreidimensionale Planung. Abb. 3–8: Extraktion/Sofortimplantation 11 in Kombination mit Weichgewebstransplantat und GBR.



nung, Indexschlüssel, individuelles Healing Abutment und Abformpfeifen zur Übertragung des Emergenzprofils, Bindegewebsstransplantat) ein vorhersagbares ästhetisches Resultat definiert werden. Im Vorfeld sollte zunächst der parodontale Defekt mittels dreidimensionaler Bildgebung (DVT) visualisiert, lokalisiert und evaluiert werden, um eine optimale Ausgangssituation sowie ein solides Hart- und Weichgewebsfundament (Emergenzprofil) für das Einzelzahnimplantat 11 zu etablieren. Die ästhetisch-rekonstruktive Behandlung erfolgte nach Chirurgie/LZP mit individuell angefertigtem Zirkonabutment analog des Wurzelquerschnitts von 11 und adhäsiv befestigter Einzelzahnkrone in Presskeramik (IPS Empress).

Zahnmedizinische Anamnese

Im Jahr 2010 erfolgte eine Gesamtrehabilitation im Ober- und Unterkiefer mit vollkeramischen Restaurationen. Der mit einer fraglichen Prognose behaftete Zahn 11 sollte vorerst belassen werden. Der Recall wurde im Vier-Monats-Intervall durchgeführt. Die Patientin interessiert sich nun für eine Verbesserung der Frontzahnästhetik im Bereich 11 (Verfärbung, Fistelung), da sie sich an der Verfärbung im Zahn-/Gingivabereich zunehmend stört.

Einstellung der Patientin

Die Patientin ist nach Aufklärung und eingehender Beratung an einer

Klinischer Befund

Rote Ästhetik:

Leichte Entzündung der marginalen Gingiva. Wurzel 11 „schimmert“ dunkel durch.

Weißer Ästhetik (Abb. 1):

Zahnlänge: Die OK-Front empfindet die Patientin als ausreichend lang. Die Presskeramikrestaurationen im Ober- und Unterkiefer zeigen nach wie vor eine hervorragende Integration nach acht Jahren Tragezeit. Der Schneidekantenverlauf folgt der Konkavität der Unterlippe (berührungsfreies Verhältnis). Die Breite des Lächelns misst bis in den Bereich der ersten Molaren. Zahnform: Die rechteckig imponierende Zahnform erscheint harmonisch zur Gesichtsform der Patientin.

Zahnfarbe: Abgesehen von der verfärbten Wurzel 11 erscheint die Farbe der Zähne optimal. Die Patientin wünscht sich im Rahmen der Behandlung bezüglich der Verfärbung des Zahnes/Weichgewebes eine deutliche Verbesserung. Das Langzeitergebnis im koronalen Anteil des Weichgewebes soll neben der Hartgewebsaugmentation zusätzlich mit Bindegewebe stabilisiert werden.

Zusammenfassung:

Zahnstellung: Der OK-Front-Überbiss beträgt 2 mm. Im Bereich der seitlichen Schneidezähne wurde (aufgrund Nichtanlagen 12,22) im Kindesalter ein kieferorthopädischer Lückenschluss durchgeführt. Die Zahnstellung empfindet die Patientin durch die „prothetische Lateralisierung der Eckzähne“ laut

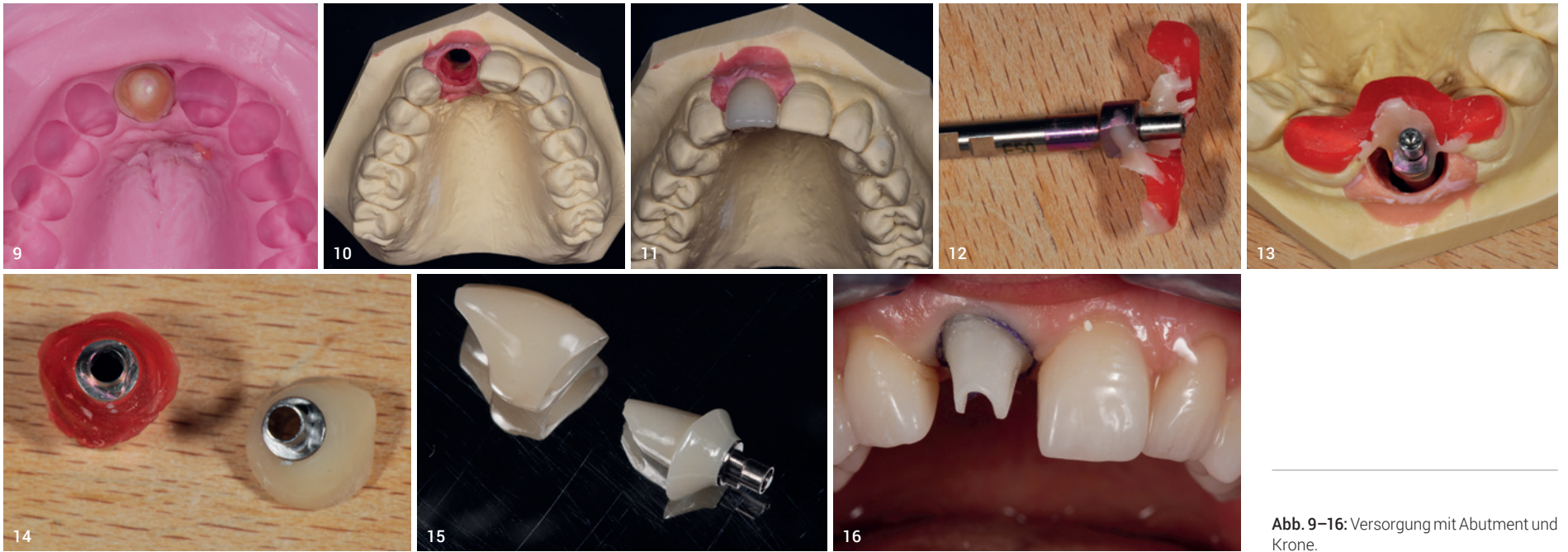


Abb. 9–16: Versorgung mit Abutment und Krone.

eigener Aussage immer noch als „natürlich schön“.

Diagnose

Bei der Patientin lässt sich eine parodontale Läsion (Parodontitis im oberen bukkalen Wurzelsegment V.a Root falsa) feststellen.

Behandlungsplan

1. Abformung für Situationsmodelle, Wax-up

2. Extraktion/schablonengeführte Sofortimplantation 11 in Kombination mit Weichgewebstransplantat und GBR (DBBM und Kollagenmembran), LZP auf definitivem Abutment nach Wartezeit von sechs Monaten
3. Abdrucknahme, HIKP-Bissnahme, Gesichtsbogenübertragung, Anproben und definitive Eingliederung in den Folgesitzungen
4. Neuanfertigung einer Nachtschiene
5. Nachkontrolle und Nachsorge

Behandlungsablauf

- Prophylaxesitzung einschließlich Reevaluation und professioneller Zahnreinigung, Hygiene-phase, Fotostatus, CMD-Screening, DVT (Abb. 2a)
- Dreidimensionale Planung (Guided Surgery; Abb. 2b)
- Extraktion/Sofortimplantation 11 in Kombination mit Weichgewebstransplantat und GBR (DBBM und Kollagenmembran; Abb. 3–8)
- Einheilphase sechs Monate

- Versorgung mit definitivem, individuellem Zirkonabutment und langzeitprovisorischer Krone zur Ausformung/Maturation der Weichgewebe, definitive Versorgung nach zehn Monaten (Abb. 9–16)
- Neuanfertigung einer Nachtschiene
- Nachkontrolle und Nachsorge

Rote Ästhetik

Es zeigen sich stabile und gesunde (periimplantäre) Weichgewebsver-

...mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec • Inh. M. Nolte
Röhstr. 14 • 58093 Hagen
Tel.: ++49 (0) 2331 8081-10 • Fax: ++49 (0) 2331 8081-18
info@microtec-dental.de • www.microtec-dental.de

TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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

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

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

Compatible with **exocad**

Jetzt CAD/CAM Anwendungs-video ansehen:

aktivieren

platzieren

modellieren

Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

Bitte kreuzen Sie an:

Bitte senden Sie mir ein kostenloses Funktionsmuster*
*Nur einmal pro Labor/Praxis.

Bitte senden Sie mir das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 156,00 €.**
**Nur einmal pro Labor/Praxis. / zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei. Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

Stempel

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

ANZEIGE

hältnisse nach abgeschlossener Behandlung.

Weißer Ästhetik

Zahnlänge: Die Implantatkronen 11 gliedert sich sehr schön in die umge-

deren Ergebnis sich die Patientin vollumfänglich zufrieden zeigt. Seitens des Behandlers wurde eine Sofortimplantation mittels Guided Surgery in Kombination mit regenerativen (Hart- und Weichgewebsaufbau) Verfahren vorgeschlagen.

anschließender Abdeckung durch eine Kollagenmembran sowie das Einbringen eines Bindegewebs-transplantates nach entsprechender Diagnostik (DVT, 3D-Planung, Guide-Schablone) vorgesehen.³ Aufgrund des (bewusst) gewählten geringeren Implantatdurchmessers als „Platzhalter“ für die Rekonstruktion/„Verdickung“ der vestibulären Knochenwand konnte beim Einsetzen nicht genügend Primärstabilität erzielt werden, weshalb auf ein zweizeitiges Verfahren mit der bereits beschriebenen GBR (Knochensatzmaterial, Kollagenmembran) und Weichgewebsaufbau/-verschluss (Socket Seal) mit Envelope-Technik (Präparation eines lappenfreien Empfängerlagere) ausgewichen wurde.^{7,8,4} Als provisorische Versorgung diente dabei eine im Vorfeld angefertigte Adhäsivbrücke. Alternativ wäre eine einfache Versorgung mit einer schleimhautgetragenen Einzelzahnprothese denkbar gewesen. Die daraus resultierende Kompromittierung der Weichgewebe und ein weitaus geringerer Tragekomfort lies diese Variante jedoch ausscheiden.

Nach einer zweimonatigen Einheilphase erfolgte im Rahmen einer zweiten Weichgewebsaugmentation die „minimalinvasive“ Freilegung lediglich zum Anschluss des Abdruckpfostens und die Fixierung an den Nachbarzähnen mittels laborgefertigtem „Index“ (Pattern Resin) als Referenz der Implantatposition (Laboranalog im Modell) zur Herstellung eines individuellen Healing Abutments und eines entsprechenden Abdruckpfostens. Das Labormodell wurde wie bereits oben erwähnt zuvor mit den Informationen (Emergenzprofil) des extrahierten und in den Abdruck reponierten Zahnes 11 angefertigt und das Laboranalog (Implantat) dann mittels „Index“ reponiert und in das (Gips-)Modell nachträglich eingliedert. Somit war eine dimensionsgetreue Vorgabe (Ausgangssituation mit natürlichem Zahn) der gewünschten Suprastruktur bereits im Vorfeld definiert, und es konnte ein individueller Abformpfosten sowie ein individuelles Healing Abutment hergestellt werden, das die Übertragung der Weichgewebssituation auf das Meistermodell mit den entsprechenden Informationen ermöglichte.

Im nächsten Schritt konnte der Zahntechniker ein LZP auf definitivem Abutment herstellen, welches zur weiteren Gewebereifung vorgesehen war. Nach weiteren sechs Monaten erfolgte dann die Abformung intraoral auf Abutmentniveau und die Herstellung einer Presskeramikrestauration.⁵ Als weitere Alternative wäre mit einer einteiligen verschraubten Implantatkronen ebenso ein schönes Resultat erreichbar gewesen.⁶ Als nachteilig wäre hierbei lediglich die Schraubengängöffnung zu sehen, die bei der adhäsiven Versorgung auf verschraubtem Abutment nicht erforderlich war. Somit war auch ange-

sichts des jungen Alters der Patientin und dem Wunsch einer langfristig ästhetischen Versorgung Rechnung getragen.¹ Einem regelmäßigen Recall steht die Patientin sehr aufgeschlossen gegenüber.

Fazit und Ausblick

Abschließend betrachtet stellt sich das Behandlungsergebnis auch für den Behandler in ästhetisch-rekonstruktiver Hinsicht als Erfolg dar. Die Prognose ist aufgrund der etablierten Front-Eckzahn-Führung aus funktioneller Sicht betrachtet als positiv zu werten. Parodontal liegen stabile und ausgereifte Weichteilstrukturen vor. Die Patientin ist völlig gesund. Das Tragen einer Tag- oder Nachtschiene wurde der Patientin nahegelegt. Da sie sich in der Vergangenheit mit einer Oberkieferschiene aufgrund des „Fremdkörpergefühls“ nicht anfreunden konnte, wurde eine Schiene für den Unterkiefer angefertigt.

Literatur bei der Redaktion.



Abb. 17a, b: Die Implantatkronen 11 gliedert sich sehr schön in die umgebenden Weichgewebe ein. Abb. 18-24: Intraoraler Schlussbefund.

benden Weichgewebe ein (Abb. 17a und b).

Klinischer Befund – Dentalstatus

Zahnform: Die leichte Rezession im Bereich 12 (Restaurationsrand) erscheint der Patientin dezent und soll vorerst nicht behandelt werden.

Diskussion

In dem vorliegenden Fall handelt es sich um eine aufwendig ästhetisch-rekonstruktive Rehabilitation², mit

Die Behandlung sollte im Charakter eines Backward Plannings für ein Frontzahnimplantat durchgeführt werden.

Als erste Instanz hierfür sollte der nach Möglichkeit unversehrte Zahn 11 nach Extraktion die Basis für das Emergenzprofil des späteren Implantats bilden. Hierfür wurde der Zahn nach Extraktion in einen zuvor genommenen Alginat-Abdruck des Oberkiefers reponiert und ein erstes Modell hergestellt. Zu Beginn war eine Sofortimplantation, das Einbringen von xenogenem Knochensatzmaterial mit

Kontakt



Dr. Sven Egger, M.Sc., M.Sc.
Grünpflagasse 8
4001 Basel, Schweiz
Tel.: +41 61 2618333
DrSven-Egger@aesthetikart.ch
www.aesthetikart.ch



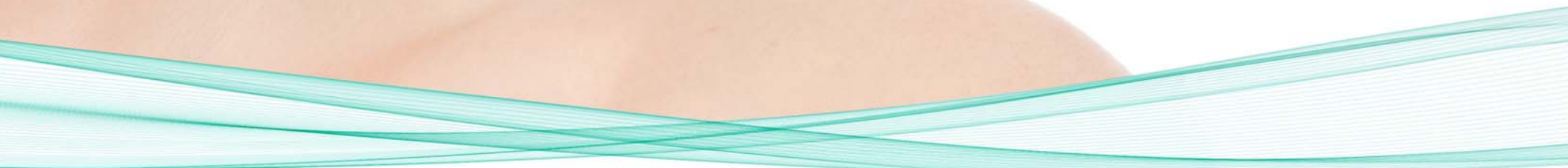
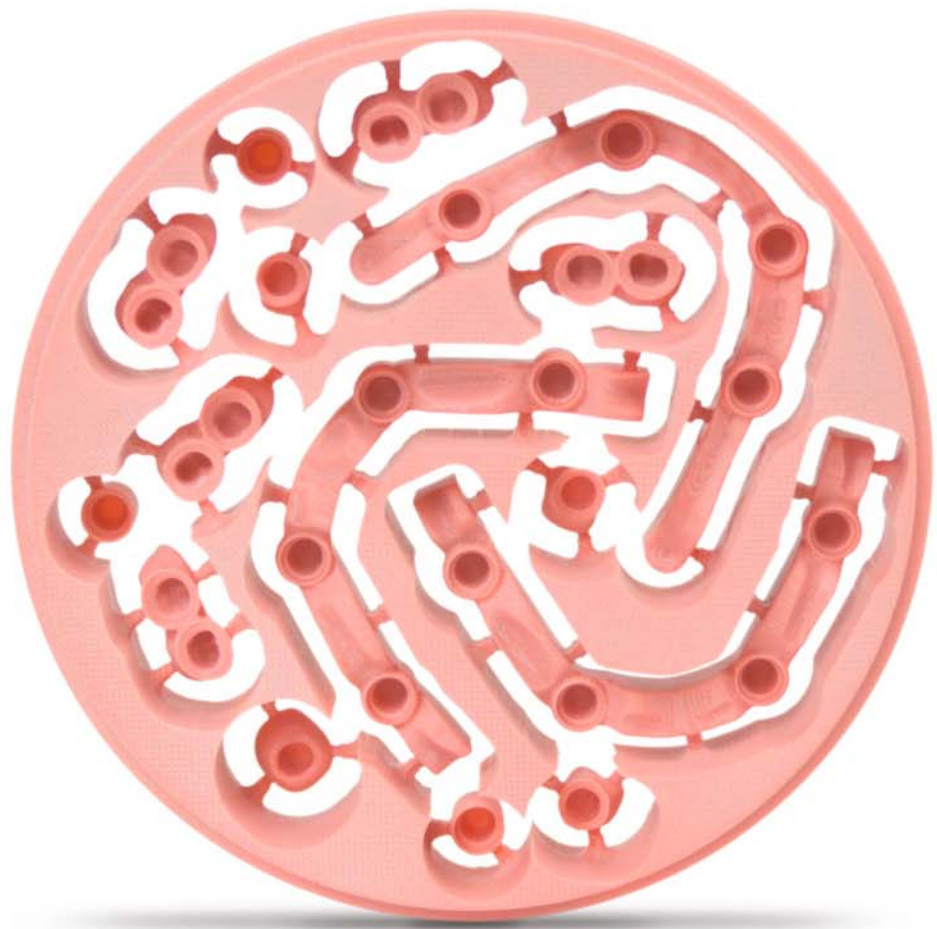
ZTM Christian Berg
Oraldesign Basel GmbH
Centralbahnplatz 13
4051 Basel, Schweiz
Tel.: +41 61 2718770
labor@oraldesign-basel.ch



TRINIA[®]



Das **REVOLUTIONÄRE METALLFREIE**
CAD/CAM Material



Kolumne
Expertenwissen für den Vertrieb

Claudia Huhn
Beratung Coaching Training

Zielgruppen-spezifisches Marketing

Immer mehr weibliche Hochschulabsolventen, Feminisierung, Gendermarketing – muss ich für meinen Laborvertrieb etwas berücksichtigen?

Vertrieb ist nur so gut, wie er maximal spezifisch auf das Gegenüber angepasst ist. Damit ist klar, Gendermarketing ist wichtig. Ebenso wichtig ist allerdings ein zielgruppenspezifischer Vertrieb. Ob dies auf Basis des Geschlechts oder anderer Merkmalen geschieht, ist sekundär. Jeder Mensch ist anders, verfolgt andere Ziele, lebt nach anderen Werten, denkt und kommuniziert anders. Eine Einheitsvorgehensweise, die bei jedem funktioniert, gibt es daher nicht. Jede Zielkundenansprache, soll sie effektiv und effizient sein, muss daher so spezifisch wie möglich auf das Gegenüber abgestimmt sein.

Wie ist dies machbar? Ein wenig Vorbereitung für den Kontakt mit den Zielkunden ist sehr hilfreich. Teilen Sie Ihre Zielkunden nach Zielgruppen und daraus abgeleiteten Bedarfen bzw. Bedürfnissen ein. Finden Sie im Anschluss daran heraus, wie Sie diesen Bedarf befriedigen oder wie die Marketingwelt sagt, die Pain dieser Zielgruppe lindern können. Was kann also Ihre Antwort auf die Frage dieser Zielgruppe sein? Nachdem Sie die Antwort bzw. die Antworten haben, übersetzen Sie diese in eine nutzenorientierte Kommunikation, passen diese auf die unterschiedlichen Persönlichkeitsstile an, und schon sind Sie bestens auf Ihre Zielgruppe vorbereitet.

Beispiel

Was ist eine Zielgruppe? – Eine Zielgruppe zeichnet sich durch Gemeinsamkeiten der ihr angehörenden Personen aus. Für Ihren Vertrieb könnten folgende Zielgruppen sinnvoll sein: Zahnarzt, Implantologe, Chirurg, Praxislabor, Neugründer usw. Selbstverständlich kann ein Zielkunde immer mehreren Zielgruppen angehören, so zum Beispiel die implantierende Zahnärztin mit Praxislabor.

Für jede dieser Zielgruppen stellen Sie sich die Frage, welchen spezifischen Schmerz (welchen

Bedarf) diese Gruppe hat. Fragen Sie Ihre Kunden, die dieser Zielgruppe angehören, nach deren spezifischer Herausforderung. Erfolgreiche Antworten können Sie sich auch gleich mitnehmen. Hierzu könnte die „Gute-Fee“-Frage behilflich sein: Stellen Sie sich vor, ich bin eine gute Fee und könnte diese Herausforderung hervorragend lösen, wie würde diese Lösung dann aussehen?

Übersetzen Sie diese Antworten so in Sprache, dass Ihre Lösungen den Satz „Davon haben Sie ...“ vervollständigen. Damit steigt die Chance, dass Sie gehört werden. Die Kür auf der Basis der Pflicht ist es, wenn Sie kommunikativ auf unterschiedliche Denkstile reagieren können. Ob NLP, HBDI, DISG oder Insights, allen Modellen gleich ist die Idee, dass unterschiedliche Menschen unterschiedliche Kommunikationsarten benötigen, um sich wohlfühlen. Wer in den unterschiedlichen Sprachen die Bedürfnisse seiner Zielgruppe bedienen kann, der wird einen hervorragenden Job im Vertrieb machen.

Kontakt

Claudia Huhn –
Beratung Coaching Training
Hohe Straße 28b
57234 Wilnsdorf
Tel.: 02739 891080
ch@claudiahuhn.de
www.claudiahuhn.de

Infos zur Autorin



Fördermöglichkeiten für die Digitalisierung

Hans J. Schmid

Die ganze Welt verlangt nach Digitalisierung. Heute sind mehr denn je die Bits und Bytes das Maß der Dinge. Besonders im Handwerk ist das „nur mit der Handarbeit“ nicht mehr ausreichend. Autor Hans J. Schmid verrät, wie Labore mithilfe der Wirtschaftsförderung neue Investitionen tätigen können.

Infos zum Autor



Kunden erwarten digitale Lösungen, die den Laboren den gewissen Vorsprung auf dem Markt garantieren. Andererseits ist das Thema Fachkräftemangel im Handwerk so stark vertreten, dass Lösungsmöglichkeiten mit reduziertem Arbeitsinsatz dem entgegenwirken können. Die Digitalisierung im Handwerk ist daher sprichwörtlich und auch real in aller Munde angekommen. Egal, wie die Daten verarbeitet werden, es verlangt immer nach mehr: neue Ressourcen, größere Speicher, schnellere Pro-

einandersetzt, die Kinderkrankheiten übersteht, das Team sich die neuen Prozesse antrainiert hat, und jetzt, nach zwei oder drei Jahren, alles reibungslos funktioniert. So kann es jetzt die nächsten zehn Jahre in ruhigem Fahrwasser weitergehen. Doch genau jetzt, wenn alles funktioniert, werfen die Hersteller, als ob sie genau diesen Moment der Zufriedenheit erkennen, die nächste Generation mit unverschämten besseren Features auf dem Markt. Als Unternehmer wünscht man sich jetzt, dass das gut

ist es doch nett, wenn die arg gebeutelten Klein- und Kleinstunternehmen die sichere Chance haben, sich mit neuen marktaktuellen Produktionssystemen ausstatten zu können. Unter anderem mithilfe von dem großen Projekt namens Wirtschaftsförderung. Der Fachbegriff für den Eintritt in den großen Topf der sicheren Unterstützung heißt KMU (klein- und mittelständige Unternehmen). Das startet bei einem Mitarbeiter und endet bei zweihundert. Speziell für diese Firmengrößen hat die Politik in Europa eine sinnvolle Unterstützung einge-



zessoren und genauere Maschinen mit mehr Leistungsfähigkeit. Früher war es so schön einfach – Vorwärmofen, Schleuder, Fräsgerät, Keramikofen und ein Handstück, und schon konnte man für 20 Jahre produzieren. Im Hier und Jetzt ist das mittlerweile undenkbar. Eine CAD/CAM-Maschine, die zehn Jahre auf dem Buckel hat, ist heute nur noch zum Schmuckherstellen zu gebrauchen. Eine Software, die wie der Computer so langsam ein zweistelliges Dasein erreicht, ist, in Lebensalter verglichen, älter als Jopi Heesters wurde. Es ist schön, wenn noch alles einigermaßen funktioniert, doch in der Dentalbranche geben jetzt andere den Ton an.

Investition in neue Systeme

Ein nicht zu unterschätzendes Thema ist die Finanzierung der in immer kürzeren Zyklen veralteten Hard- und Software. Es ist schon frustrierend, wenn man in ein neues System investiert, sich mit den Abläufen und Vorgehensweisen aus-

funktio- nierende System vom Hersteller beim Kauf der Neuheit in Zahlung genommen wird, denn eigentlich hat ja der Hersteller den Wert der Anlage von heute auf morgen sozusagen entwertet. Lässt man sich jetzt ein Angebot machen – wobei es hier egal ist, ob bei dem Anbieter des Vertrauens oder einem x-beliebigen Marktbegleiter – das alte System in Zahlung zu nehmen, kommt schnell die Enttäuschung. Die Zahl, die für die gut funktionierende Maschine aufgerufen wird, ist beschämend. Eigentlich hat die Industrie nur gerade mitgeteilt, dass sie das System freundlicherweise entsorgt und man somit nicht auch noch die Entsorgungskosten selbst tragen muss. Aber so schlimm kommt es dann doch nicht, aber es ist schade, wie schnell schmerzlich hohe Investitionen in kürzester Zeit stark an Wert verlieren und auf dem umkämpften Markt nicht mehr als „up to date“ gelten, wobei die Investition für den Maschinenpark noch nicht hereingewirtschaftet werden konnte. Da

führt, um im internationalen Vergleich nicht ins Hintertreffen zu geraten.

Unzählige Möglichkeiten der Finanzierung

Gibt man im Netz KMU-Förderung ein, erscheinen in der ersten Sekunde circa 1.860.000 Treffer. Das ist zwar sehr erfreulich, doch auch gleichzeitig extrem frustrierend. Ja, es gibt unzählige Möglichkeiten für die wirtschaftliche Unterstützung, doch ist der Verteilungsdschungel so dicht, dass ein geradliniges Durchkommen unmöglich erscheint. Auf der anderen Seite ist es ja nicht so, dass ein hart arbeitender Unternehmer sich den lieben langen Tag Zeit nehmen kann und wie ein fleißiges Eichhörnchen von früh bis spät unter den Blättern nach den guten Nüssen sucht. Es gibt genau fünf Arten der staatlichen oder europäischen Subventionierung in diesem Bereich. Häufig ist bei jungen Unternehmen in der Gründungsphase das Thema Bürgschaft und/oder Garantie ein großer Faktor. Für ein Bestandsun-

ternehmen (eine Firma, die länger als zwei Jahren auf den Markt ist) sind diese Themen eher selten. Hier sind andere Wünsche mehr im Vordergrund. Will man in das Unternehmen investieren, ist es von Vorteil, im Vorfeld zu schauen, welches Programm dem eigenen Interesse entspricht. Von den drei Möglichkeiten sind die zwei häufigsten Varianten Zuschuss und Darlehen. Die seltenste Variante ist der Wunsch nach staatlicher Beteiligung. Wichtig ist, bei fast allen bereitgestellten Maßnahmen, dass erst die wirtschaftliche Förderung beantragt, die benötigte Bestätigung abgewartet und dann die geplante Umsetzung gestartet wird. Meist ist ein vorzeitiger Beginn, eine zu frühe Unterschrift, ein nicht mehr zu revidierendes Ausschlusskriterium. Das Erfreuliche an dem schier unerschöpflichen Topf der finanziellen Unterstützung ist, dass es fast keine Chance gibt, die weitläufige Obergrenze für die angebotenen Förderungen zu erreichen, da die angenehmen Summen auch für große Betriebe mit bis zu zweihundert Mitarbeitern ausgerichtet sind. Ein weiteres Plus sind die unzähligen Bereiche, die mit meist mehreren Förderungen bedacht sind. Am Anfang des Unternehmensaufbaus sind Existenzgründung und Unternehmensfinanzierung die Themen mit der höchsten Priorität. Später nennt man das Programm dann Existenzfestigung. Auch sind für

Spezialgebiete Förderungen bereitgestellt. Die beginnen bei dem Bereich Arbeit, gehen über Innovationen bis hin zu den umfangreichen Regionalförderungen. Und sollte keines von allen passen, ist da noch der Bereich „Themenoffen“, damit möglichst alle Wünsche abgedeckt werden. Auch die Beratung ist hier von Vorteil. So wie damals, in meiner Probezeit als Lehrling. Die wichtige Empfehlung meines Meisters, Einbettmasse nicht mit warmem Wasser anzurühren, hat mir so manche ungeliebte Backpeife erspart. Für mich war das nicht lebensbedrohlich, doch für ein junges unerfahrenes Unternehmen ist zum Beispiel ein kleiner Fehler, der ihm im erstellten Businessplan unterläuft, selbst wenn es nur um den zugebilligten Kontokorrent handelt, im ungünstigen Fall schnell am Ende einer guten Unternehmung. Kluge Menschen machen nicht jeden Fehler selbst, sondern holen sich im Vorfeld Rat, um nicht zu scheitern. Auch als gewachsenes Unternehmen sind vorausschauende, gut abgewogene Überlegungen, die mit Bedacht entschieden werden, das beste Instrument für ein marktsicheres Unternehmen. Hier befindet man sich dann schnell im Bereich von Beratung. Diese gibt es für die Bereiche Aus- und Weiterbildung sowie für die Digitalisierung. Hier werden die Weichen gestellt für eine sichere, gute Reise in die stressfreie Unternehmenszu-

kunft. Einerseits wird das Team innovativ für die Zukunft aufgestellt und andererseits wird die richtige Förderung für das eigene Unternehmen gefunden. So ist der Weg in die digitale Zukunft geebnet. Meine Bitte an Sie, und es ist mir egal, ob Sie es jetzt sofort oder später tun, besorgen Sie sich im Voraus das nötige Geld für die anstehende Digitalisierung. Freuen Sie sich auf Ihre Chance, die Investitionen so gering wie möglich und so sicher wie nötig zu gestalten. Nutzen Sie die möglichen Förderungen und schnellen Subventionierungen, die Ihnen zustehen!

kontakt



Hans J. Schmid
Benzstraße 4
97209 Veitshöchheim
Tel.: 0170 6333888
service@arbeitsspass.com
www.arbeitsspass.com

Gesundheitswirtschaft ist Wachstumsfaktor und Jobmotor in Deutschland

Anfang Mai stellt die Staatssekretärin im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi), Claudia Dörr-Voß, die neuesten Daten der Gesundheitswirtschaftlichen Gesamtrechnung (GGR) für 2018 vor.

Die Gesundheitswirtschaft leistet einen erheblichen Anteil zur soliden wirtschaftlichen Lage in Deutschland und zählt damit inzwischen zu den wichtigsten Branchen unserer Volkswirtschaft. Claudia Dörr-Voß: „Die Gesundheitswirtschaft ist Wachstumstreiber und Jobmotor. Sie erwirtschaftete im Jahr 2018 fast 370 Milliarden Euro. Das sind rund zwölf Prozent der deutschen Bruttowertschöpfung. Pro Tag hat die Gesundheitswirtschaft im Jahr 2018 damit erst-

mals mehr als eine Milliarde Euro Bruttowertschöpfung erzielt. Unsere Zahlen zeigen: Die Gesundheitswirtschaft ist in den letzten zehn Jahren mit 4,1 Prozent pro Jahr stärker gewachsen als die deutsche Volkswirtschaft insgesamt. Auch die Beschäftigtenzahlen steigen stärker als im Durchschnitt der deutschen Wirtschaft. Mittlerweile arbeiten in der Gesundheitswirtschaft 7,6 Millionen Menschen, also jeder sechste Erwerbstätige. All das zeigt: Die Gesundheitswirtschaft ist eine wichtige Stütze unserer Volkswirtschaft. In den kommenden Jahren kommt es nun vor allem darauf

an, dass die Unternehmen die Chancen der Digitalisierung in diesem Bereich nutzen. Diesen Prozess unterstützt das BMWi mit seinen Förderprogrammen für den Mittelstand, wie den Mittelstand 4.0-Kompetenzzentren.“ Um den Beitrag der Gesundheitswirtschaft zur Wirtschaftsleistung Deutschlands zu bemessen, hat das BMWi vor einigen Jahren die Gesundheitswirtschaftliche Gesamtrechnung (GGR) entwickelt und seitdem regelmäßig aktualisieren lassen. Die GGR ermöglicht es, die Wirtschaftsleistung der Gesundheitswirtschaft aufzuzeigen und mit anderen Branchen zu vergleichen, was auf Basis der Daten aus der amtlichen Statistik nicht unmittelbar möglich ist.



Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie



Wir setzen auf faire Partnerschaft.

Die Labore der Dental Alliance

Wir auch. Denn nur gemeinsam entsteht Qualität.

www.fairpartner.dental

NT digital implant technology



Erste 3Shape Days von FLUSSFISCH in Hamburg

Ein Beitrag von Carolin Gersin.

Das Hamburger Unternehmen MICHAEL FLUSSFISCH GmbH lud am 15. und 16. Mai 2019 zu den ersten 3Shape Days in die Räumlichkeiten nach Hamburg-Ottensen ein. Innerhalb kürzester Zeit war die Premiere der Fortbildung mit einer Limitierung auf 30 Teilnehmer ausgebucht.

Abb. 1: Der Vortragsraum war bis auf den letzten Stuhl besetzt. **Abb. 2:** Tim-Frederic Flussfisch begrüßte die Teilnehmer zu den ersten 3Shape Days von Flussfisch. **Abb. 3:** Martin Jalowiecki, Sales Manager 3Shape, stellte u.a. die Neuheiten der diesjährigen IDS aus dem Hause 3Shape vor. **Abb. 4:** Die Arbeit mit der neuen Software bereitet sichtlich Vergnügen. **Abb. 5:** ZTM Thomas Riehl, Training & Application Specialist 3Shape, im Vortrag.



neues Level zu heben. Zusätzlich ist TRIOS 4 in der Lage, eine Hilfe bei der Kariesdiagnostik zu sein.

Den anwesenden Zahntechnikern gab Martin Jalowiecki mit auf den Weg, die Chancen zu nutzen, die sich z.B. auch durch die TRIOS ready-Zertifizierung ergeben. Mit dieser werden digital kompetente Labore online leichter von TRIOS-Anwendern gefunden. Des Weiteren wurden die neuesten Modelle des 3Shape Laborscanners vorgestellt. Der Laborscanner E4 ist nun doppelt so schnell und doppelt so präzise wie sein Vorgängermodell E3. Zudem hat auch die Software ein großes Make-over erfahren. Bei einem entspannten Get-together konnten dann die Neuheiten ausgiebig getestet und sich darüber ausgetauscht werden.

3Shape Add-on Module – anwendernah demonstriert

Thomas Riehl, selbst Zahntechnikermeister und Training & Application Specialist bei 3Shape, führte durch die Demonstrationen, welche den Teilnehmern die Add-on Module „Removeable Partial Design“, „Splint Designer“, „Full Denture“, „ImplantStudio™“ und „ClearAligner Studio“ näherbrachten. Er gab den Anwesenden zahlreiche Tipps und Tricks an die Hand und gestaltete die Softwaredemonstrationen am zweiten Tag der 3Shape Days überaus interaktiv. Nach der Einführung in das Add-on zum Thema „Modellguss“ stellte Tim-Frederic Flussfisch in einem anschaulichen Vortrag noch einmal die Modellgussproduktion im Lasersinterverfahren vor und verdeutlichte, welchen Mehrwert die Zusammenarbeit mit FLUSSFISCH den Laboren in diesem Bereich bieten kann. Zusammen mit ZT Stefan Winnemöller sprach er u.a. über die Forschungsprojekte der letzten Jahre und gab einen Ausblick in die Zukunft. Die Teilnehmer waren begeistert von den ersten 3Shape Days und freuten sich am Ende der Veranstaltung darauf, die neuen Erkenntnisse im Laboralltag anzuwenden.

Die inhabergeführte MICHAEL FLUSSFISCH GmbH kann auf eine lange Unternehmenshistorie zurückblicken: 1911 wurde die Firma von Michael Flussfisch als Fabrikationsunternehmen für Legierungen gegründet. Nach dem Krieg baute es Sylvester Flussfisch, Sohn des Gründers, wieder auf und zu einem Handelsunternehmen aus. Seit 1993 wird die Firma nun bereits in dritter Generation von Michaela Flussfisch geführt. Der Ein-

stieg in digitale Fertigungsprozesse erfolgte im Jahr 2005, das Lasersinterzentrum entstand nur drei Jahre später und wächst stetig. Mit einem Abstand von fünf Jahren war es FLUSSFISCH möglich, diesen Produktionszweig durch die Anschaffung weiterer Lasersinteranlagen auszubauen. Einen kurzen informativen Vortrag über die Meilensteine des Unternehmens hielt Tim-Frederic Flussfisch, Urenkel des Gründers, nach einer herzlichen Begrüßung der Teilnehmer zur Premiere der 3Shape Days am Mittwochnachmittag. Innovatives Denken wird bei FLUSSFISCH großgeschrieben – die optimale Basis für eine Partnerschaft mit dem dänischen Softwareentwickler 3Shape. Diese erfolgreiche Zusammenarbeit besteht nun bereits mehr als zehn Jahre.

neuhheiten hervor, die von Martin Jalowiecki, Sales Manager 3Shape, im Rahmen der 3Shape Days näher vorgestellt wurden. Geklärt wurde zunächst die Frage „Wer ist 3Shape?“, indem der Referent auf die Anfänge der Gründer Tais Clausen und Nikolaj Deichmann als eben graduierte Studenten in Kopenhagen im Jahr 2000 sowie die Philosophie des Unternehmens als „Innovators, Challengers and Entrepreneurs“ einging. In weniger als 20 Jahren ist 3Shape von vier Mitarbeitern in Kopenhagen auf mehr als 1.600 Beschäftigte weltweit angewachsen und hat sich als einer der größten Softwareentwickler im Dentalmarkt etabliert. Der neueste Intraoralscanner TRIOS 4 setzt in seinem Bereich erneut hohe Maßstäbe. Der Zahnarzt hat nicht nur die Möglichkeit, zu scannen, sondern durch die zahlreichen Features der Patient Excitement Apps auch die Chance, die Kommunikation mit dem Patienten auf ein

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

- tagesaktuelle 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.Scheideanstalt.ch

Neues bei 3Shape

Die IDS 2019 brachte auch im Hause 3Shape eine Vielzahl an Produkt-

Kontakt

MICHAEL FLUSSFISCH GmbH
 Friesenweg 7
 22763 Hamburg
 Tel.: 040 860766
info@flussfisch-dental.de
www.flussfisch-dental.de

Parlamentarischer Abend der Gesundheitshandwerke

VDZI-Präsident Dominik Kruchen kritisiert die Duldung von Praxislaboren in Medizinischen Versorgungszentren und fordert pragmatische Lösungen bei der neuen Medizinprodukte-Verordnung.

Am 8. Mai 2019 fand der fünfte Parlamentarische Abend der Arbeitsgemeinschaft Gesundheitshandwerke in Berlin statt, bei dem die gemeinsamen berufs- und gesundheitspolitischen Standpunkte in einem gemeinsamen Positionspapier vorgestellt wurden. Das Treffen führte wichtige Entscheidungsgeber aus Politik, Verwaltung und den Gesundheitshandwerken zusammen. Der Präsident des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI), Dominik Kruchen, nahm mit seinen Vorstandsmitgliedern und Generalsekretär Walter Winkler an der Veranstaltung teil. Hauptredner des Abends war der Parlamentarische Staatssekretär des Bundesministeriums für Gesundheit (BMG) Dr. Thomas Gebhart. Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks, begrüßte die Gäste im „Haus des Deutschen Handwerks“.

In seinem Statement konzentrierte sich Kruchen auf die Herausforderungen der Umsetzung der neuen Medizinprodukte-Verordnung und auf die Entwicklung der Zahnmedizinischen Versorgungszentren (Z-MVZ). Präsident Kruchen lobte

dabei den konstruktiven Austausch mit dem Ministerium über eine pragmatische Auslegung der neuen europäischen Verordnung über Medizinprodukte (MDR). Er begrüßte die Unterstützung des BMG, gerade die kleinen und mittleren Betriebe der Gesundheitshandwerke vor Überforderungen zu schützen, wo immer das geht. Kruchen nannte dabei insbesondere die Anforderungen einer klinischen Bewertung und klinischen Nachbeobachtung, die bei Sonderanfertigungen von den Betrieben nicht zu leisten seien und auch für den Patienten keinen Schutzeffekt hätten. „Auch muss dringend klargestellt werden, dass die seriellen Vorprodukte, die speziell zur Herstellung von Sonderanfertigungen dienen, weiterhin mit einem CE-Zeichen versehen werden können“, betonte Kruchen.

Herausforderung Z-MVZ

Die größte strukturelle Herausforderung für die Zahntechnik sind gemäß dem VDZI-Präsidenten aber die Z-MVZ. Die Kommerzialisierung der Zahnheilkunde sei damit komplett freigegeben. Gleichzeitig sei damit verbunden, dass der Begriff



VDZI-Präsident Dominik Kruchen (Mitte) mit Dr. Thomas Gebhart (rechts), Parlamentarischer Staatssekretär im BMG, und Eberhard Schmidt, Vizepräsident der Bundesinnung der Hörakustiker. (Foto © ZDH/Boris Trenkel).

des Praxislabors rechtlich nun vollständig „entkernt“ würde. Laut Kruchen fehlt den Z-MVZ die berufs- und gebührenrechtliche Grundlage für das Betreiben eines eigenen Praxislabors: „Der Gesetzgeber muss sich mit der Aushöhlung der Freiberuflichkeit beschäftigen und hier für die notwendige Klarheit sorgen. Die Gefahr ist real, dass niemand mehr hin-

ter der Tür eines MVZ die Einhaltung des geltenden Berufs- und Gebührenrechts nachprüfen kann“, mahnte er. Die leistungsfähigen zahntechnischen Meisterbetriebe seien im Zuge der Ausweitung der Z-MVZ, trotz ihrer hohen Leistungsfähigkeit, die Opfer fehlender Rechtsklarheit und fehlender Rechtsdurchsetzung. Die Maßnahmen zur Beschränkung von

Z-MVZ, die mit dem TSVG erfolgt seien, lösten diese Problematik nicht. Der Parlamentarische Staatssekretär Gebhart versicherte, dass das BMG in allen Fragen auch in Zukunft mit den Gesundheitshandwerken im engen Dialog bleiben wird.

Quelle: Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen

ANZEIGE



FRISOFT – FÜR EINE PERFEKTE FRIKTION

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 Aufnahme 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 friktionschwachen Teleskopkronen für NEM, Galvano und Edelmetall.

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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

Bitte senden Sie mir kostenloses Infomaterial

Hiermit bestelle ich das Frisoft Starter-Set zum Preis von 169,95€* bestehend aus:

- 6 Friktionselemente (Kunststoff) + 2 Naturalrabatt
- 6 Micro-Friktionsaufnahme (Titan)
- + Werkzeug (ohne Attachmentkleber)

Stempel

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

VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

* Preis zzgl. MwSt. und Versand

6. CAMLOG Zahntechnik-Kongress

Infos zum Unternehmen



Bildergalerie



Ein Beitrag von Rebecca Michel.

Am Samstag, dem 25. Mai, hieß das hoch motivierte CAMLOG-Team rund um Geschäftsführer Michael Ludwig über 750 Teilnehmer zum 6. CAMLOG Zahntechnik-Kongress in Frankfurt am Main willkommen. Das preisgekrönte Kongresshaus Kap Europa bot die ideale Kulisse für den für viele Besucher bereits institutionellen Anlass, zu welchem namhafte Referenten ein hochkarätiges Vortragsprogramm zum Thema „Faszination Implantatprothetik“ präsentierten.

www.faszination-implantatprothetik.de



Die zentrale Fragestellung, der die Zahntechniker an diesem Samstag nachgingen, setzte sich mit dem Handwerk im Zuge des digitalen Wandels auseinander – wie kann es sich zwischen den neuen Technologien und erweiterten Fertigungsmethoden behaupten, um auch weiterhin einen positiven Nutzen für das Behandlungsteam und vor allem für die Patienten zu generieren? Passend hierzu ergründete Special Speaker Ranga Yogeshwar, Wissenschaftsjournalist und Autor, in seinem packenden Festvortrag „Nächste Ausfahrt Zukunft“, welche Vorteile der digitale Fortschritt für die Menschheit mit sich bringt – aber gleichzeitig auch, an welchen Stellen man vorsichtig sein sollte. „Von Konkurrenz

charmant Dr. Sven-Marcus Beschmidt/Baden-Baden und ZTM Gerhard Neuendorf/Filderstadt, deren Freundschaft und langjährige berufliche Verbundenheit in jeder Sequenz spürbar waren.

Der erste Vortrag wurde von einem eingespielten Team gehalten: Prof. Dr. Michael Stimmelmayer/Cham und ZTM Michael Zangl/Cham, liebevoll „die Michls“ genannt, stellten anhand einer Schritt-für-Schritt-Analyse eine komplexe Implantatrekonstruktion heraus, wie die Arbeit der Zahntechniker von einer direkten Auseinandersetzung mit dem Patienten profitieren kann.

Das „Team Berlin“, bestehend aus Dr. Detlef Hildebrand und ZTM Andreas Kunz, erläuterte, wie CAD/CAM-gefertigte Prothetiklösungen

Vortragsblock des Tages. Mit Emotionalität hinsichtlich ihres Berufes erläuterte sie ihre persönliche Motivation und betonte den Respekt vor dieser Arbeit.

In einem dynamischen Teamvortrag dokumentierten ZTM Claus-Peter Schulz/Baden-Baden und ZTM Anthimos Maki Tolomenis/Essen ihre erfolgreiche Zusammenarbeit, die sich durch konkurrenzlosen Ansporn auszeichnet. „Wir Zahntechniker sind alle irgendwo ein Team“, brachte es Tolomenis auf den Punkt. Am Nachmittag forderte ZTM Maxi Grüttner/Pößneck u. a. gesetzliches Umdenken in Bezug auf den Berufsstand. Zudem seien Zahntechniker auch Unternehmer, die durch moderne Konzepte wie den 3D-Druck eine wirtschaftliche Lösung an die Hand bekämen. ZTM

Bevor Yogeshwar mit dem Festvortrag den Kongress abrundete, gewährten ZT Martin Steiner/Wimsheim und ZT Ulf Neveling/Bremen Einblick in die Philosophie, die hinter dem digitalen Workflow-Service DEDICAM von CAMLOG steht: So soll es an den Stellen unterstützen, an denen es gebraucht wird. Arbeitsschritte werden mit dem ganzheitlichen System zusammengelegt und die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Disziplinen Zahntechnik und Zahnmedizin erheblich erleichtert. In einer abschließenden Diskussionsrunde wurde noch einmal festgehalten: Zahntechniker stellen Unikate her, und diese lassen sich nur äußerst schwer automatisieren. Der Beruf befände sich im Wandel, doch nicht im Niedergang.

Abb. 1: Die Referenten sorgten mit spannenden und alltagsnahen Vorträgen für einen gelungenen Kongresstag in Frankfurt am Main. **Abb. 2:** Geschäftsführer Michael Ludwig begrüßt die Teilnehmer. **Abb. 3:** Blick in den ausgebuchten Vortragssaal. Die Teilnehmer folgten interessiert den spannenden Vorträgen der Referenten.



zu Kooperation“ – mit diesen Worten begrüßte Michael Ludwig die Teilnehmer und machte gleichzeitig klar, warum es an diesem Samstag ebenfalls ging: Um das „Ausloten der Chancen“ sowie die „Möglichkeiten der Zusammenarbeit“ zwischen Zahntechniker, Zahnarzt und Patient. Durch den Tag moderierten kompetent und

wie DEDICAM von CAMLOG den Arbeitsalltag der Zahntechniker erleichtern können. Ein großer Schritt in Richtung patientennahe Zahntechnik werde zudem mit den Live-OPs getan, die in Zusammenarbeit mit ZWP online übertragen werden. Nach einer kurzen Stärkung eröffnete ZTM Katrin Rohde/Schorndorf den-

Björn Roland/Klein-Winternheim betonte, dass die digitalen Technologien nur einzelne Tätigkeiten automatisieren, nicht aber den ganzen Beruf aushebeln können. Szenenapplaus gab es bei dem Ausspruch: „Der 3D-Druck ist manchmal eine Behinderung, mit der wir umgehen lernen müssen.“

kontakt

CAMLOG Vertriebs GmbH
Maybachstraße 5
71299 Wimsheim
Tel.: 07044 9445-0
www.camlog.de



SCHÖNEN URLAUB ... und nicht vergessen – Arto XP einpacken!

Kaufen Sie einen Arto XP Artikulator inklusive individueller Seitenschalen ohne Aufpreis!
Ihr Wunschdekor wählen Sie ganz einfach in unserem Webshop aus. So wird der Arto XP
Ihr ganz persönlicher Artikulator und garantiert zum Blickfang an jedem Pool.

Angebot ist gültig bis zum 30.08.2019. Gilt nur für Endkunden in Deutschland & Österreich,
nur solange der Vorrat reicht und ist nicht mit anderen Rabatten kombinierbar.

Baumann Dental

Baumann Dental GmbH
Keltern-Deutschland
Phone: +49 (0) 7236-933 69 0
www.baumann-dental.de



Einweihung mit begeisterten Gästen

PERMADENTAL erweitert Zentrale.



Geschäftsführer Klaus Spitznagel (rechts) freut sich über das positive Feedback der Gäste sowie des gesamten Teams.

Großzügig und aktuell gestaltet, so präsentierte PERMADENTAL, Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen, am 18. Mai seine erweiterte und modernisierte Deutschlandzentrale in 's-Heerenberg. Nach mehreren Monaten Umbau konnte Klaus Spitznagel, der sichtbar stolze PERMADENTAL-Geschäftsführer, anlässlich der Einweihungsfeier fast 350 Gäste begrüßen und ihnen die neuen Räumlichkeiten im malerischen deutsch-niederländischen Grenzort vorstellen.

Neben vielen Überraschungen für Groß und Klein, kulinarischen Köstlichkeiten vom Büfett und Grill „ser-

vierte“ das zur internationalen Modern Dental Group gehörende Unternehmen unter dem Fortbildungslabel „campus permadental“ zusätzlich ein hochinteressantes Fortbildungsprogramm mit anerkannten Referenten: In spannenden Impulsvorträgen widmete sich Frank Rolf dem CA® CLEAR ALIGNER und faszinierte Jens van Laak mit dem Intraoralscanner Medit i500, während Christian Musiol mit seinem brandaktuellen Vortrag „perma-View – digitale Darstellung von ästhetischen Zielen“ überzeugte. Patrick Oosterwijk setzte gleich zwei weitere Höhepunkte mit dem

digitalen Highlight in der Totalprothetik, EVO-Denture und den Respire-Protrusionsschienen.

kontakt

PERMADENTAL GmbH
Hauptgeschäftsstelle Holland
Industriestraat 1 F
7041 GD's-Heerenberg, Niederlande
Tel.: 02822 10065
info@permadental.de
www.permadental.de

Messen mit Premiere für Start-ups

Sub: Messe-Duo bietet Marktüberblick.

Der Rahmen für die Fachdental Leipzig/idinfotage dental und Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart ist gesteckt: Im Herbst 2019 finden wieder die wichtigsten Fachmessen für Zahnmedizin in Ost-/Mitteldeutschland und in Südwestdeutschland statt. Die Kombination aus innovativem Produkt- und Informationsangebot und Networking überzeugt. Seit über drei Jahrzehnten kommen Zahnärzte, Zahntechniker und Zahnmedizinisches Fachpersonal auf den beiden Messen zusammen, um sich über Produktentwicklungen zu informieren, Trends zu diskutieren und das Fortbildungsprogramm der dental arena zu nutzen. Erwartet werden auf den Messen insgesamt 10.000 Besucher, über 200 Aussteller in Leipzig und rund 250 Aussteller in Stuttgart. Zum ersten Mal werden sich außerdem Start-up-Firmen an beiden Messestandorten präsentieren.

Plattform für Gründer, Macher und Innovatoren

Messen sind Marktplätze – und damit wichtige Schaufenster für Trends und Entwicklungen. Ab diesem Jahr verspricht eine Neuheit frischen Wind: Erstmals wird es auf beiden Messen einen Bereich für junge Unternehmen der Dentalbranche geben. „Mit der Plattform newcome@Fachdental bieten die Fachdental-Messen in Leipzig und Stuttgart innovativen Start-ups die Gelegenheit, sich und ihre Ideen

einem breiten Fachpublikum zu präsentieren“, erklärt Verena Friedrich, Projektleiterin der Fachdental Leipzig und Südwest. Insbesondere digitale Lösungen, EDV-Software, Dienstleistungen und andere Geschäftsideen der Zukunft werden auf den diesjährigen Fachdental-Messen erwartet. Noch sind wenige freie Plätze im neu geschaffenen Bereich für Start-Ups der Dentalbranche verfügbar. Interessierte Firmen informieren sich unter www.fachdental-messe.de/newcome

LDF-Kooperation hat sich bewährt: Fachdental Leipzig zieht nach

Bei der Fachdental Südwest im vergangenen Jahr wurde die Kooperation mit der LDF GmbH ins Leben gerufen – mit Erfolg. Die Partnerschaft zeigte sich fruchtbar und wird ab diesem Messejahr auf die Fachdental Leipzig ausgeweitet. Die LDF ist die Veranstalterin der id infotage dental in München und Frankfurt. „Durch die Kompetenzbündelung und Zusammenarbeit erfährt auch die Fachdental Leipzig eine positive Weiterentwicklung, die beim Ausstellerangebot, im vielfältigen Rahmenprogramm mit der dental arena und einem besonderen Messe-Erlebnis für die Besucher spürbar sein wird“, sagt Lutz Müller, Messeexperte der LDF GmbH.

Quelle:
Landesmesse Stuttgart GmbH

„Noch mehr Besucher als im Vorjahr“

Hessisches Zahntechniker-Handwerk präsentierte sich erfolgreich auf der Berufswahlmesse Einstieg Frankfurt 2019.

8.000 Besucherinnen und Besucher kamen am 24. und 25. Mai 2019 zur Messe Frankfurt und holten sich Infos und Eindrücke der Angebote von 140 verschiedenen Ausstellern. Unternehmen, Hochschulen und Gap Year-Anbieter präsentierten ihre zahlreichen Ausbildungs-, Studien- und Ga Year-Möglichkeiten. Auf einer Bühne und im Speakers Corner fanden zudem rund 50 Vorträge und Talks statt, zum Beispiel über das Duale Studium, Tipps für die Bewerbung oder Möglichkeiten

der Studienfinanzierung. Bei den vielen Mitmachstationen probierten sich die Jugendlichen in verschiedenen Tätigkeiten praktisch aus, und besonders guten Anklang fand dabei der bereits zum zweiten Mal errichtete Messestand zur Ausbildung mit Biss. Direkt zwischen der Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main und der Landes Zahnärztekammer Hessen angesiedelt, war der Stand der Zahntechniker-Innung Rhein-Main stets stark frequentiert, und es konnten viele gute Gespräche über die hervorragenden beruflichen Chancen in der Dentalwelt geführt werden. Als Kooperationspartner der Innung waren ebenso Vertreter des großen Hanauer Traditionsbetriebes Berger Zahntechnik wie auch vom Institut Carolinum der Frankfurter Goethe Universität mit am gemeinsamen Messestand des Zahntechniker-Handwerks vertreten, was die in Hessen traditionsgemäß eng vernetzte Zusammenarbeit zwischen akademi-



ZTM Robert Arnold (Leiter des zahntechnisches Dienstes am Carolinum, Frankfurt am Main), Laura Jin Scheich (Ausbildungsbotschafterin Zahntechnik im Handwerkskammerbezirk Frankfurt-Rhein-Main, Auszubildende aus dem Carolinum), Christian Mankel (Innungsgeschäftsführer Rhein-Main), ZTM Peter Berger (Berger Zahntechnik GmbH, Hanau).

scher und beruflicher Ausbildung in der Dentalbranche nach außen hin sichtbar untermauerte. Innungsgeschäftsführer Mankel bedankte sich insbesondere bei

der zahntechnischen Ausbildungsbotschafterin Laura Jin Scheich, die gemeinsam mit momentan zahntechnischen Auszubildenden die Mitmachstation für die Schülerin-

nen und Schüler am Messestand betreute.

Quelle:
Zahntechniker-Innung Rhein-Main

ANZEIGE


Unsere seit Jahren
dauerhaft günstigen

Reparatur-Festpreise.
Qualität made in Germany.

Mehr unter
www.logo-dent.de

 **LOGO-DENT** Tel. 07663 3094

 @estheticdays.dental

 @estheticdays

Inspiration und Impulse
für die Zahnmedizin
der Zukunft.

ZEIT FÜR DIE
SCHÖNEN
DINGE

ES
THE
TIC DAYS

06.09. — 07.09.19
BADEN-BADEN
WWW.ESTHETICDAYS.DENTAL
straumann group

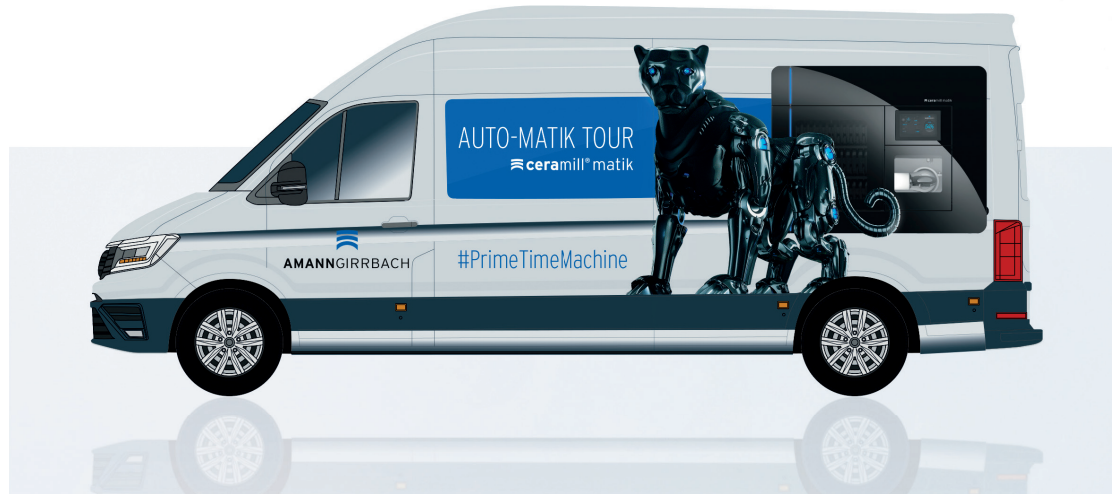


Labor auf vier Rädern

Die Ceramill Matik von Amann Girrbach geht auf Tour.

Die innovativen Features der ersten dentalen Full-Service Unit konnten erstmals auf der IDS 2019 in Köln live erlebt werden. Im Zuge der AutoMatikTour besteht nun für alle Interessierten die Möglichkeit, die Ceramill Matik direkt vor der eigenen Haustür präsentiert zu bekommen.

Ab Anfang Juli fährt Fachpersonal von Amann Girrbach mit vier Showfahrzeugen quer durch Europa, um die Maschine jeweils am vereinbarten Ort zu präsentieren. Jeder Interessent kann sich online bequem für eine private Präsentation anmelden. Darüber hinaus kann das fahrende Labor auf wichtigen Messen und Kongressen besichtigt werden. Die Fahrzeuge sind mit einer Ceramill Matik in



üblicher Laborumgebung ausgestattet, damit sich jeder selbst von den Vorteilen der intelligenten Features überzeugen kann. Das vollauto-

matische Lagerverwaltungssystem, das intelligente Werkzeugmanagement sowie die integrierte Reinigungseinheit, welche eine kom-

plett autonome und administrationsfreie Produktion ermöglichen, befreien den Zahntechniker von unproduktiven Nebentätigkeiten,

die bislang bis zu 40 Prozent seiner Arbeitszeit in Anspruch genommen haben. Somit bleibt wieder Zeit, sich zu 100 Prozent auf die Wertschöpfung im Labor zu konzentrieren – eine Lösung, die sich für Labore aller Größen lohnt.

kontakt

Amann Girrbach AG
Herrschaftswiesen 1
6842 Koblach, Österreich
Tel.: 07231 957-100
germany@amanngirrbach.com
www.amanngirrbach.com

Versammlung in Bielefeld

Employer Branding oder wie werde ich als Arbeitgeber zum Magnet für Azubis und Arbeitnehmer?



(Von links): Obermeister Volker Rosenberger, Axel Strulik, Christian Schilbach und Christian Hintze.

In einem hochinteressanten Vortrag legte Patrick Sonneborn, Kommunikations- und Personaltrainer, im Rahmen der Innungsversammlung der Zahntechniker-Innung Ostwestfalen den Einstellungswandel der heutigen jungen Generation zu Arbeit und Freizeit dar. Den anwesenden Betriebsinhabern riet er: „Nehmen Sie diese Veränderungen wahr und stellen Sie sich darauf ein.“ Wertschätzung und das Vorleben von Werten seien den jungen Leuten ebenso wichtig, wie die Übernahme von Verantwortung, Entfaltungsmöglichkeiten im Betrieb, geregelte Arbeitszeiten sowie ein gutes Betriebsklima auf der Basis ständiger Kommunikation. „Zeigen Sie sich positiv im Internet und in den sozialen Medien, um auf diesem Wege Ihre ‚Marke‘ nach außen zu tragen“, so Sonneborn. Die Höhe der Vergütung spiele zwar auch eine Rolle, sei aber sehr vielen Bewerbern heute gar nicht so wichtig. Obermeister Volker Rosenberger ehrte anschließend die Betriebe Axel Strulik GmbH, Schilbach &

Hinze GmbH sowie Jürgen Neise-meier für die 25-jährigen Betriebs- bzw. Meisterjubiläen.

In seinem anschließenden Bericht ging Obermeister Rosenberger auf die Neuerungen der MDR (Medical Device Regulation) ein und kündigte im Herbst eine Infoveranstaltung für die Mitglieder an. Volker Rosenberger: „Hier sind derzeit aber noch einige Fragen klärungsbedürftig.“ Neben weiteren sozialpolitischen Themen war auch die Überarbeitung der Ausbildungsordnung Gegenstand der folgenden Diskussionen. Massive Kritik äußerten die Mitglieder an der immer mehr zunehmenden Bürokratie zuletzt durch die Auswirkungen der Datenschutz-Grundverordnung und zukünftig wohl durch neue Regelungen bei der Arbeitszeiterfassung. Die Neufestsetzung der Ausbildungsvergütungen zum 1.9.2019 wurde ebenso einstimmig beschlossen wie die abgehandelten Regularien.

Quelle: Kreishandwerkerschaft Bielefeld

Fortbilden à la Majesthetik

Majesthetikcoaching bei Bösing Dental in Bingen am Rhein.

„Majesthetikcoaching im eigenen Labor“ – das ist Achim Ludwigs neues Schulungskonzept. Im Februar startete er mit Christoph Bösing und seinen 45 Mitarbeitern (Bösing Dental, Bingen am Rhein). Die Kernidee ist, komplette Laborteams an ihrem Heimatort zu schulen und auf diese Weise den „majesthetischen“ Ästhetikgedanken im Team zu entzünden. Achim Ludwig gilt als international bekannter Ästhetikexperte. Er vermittelt sein spezielles Wissen rund um das Thema Zahnästhetik bei Keramikverblendungen. Sowohl in Form von Vorträgen als auch als Laborcoach mit seinem eigens gegründeten Majesthetic Centrum. „Als wir im Rahmen seines Ästhetikseminars auf Schloss Drachenburg von dem Konzept des Inhouse-Coachings hörten, waren wir sofort Feuer und Flamme für diese Idee“, berichtet Laborleiter Jan Kanthack. „Ästhetikkurse wurden von unseren Mitarbeitern bereits zu Meckenheimer Zeiten bei Achim Ludwig besucht. Immer mit der Einschränkung, dass jeder Einzelne nur ein gewisses Spektrum des Vermittelten aufnehmen und entsprechend im Alltag umsetzen kann. Der Vorteil des komplexen Informationsverbleibs ist bei einer Teamschulung viel höher. Nicht nur,

dass sich die Kollegen gegenseitig austauschen können, sie können sich an Themen erinnern, die dem Einzelnen vielleicht entgangen sind. Auf diese Weise bleibt die majesthetische Power im Team und kann sich auch noch weiterentwickeln.“ Bei Bösing Dental wird der Teamgedanke sehr hochgehalten und gelebt, deshalb war das Team prädestiniert für den zweitägigen Basiskurs.

„Für jeden Zahntechniker von Vorteil“

Nicht nur erfahrene Keramiker genießen die Schulung, sondern auch eine gerade frischgebackene Zahntechnikerin kam auf ihre Kosten: „Erstaunlich, wie simpel Zahnformen, Strukturen und die entsprechende Keramiksichtung doch eigentlich sind, wenn man die dahinterstehenden, natürlichen Gesetzmäßigkeiten verständlich vermittelt bekommt. Selbst als frisch ausgebildete Gesellin war es für mich sehr einfach, den Kursinhalten zu folgen. Die Techniken, die Achim Ludwig vermittelt, sind für jeden Zahntechniker von Vorteil. Erst recht für Azubis, die ihre Prüfung noch vor sich haben. Mit diesen Tipps lässt sich ohne viel Aufwand und in kürzester Zeit ein natürlich aussehender Zahn modellieren beziehungsweise

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentscheidgut

- tagesaktuelle Ankaufskurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

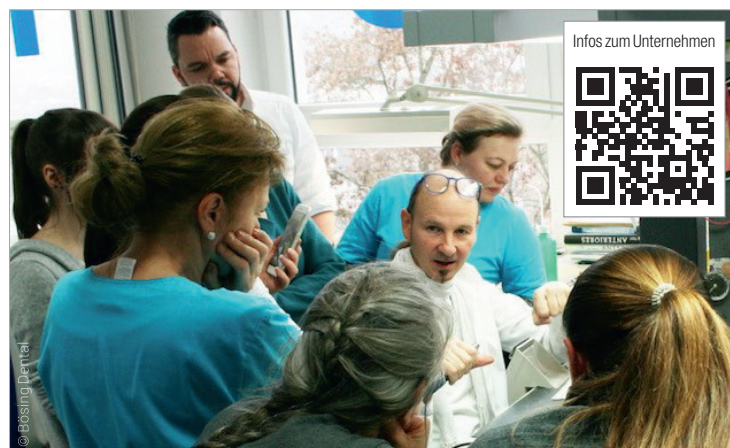
ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
+49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de

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

schichten“, freut sich Nicole, das Küken im Laborteam von Bösing Dental. Dass Christoph Bösing ein ungewöhnlich innovativer und umtriebiger Unternehmer ist, zeigt sich in der Tatsache, dass auch drei Techniker aus der CAD/CAM-Abteilung an dem Kurs teilnahmen. Christoph Bösing bemerkt hierzu: „Es ist mir sehr wichtig, dass auch die eher virtuell arbeitenden Mitarbeiter die Erfahrung von haptischer, manueller Gestaltung erleben. Nach dem Kurs berichteten sie, dass sie nun ein erweitertes Verständnis im Bezug auf Zahnformen haben und es ihnen das virtuelle Konstruieren sehr erleichtert“, freut sich der Laborinhaber. Sein Fazit: Anmeldung seines Teams für einen weiteren majesthetischen Frontzahnkurs im Juni 2019, und ganz im Sinne der Ursprungsidee von Achim Ludwig: natürlich wieder für das gesamte Laborteam.

kontakt

Bösing Dental GmbH & Co. KG
Franz-Kirsten-Straße 1
55411 Bingen am Rhein
Tel.: 06721 491680
cb@boeing-dental.de
www.boeing-dental.de



Gold für jedermann

Edelmetallprodukte sind auch für wenig Geld erwerbbar.



Kaum ein Investment spaltet Anleger so sehr wie Gold. Während Experten oftmals in großen Mengen mit dem Edelmetall handeln, halten Kleinanleger mit knapperem Geldbeutel Gold meist für eine Anlage von Wohlhabenden. „Es gibt jedoch viele Möglichkeiten, bereits mit kleinen Summen von unter 50 Euro kleine Goldstückelungen von einem Gramm zu erwerben“, betont Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. Wer anstelle eines großen viele kleine Goldbarren erwirbt, bleibt bei einem späteren Verkauf flexibler. Benötigen Anleger zu einem bestimmten Zeitpunkt eine geringe Geldmenge, müssen sie nicht sofort den kompletten großen Barren verkaufen. Sie veräußern dann

eine genau abgestimmte Menge an Gold. Eine gute Alternative zu kleinen Goldbarren oder -münzen bieten hier die Tafelbarren. Diese sogenannten CombiBars gibt es in den Einheiten 5, 10, 20, 50 und 100 Gramm. Sie bestehen aus einem 1-Gramm-Verbund aus Gold, die sich über Sollbruchstellen per Hand voneinander abtrennen lassen. Kleinanleger, die in Edelmetall investieren möchten, wenden sich am besten an eine Edelmetallschmelze. Beim Kauf sollten sie dann ein paar Grundsätze beachten: Neben guten Konditionen und Service stehen hier vor allem die Punkte Sicherheit und Größe der Produktpalette im Vordergrund. „Nicht jede Edelmetallschmelze bietet allerdings kleinteiliges Gold an, welches sich jedoch am besten für Anleger mit einem geringen Budget eignet. Zu einer Kaufentscheidung trägt dann eine individuelle Beratung bei, die alle Möglichkeiten, Produkte und Preise transparent aufschlüsselt“, sagt Dominik Lochmann.

kontakt

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
 Gewerbering 29b
 76287 Rheinstetten
 Tel.: 07242 95351-77
 info@scheideanstalt.de
 www.scheideanstalt.de

Neuer Präsident der Handwerkskammer Hamburg

Die Vollversammlung hat den Vorstand für die Amtszeit 2019 bis 2024 gewählt.

Die Handwerkskammer Hamburg hat einen neuen Präsidenten: Hjalmar Stemmann. Die 39 Mitglieder der Vollversammlung wählten in ihrer konstituierenden Sitzung den 55-jährigen Dentalunternehmer, Zahntechniker und Diplom-Volkswirt einstimmig für die Amtsperiode 2019 bis 2024. Der bisherige Vizepräsident tritt die Nachfolge von Josef Katzer an, der von 2009 bis 2019 an der Spitze der Kammer stand. Der Gebäudereinigermeister scheidet nach zwei aufeinanderfolgenden Wahlperioden satzungsgemäß aus dem Amt aus. Das höchste Gremium der Handwerkskammer bestimmte in der Sitzung auch die weiteren Vorstandsmitglieder und die Mitglieder der Ausschüsse. Hjalmar Stemmann ist seit 2009 Mitglied der ehrenamtlichen Vollversammlung und war von 2011 an Vizepräsident. In den Jahren 2009 bis 2018 engagierte er sich außerdem als Bezirkshandwerksmeister für Eimsbüttel. Hauptberuflich ist der neue Handwerkskammerpräsident Mitgesellschafter und Geschäftsführer der Stemmann und Leisner Mund-, Kiefer- und Gesichtstechnik GmbH, Hamburg, sowie geschäftsführender Gesellschafter der steco-system-technik GmbH & Co. KG mit Sitz in Hamburg.



© Handwerkskammer Hamburg/Jens Seemann

Oberstes Beschlussgremium der Handwerkskammer

Der neue Präsident bedankte sich bei der bisherigen Vollversammlung für das „große und erfolgreiche Engagement“. Ein besonders herzlicher Dank ging an den nunmehr ehemaligen Präsidenten Katzer, der an der Sitzung nicht teilnahm. Die Mitglieder der neuen Vollversammlung wurden im Frühjahr turnusgemäß bei einer sogenannten Friedenswahl für die Wahlperiode 2019 bis 2024 bestimmt. Die Vollversammlung ist

das oberste Beschlussgremium der Handwerkskammer für die Selbstverwaltung und Interessenvertretung. Sie wird alle fünf Jahre neu gewählt. Die Vollversammlung hat 33 ordentliche Mitglieder mit jeweils zwei Stellvertretern. Von den 33 Mitgliedern sind 22 Arbeitgebervertreter und 11 Arbeitnehmervertreter. Die verschiedenen Gewerbegruppen sind nach einem in der Satzung festgelegten Schlüssel vertreten.

Quelle: Handwerkskammer Hamburg

Gelungenes Comeback

Si-tec relaucht erfolgreiches Stabgeschiebe.

Seit Markteinführung im Jahr 1995 erfreut sich das SIM-tec Stabgeschiebe von Si-tec dank geringer Abmessungen und robuster Stabilität unverändert zunehmender Beliebtheit. Wie selbstverständlich dient SIM-tec der problemlosen Fertigung, Verbindung und auch Teilung bei weitspannigen Brückenkonstruktionen. Zudem lassen sich mit klug geplantem Schubverteilungsarm leicht einfache Kombiarbeiten in der Abhebetechnik fertigen. Dank ideal aufeinander abgestimmten Friktionsstärken, erzielt man den angestrebten Pass-Sitz mit je nach parodontalem Zustand konstruierten Abzugskräften:

- Matrize gelb normale Friktion
- Matrize rot erhöhte Friktion

Die Matrizen sind bis auf 2,9mm kürzbar und systembedingt jeder Zeit leicht austauschbar. Die ergonomische Patrizien-Stabgestaltung verhindert jede Rotation der Arbeit. Fazit: Mit dem SIM-tec Stabgeschiebe erhält der Zahntechniker ein individuell justierbares perfektes Stabgeschiebe an die Hand. Die Verarbeitung ist problemlos, die Friktionssteuerung denkbar einfach. Wegen des moderaten Systempreises – Low Budget – wird SIM-tec weiterhin zufriedene und begeisterte Anwender finden.

kontakt

Si-tec GmbH
Dental-Spezialartikel
 Leharweg 2
 58313 Herdecke
 Tel.: 02330 80694-0
 info@si-tec.de
 www.si-tec.de



ANZEIGE

Zirkonzahn®

Übersicht kompatibler Systeme



HOCHWERTIGES
 VON ZIRKONZAHN

IMPLANTATPROTHETIK – ALLE KOMPONENTEN AUS EINER HAND



NEU! MIT BIS ZU 30 JAHREN GARANTIE

#DSforDiversity

Dentsply Sirona setzt seit jeher auf Vielfalt im Unternehmen.



Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Bensheim lassen im Zeichen der Vielfalt Luftballons in den Himmel steigen.

Es gibt zahlreiche Beispiele, wie Vielfalt gelebt und gefördert wird, denn Vielfalt ist fester Bestandteil der Unternehmenskultur von Dentsply Sirona. So arbeiten an mehr als 40 Standorten weltweit rund 15.000 Mitarbeiter unabhängig von Herkunft, Bildung sowie Religion oder Weltan-

schauung erfolgreich zusammen. In Deutschland sind es aktuell rund 3.700 Mitarbeiter aus 54 unterschiedlichen Nationen. Maureen MacInnes, Senior Vice President, Chief Human Resources Office and Communications von Dentsply Sirona: „Chancengleichheit ist Teil unserer Unterneh-

menskultur – unabhängig von Alter, Geschlecht, kultureller und ethnischer Zugehörigkeit, Religion etc. Entscheidend sind das Talent und die besonderen Fähigkeiten jedes einzelnen Mitarbeiters und die Leidenschaft, mit der jeder Einzelne daran arbeitet, unser gemeinsames

Ziel zu erreichen: innovative Lösungen zu entwickeln, die unsere Kunden weltweit bei ihrer Arbeit für eine bessere Zahn- und Mundgesundheit unterstützen.“

Gelebte Vielfalt bei Dentsply Sirona
Chancengleichheit bei Dentsply Sirona macht es auch möglich, dass allen Mitarbeitern vielfältige Karriere- und Weiterbildungsmöglichkeiten offenstehen. So werden die Mitarbeiter durch Weiterbildungs- und Talentförderungsprogramme, wie beispielsweise das Global Leadership Development Program, individuell gefördert. Das Women Inspired Network (WIN) bietet Frauen bei Dentsply Sirona eine spezifische Plattform für ihre berufliche Entwicklung durch Coaching, Training und Austausch mit anderen Frauen in Führungspositionen. In Bensheim sorgt seit einigen Jahren ein „Patensystem“ dafür, dass neue Mitarbeiter von langjährigen Kollegen integriert werden, um ihnen den Start so angenehm wie möglich zu machen. So entstehen erfolgreiche Teams mit unterschiedlichen Erfahrungen. Matthias Koch, Vice President Human Resources: „Gelebte Vielfalt ist für Dentsply Sirona seit jeher kein Zustand, sondern ein stetig voranschreitender Prozess. Denn Vielfalt ist auch für uns Voraussetzung für neue, kreative Ideen. Umso wichtiger ist es für uns, ein eindeutiges Zeichen zu setzen. Der Diversity-

Day ist Anlass dafür und zeigt, Vielfalt ist für uns Realität, sie ist erlebbar, sichtbar, kostbar und fühlbar, jeden Tag und in vielen Variationen – durch die Menschen, die mit und für uns arbeiten.“ Dieses Zeichen setzten die deutschen Standorte von Dentsply Sirona und feierten mit zahlreichen bunten Aktionen unter dem Motto „Vielfalt ist für uns erlebbar“ ihre Diversität und den Diversity-Tag 2019. So ließen Mitarbeiter in Bensheim bunte Luftballons steigen.

Der Diversity-Tag 2019

Am 28. Mai 2019 fand der 7. Deutsche Diversity-Tag statt, ein jährlicher Aktionstag, um das Thema Diversity öffentlich in den Fokus rücken. Weitere Informationen zum Diversity-Tag und dem Engagement von Dentsply Sirona finden Sie unter: <http://www.charta-der-vielfalt.de/diversity-tag>

Infos zum Unternehmen



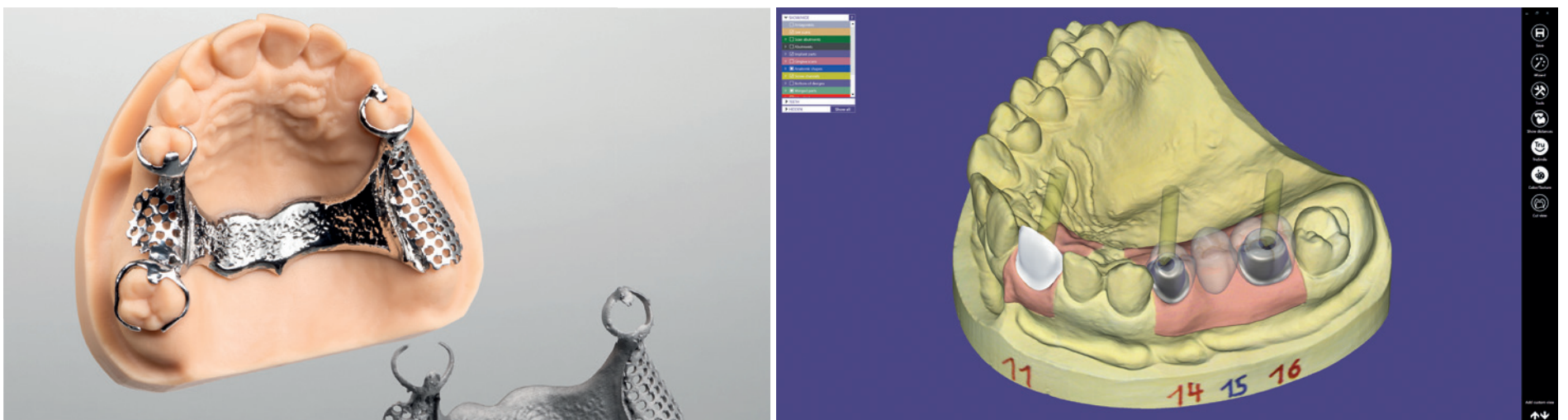
kontakt

Dentsply Sirona

Sirona Straße 1
5071 Wals bei Salzburg, Österreich
Tel.: +43 662 2450-0
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

Zugang zu Support und erweiterter Indikationsvielfalt

INFINIDENT Solutions und exocad kündigen Vertriebskooperation an.



INFINIDENT Solutions, der zentrale industriunabhängige und systemoffene CAD/CAM-Dienstleistungspartner für Praxis- und Dentallabore in Europa, und exocad, einer der weltweit führenden dentalen CAD-Softwarehersteller, geben eine umfassende Vertriebskooperation im Bereich der exocad DentalCAD Labor-Software bekannt. Die Kooperation eröffnet insbesondere den vielen Nutzern des Dentsply Sirona inEos X5 Laborscanners Zugang zur exocad Software sowie einem mit der Hard- und Software vertrau-

ten Zahn-technik-Support. Mit der Nutzung der DentalCAD Software kann das Dentallabor zusätzlich auf ein erweitertes Indikationsangebot von INFINIDENT zurückgreifen. Durch den Status als exocad Softwarepartner (Reseller) können Zahn-techniker, neben dem Kernprodukt der DentalCAD Software von exocad, zukünftig sämtliche für das Labor relevanten Add-on Module direkt über INFINIDENT bezie-

hen. Zudem profitieren Kunden – auf Wunsch – von den speziell auf die exocad Software zugeschnittenen Fertigungslösungen von INFINIDENT.

exocad als optimale Ergänzung

„Das Team von INFINIDENT freut sich sehr über die engere Zusammenarbeit mit einem weiteren Unternehmen aus der Wissenschaftsstadt Darmstadt. exocad ist ein dynamisches und innovatives Softwareunternehmen für dentale CAD/CAM-Software, das ein um-

fassendes Lösungsportfolio für Dentallabore bereitstellt. Für unser Technologiezentrum ist das eine perfekte Ergänzung. Zudem erlaubt die langjährige Kompetenz unseres Zahn-technik-Support-Teams, sowohl im Umgang mit Dentsply Sirona Laborprodukten als auch der exocad DentalCAD, unseren Laborkunden die optimale Ausnutzung dieser neu geschaffenen Schnittstellen. Zusätzlich profitieren sämtliche exocad Anwender vom Zugang zu den vielfältigen und teilweise speziell auf die exocad

Software abgestimmten Indikationen unseres Technologiezentrums“, so Thomas Fries, Geschäftsführer der INFINIDENT Solutions GmbH.

kontakt

INFINIDENT Solutions GmbH

Röntgenstraße 88
64291 Darmstadt
Tel.: 06151 3961818
service@infinidentsolutions.com

Standorterweiterung in Lütjenburg

Merz Dental feiert die Einweihung von 3.000 Quadratmetern neuer Produktionsfläche.



Infos zum Unternehmen



Eine Produktionshalle und eine zusätzliche Lagerhalle für insgesamt vier Millionen Euro nach acht Monaten Bauzeit – das ist die beachtliche Bauprojektleistung von Merz Dental. Erbaut wurden sie, um die Digitalisierung in der Zahnheilkunde mit weiteren Komponenten auszubauen. So wurde u. a. Raum für das neue Geschäftsfeld „Digital Dentistry“ geschaffen, welches erstmalig auf der IDS 2019 vorgestellt wurde. Durch Bündelung von internem und externem Know-how und Partnerschaften mit anderen Firmen und Institutionen, stellt Merz Dental einen Workflow für Praxen und Labore samt aller erforderlichen Materialien für die digitale Fertigung zur Verfügung:

- Digitale Abformung mit intra- oder extraoralen Scannern
- Einbindung „virtualreality“ über Software, Fräsgeräte und 3D-Drucker
- CAD/CAM-Materialien: PMMA-Kunststoffe, Hochleistungspoly-



Friedhelm Klingenburg (Merz Dental Geschäftsführer) präsentierte stolz die in Lütjenburg entwickelten Produkte und Technologien. V.l.n.r.: Friedhelm Klingenburg, Dirk Sohn (Bürgermeister), Dr. Bernd Bösche (WTSH-Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH), Noriyuki Negoro (Präsident von SHOFU), Stephanie Ladwig (Landrätin des Kreises Plön) und Schleswig-Holsteins Wirtschaftsminister Dr. Bernd Buchholz.

mere wie PEEK und keramische Werkstoffe, inklusive Zirkonoxide für die subtraktive/fräsbare Fertigung und 3D-Druck-Materialien für Modelle, Aufbisschienen, Bohrschablonen sowie weitere Indikationen

Zur Einweihung der beiden Hallen mit einem Gesamtvolumen von 3.000 Quadratmetern kamen SHOFU-Präsident Noriyuki Negoro, Schleswig-Holsteins Wirtschaftsminister Dr. Bernd Buchholz, die Bundestagsabgeordnete Melanie

Bernstein, Landrätin Stephanie Ladwig und Lütjenburgs Bürgermeister Dirk Sohn. Rund 200 Gäste erlebten am 24. April 2019 einen Festakt zur Standorterweiterung und damit dem klaren Bekenntnis zur Produktionserweiterung in der

Region Ostholstein. „Touch the past – create the future! Mit über 180 Mitarbeitern forscht, entwickelt und produziert Merz Dental seit mehr als 80 Jahren am Standort, und das soll auch so bleiben“, so begann Geschäftsführer Friedhelm Klingenburg. Der japanische SHOFU-Präsident Noriyuki Negoro betonte in seiner Eröffnungsrede, dass Merz Dental nun der modernste Standort für Kunststoffzähne in Deutschland und weltweit die wichtigste Produktionsstätte von SHOFU sei.

kontakt

Merz Dental GmbH
Eetzweg 20
24321 Lütjenburg
Tel.: 04381 403-0
info@merz-dental.de
www.merz-dental.de

Aligner-Therapie: Komfortable Korrektur im Frontzahnbereich

Dotzauer Dental GmbH bietet eine moderne und diskrete Behandlungsmethode für die ästhetische Frontzahnkorrektur im Erwachsenenalter an.

Der Wunsch nach einer unauffälligen Behandlung zur Zahnkorrektur steigt mit zunehmendem Alter von Patienten. War dies bisher oftmals nur mit auffälligen oder störenden Zahnsparren möglich, so bietet das Chemnitzer Dentallabor mit

der Aligner-Therapie eine neue ästhetische Lösung an. Die moderne Behandlungsmethode ermöglicht es, kleine Zahnfehlstellungen, Lücken und Engstände mithilfe von transparenten Kunststoffschienen zu behandeln. Nachdem der Zahn-

arzt für die Möglichkeit einer solchen Behandlung zugestimmt hat, kann mit der Behandlungsplanung begonnen werden. Hierfür muss zunächst die Mundsituation abgeformt oder eingescannt werden. Die daraus gewonnenen Daten werden anschließend zur genauen 3D-Analyse und Planung genutzt. Sobald der empfohlene Behandlungsplan bestätigt wurde, wird das individuelle Aligner-Set, welches aus drei Schienen in den Stärken Soft, Medium und Hard besteht, gefertigt und anschließend dem Patienten beim Zahnarzt eingesetzt. Der weitere Behandlungsablauf bedarf nun einer regelmäßigen Kontrolle. Die Schienen werden alle zwei Wochen gewechselt. Um ein optimales Ergebnis zu erzielen, wird nach jedem erfolgten Behandlungsschritt erneut die Mundsituation erfasst und ein neues Set gefertigt.

Es ist darauf hinzuweisen, dass während der gesamten Behandlung drei oder mehr Aligner-Sets notwendig sein können. Die Anzahl ist hierbei vom Grad der Korrektur abhängig. Durch die Nutzung von unterschiedlichen Materialstärken wird der Druck oder Zug auf die Zähne allmählich und kontinuierlich aufgebaut, wodurch die gewünschte Position besonders schonend erreicht wird. Mit der Aligner-Therapie kann jedoch nicht nur das ästhetische Erscheinungsbild verbessert werden. Die durch Zahnfehlstellungen begünstigte Entstehung von Karies oder Zahnfleischproblemen wird ebenfalls minimiert. Zur Absicherung der Korrektur wird nach Abschluss der Behandlung zudem das Einsetzen eines Retainers empfohlen.



kontakt

Dotzauer Dental GmbH
F.-O.-Schimmel-Straße 7
09120 Chemnitz
Tel.: 0371 52860
presse@dotzauer-dental.de
www.dotzauer-dental.de

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

- tagesaktuelle 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.Scheideanstalt.ch



Neuer Standard für gefräste Schienen

Ein Beitrag von primotec.

PREMIOTemp CLEAR FLEX ist die neue, thermoplastische und damit besonders innovative Fräsrolle für CAD/CAM-gefertigte Aufbissschienen im primotec DIGITAL Produktprogramm. Bei dem Material handelt es sich um einen transparenten PMMA-Kunststoff mit Thermo-Effekt.

Dieser Effekt bewirkt, dass sich die gefräste Schiene bei Erwärmung automatisch der Zahnsituation

des Patienten anpasst, ohne dabei ihre Oberflächenhärte zu verlieren. Erreicht wird dieser Thermo-Effekt, indem die gefräste

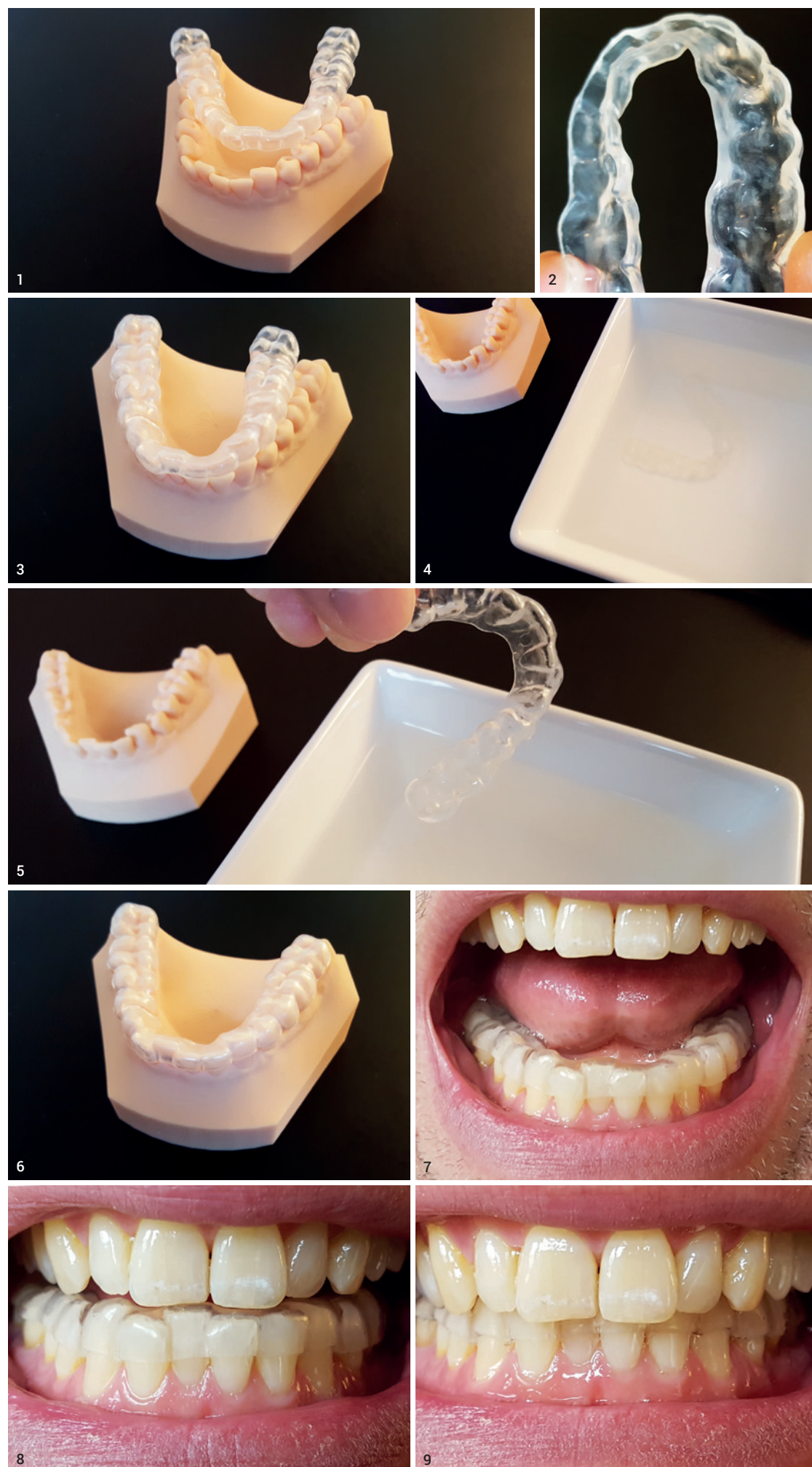
PREMIOTemp CLEAR FLEX Schiene vor der Eingliederung in 40°C bis 50°C warmem Wasser vortemperiert wird. So feinjustiert sie sich

beim Einsetzen im Mund des Patienten quasi von selbst. Das Ergebnis ist eine gefräste Aufbissschiene, die sich optimal und vollkommen spannungsfrei der Zahnreihe anpasst, die okklusalen Kontaktpunkte und Führungsflächen durch ihre Oberflächenhärte aber trotzdem erhält.

Nichts drückt, nichts spannt

Besonders angenehm für den Patienten ist die hohe Transparenz des Materials, die dazu führt, dass die Schiene im Mund nahezu unsichtbar wird. Darüber hinaus ist es angenehm für den Behandler und das Labor, dass PREMIOTemp CLEAR FLEX durch den beschriebenen Thermo-Effekt moderate Ungenauigkeiten bei der Abdrucknahme kompensieren kann. Damit ist das Material auch für Intraoralscans über den gesamten Zahnbogen (zwei Quadranten) bestens geeignet. Vorteil für alle Beteiligten ist die stark erhöhte Bruchsicherheit der gefrästen Schienen durch die thermische Flexibilität und den Memory-Effekt des PREMIOTemp CLEAR FLEX Materials. Dadurch gehören gebrochene Schienen und deren oftmals kostenlose Neuanfertigung weitgehend der Vergangenheit an. So wird die Wirtschaftlichkeit und Präzision gefräster Aufbissschienen erheblich gesteigert.

Abb. 1: Gefräste PREMIOTemp CLEAR FLEX Schiene. Zustand direkt nach dem Verschleifen der Haltestifte, unpoliert. Das Material hat eine gewisse Grundflexibilität, die die Schiene im normalen Gebrauch sehr bruchsicher macht. **Abb. 2:** Nach Erwärmung lässt sich die Aufbissschiene aufgrund des Thermo-Effekts sogar stark verformen, ohne zu brechen. **Abb. 3:** Wenn die Schiene im verformten Zustand gehalten wird und abkühlt, behält sie die veränderte Form ein Stück weit bei. **Abb. 4:** Die Schiene kann jedoch wieder ganz einfach in ihre Ausgangsform zurückgebracht werden, indem man sie in 40°C bis 50°C warmes Wasser legt und damit wieder sehr flexibel macht (Thermo-Effekt). **Abb. 5:** Nach ca. 30 Sekunden hat die Schiene wieder ihre ursprüngliche Form (Memory-Effekt), die sich im noch warmen Zustand optimal und vollkommen spannungsfrei der Zahnreihe anpasst. Die okklusalen Kontaktpunkte und Führungsflächen bleiben durch die grundsätzliche Oberflächenhärte des Materials immer erhalten. **Abb. 6:** Die Kombination aus Thermo-Effekt (Flexibilisierung durch Wärmezufuhr) und Memory-Effekt („Erinnerung“ an die gefräste Urform) führt also dazu, dass sich die Schiene sehr passgenau und spannungsfrei auf das Modell bzw. in den Mund setzen lässt. **Abb. 7:** Die PREMIOTemp CLEAR FLEX Schiene im Patientenmund. Spannungsfreier Tragekomfort und präzise Passung durch Thermo-Effekt. **Abb. 8:** Hohe Transparenz der Aufbissschiene für nahezu unsichtbares Tragen. **Abb. 9:** Nichts drückt, nichts spannt – die gefräste PREMIOTemp CLEAR FLEX Schiene ist einfach nur besonders angenehm zu tragen.



Technik-Tipp

Um übermäßige Reibungshitze während des Fräsvorgangs zu vermeiden, ist es bei thermoplastischen Materialien wie PREMIOTemp CLEAR FLEX sinnvoll, die Umdrehungsgeschwindigkeit der Spindel beim Fräsvorgang entsprechend anzupassen.

kontakt

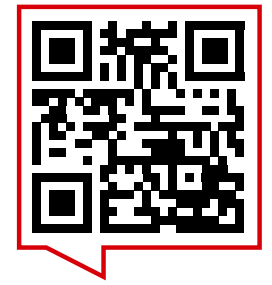
primotec – Joachim Mosch e.K.
Tannenwaldallee 4
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 99770-0
primotec@primogroup.de
www.primogroup.de

ABO-SERVICE

Zahntechnische Medien

Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de

**ZAHNTECHNIK
ZEITUNG**

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

CADdent®
Laser- und Fräszentrum
Unsere
Materialvielfalt im
Laserbohrung

www.zt-aktuell.de

Nr. 6 | Juni 2019 | 18. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVS: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 Euro

#PrimeTimeMachine
Die brandneue Matik Digital Native Automation für ein neues Zeitalter in der Inhouse-Fertigung.

Keine Sonderregeln für Dentalketten

Europäische Zahnärzte fordern einheitliche Berufsaufsicht.

Auf seiner Frühjahrsvollversammlung am 24. und 25. Mai 2019 in Wien forderte der Europäische Zahnärzterverband (Council of European Dentists, CED), dass es keine Sonderregeln für Dentalketten geben dürfe und sie Mitglied in den Zahnärztekammern sein müssten. Nur so sei eine einheitliche Fachaufsicht sichergestellt, die die Patienten schützt.

Die Vertreter aller nationalen Zahnärzterverbände und -kammern waren sich dann einig, dass nicht nur der einzelne Zahnarzt, sondern auch Dentalketten als juristische Personen den gleichen berufsrechtlichen Regeln und der gleichen Aufsicht unterworfen sein müssen. CED-Präsident Dr. Marco Landi betonte: „Wir alle teilen die Sorge, dass sich das Engagement von Finanzinvestoren, deren Hauptziel die Gewinnmaximierung ist, am Ende gegen die hohe Qualität der Versorgung und damit gegen die Patientinnen und Patienten wendet.“ In der nächsten CED-Vollversammlung soll daher klar Position bezogen werden, wonach alle

zahnärztlichen Einrichtungen, ungeachtet ob Einzelpraxis oder Dentalkette, dem gleichen Berufsrecht und – soweit vorhanden – der Kontrolle der Kammern unterliegen müssen, um eine gute Qualität der Versorgung sicherzustellen. Aus der Sicht der deutschen Delegation stellt BZÄK-Präsident Dr. Peter Engel klar: „Wir müssen sicherstellen, dass über die gleiche Berufsaufsicht in den Zahnärztekammern gleiche Regeln für alle gelten.“

Quelle: BZÄK

dentona
Vantago®
Optimal für Ihre Zahnkränze auf Kunststoff-Sockelsystemen.

Klare Mehrheiten für eine moderne Berufsbildung

Vom 16. bis 18. Mai fand in Heidelberg der 63. VDZI-Verbandstag statt.

Die Delegierten aus den VDZI-Mitgliederversammlungen berieten in der Jahresmitgliederversammlung über die aktuellen berufspolitischen Entwicklungen. Zentrale Punkte der Beratungen waren die „Zukunft der Berufsausbildung im Zeichen der Digitalisierung“, die neuen Strukturen einer modernen Ausbildungsordnung und die ab 2020 geltende Medizinprodukteverordnung (MDR). Erstmals öffneten sich bei einem Verbandstag die ansonsten eher geschlossenen Türen. Zwei Begleitveranstaltungen als Workshops für die Unternehmerinnen in der Zahntechnik und für die Spezialistinnen und Spezialisten Kieferorthopädischer Labore fanden großen Anklang und werden weitergeführt. Die fortschreitende Digitalisierung scheint die Wertschöpfungsketten durcheinanderzuzerwickeln. In der Diskussion ließ die Versammlung keinen Zweifel daran, dass sie konsequent auf die Einhaltung der berufsrechtlichen Grenzen der Berufe drängt und dabei die Industrie und den Handel auf ihre wichtigen Funktionen verweisen wird, als Partner das Expertenwissen der Zahnärzte und der Meisterlabore zu stärken. Das Berufsbild und die Aus- und Fortbildung des Zahntechnikers stehen hierbei im

Fokus. Zusammen mit dem Sozialpartner soll mit einem klaren Votum der Versammlung die Ausbildungsordnung evaluiert und in ihren fachlichen Gewichtungen dem technologischen Strukturwandel und den neuen Anforderungen des Marktes angepasst werden. Dabei ist die Ausbildungsordnung nur ein Baustein. Gestärkt durch die Aussage der Bundesregierung, die berufliche Bildung stärken zu wollen, präsentierte der VDZI auf dem Verbandstag sein Positionspapier „Zahntechnikern – Ein Beruf der Zukunft in einer Welt des Handwerks 4.0“. Die Delegierten der Mitgliederversammlungen verabschiedeten es einstimmig. Das Papier enthält zahlreiche Vorstellungen und Kooperationsangebote an Politik, Berufs- und Meisterschulen sowie weitere Akteure mit dem Ziel, den digitalen Strukturwandel die duale Ausbildung gestärkt, die Qualität der Ausbildung auf allen Ebenen gesichert und damit die Attraktivität des zahntechnischen Berufes erhöht werden können.

Quelle: VDZI

Einfacher geht's nicht!
Sim-tec Stabgeschiebe

Das Original!

Sim-tec – Das erfolgserwiesene Stabgeschiebe mit geringen Abmessungen und robuster Stabilität. Die Verarbeitung von Sim-tec ist problemlos und die Friktionssteuerung dank zwei verfügbarer Friktionsstärken denkbar einfach. Sim-tec ist kürzbar bis auf 2,9 mm. Überzeugen Sie sich jetzt von dem individuell justierbaren Stabgeschiebe!

Si-tec ☎ 02330 80694-0 ☎ 02330 80694-20
www.si-tec.de ☒ info@si-tec.de

ZT Kurznotiert

Asthma führt zu Zahnverlust

Wissenschaftler erfassten, dass eine deutliche Zunahme der Verluste von Zähnen durch Karies nach einer frühen Asthmadiagnose auftrat.

Hilfe gegen Beläge im Mund

Kauintensive Nahrungsmittel wie Äpfel und Kanelle können für einen natürlichen Abrieb sorgen.

Lesen Sie in der aktuellen Ausgabe folgende Themen:

- Technik
Sofortimplantation mit simultanem Hart- und Weichgewebsaufbau
- Wirtschaft
Fördermöglichkeiten für die Digitalisierung
- Veranstaltung
6. CAMLOG Zahntechnik-Kongress

ISSN 1617-0885 · F 47216 · www.zt-aktuell.de · Preis: 5,- (DR) / 6,- (z.B. MwSt.) · 22. Jahrgang · April 2019

2/19

ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT LABOR

A3 PhysioSelect® TCR 566

A3 PhysioSelect® TCR 62

Materialien Nachlese zur IDS 2019

AB SEITE 16

WIRTSCHAFT – SEITE 6
von Sina und Annelore

TECHNIK – SEITE 16
TEIL 11 der Zahntechnik

VERANSTALTUNG – SEITE 50
Heraus: Freitag 2019 –
„Jeder Sieg beginnt im Kopf“

Fax an +49 341 48474-290

Ja, ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir folgende Publikationen bequem im günstigen Abonnement:

- ZT Zahntechnik Zeitung 12x jährlich 55,- Euro*
- ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor 6x jährlich 36,- Euro*

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

* Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten. Entsigelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name, Vorname

Telefon, E-Mail

Unterschrift

Stempel

ZT 6/19

ZT Termine

3Shape – Modellgussdesigner

Referent: n. n.
BEGO Bremer Goldschlägerei
Tel.: 0421 2028-372
fortbildung@BEGO.com

26.6.2019 ➔ Bremen

Das Modell – Die Visitenkarte des Labors

Referentin: ZTM Claudia Füssenich
picodent, Tel.: 02267 6580-0
picodent@picodent.de

29.6.2019 ➔ Remscheid

Die naturgemäße Aufwachstechnik. Molaren Aufbaukurs

Referent: ZTM Oliver Dreher
Renfert, Tel.: 07731 8208-0
education@renfert.de

4./5.7.2019 ➔ Hilzingen

Maltechnik und Infiltration IPS e.max ZirCAD Multi und ZirCAD MT

Referent: ZTM Dieter Knappe
Ivoclar Vivadent
Tel.: 07961 889-0
info.fortbildung@ivoclarvivadent.de

5./6.7.2019 ➔ Ispringen

Laser-Sicherheitsschulung

Referent: ZT Klaus Merkle
Dentaurum
Tel.: 07231 803-0
info@dentaurum.de

12.7.2019 ➔ Ispringen

CAD/CAM Basic – Map

Referent: ZT Jörg Mannherz
Amann Girrbaach
Tel.: 07231 957-221
germany@amanngirrbaach.com

15./16.7.2019 ➔ Pforzheim

Patientenorientierte Frontzahnästhetik mit Signum composite

Referent: ZTM Björn Maier
Kulzer, Tel.: 06181 9689-2585
Veranstaltungsmanagement@
kulzer-dental.com

19.7.2019 ➔ Alling

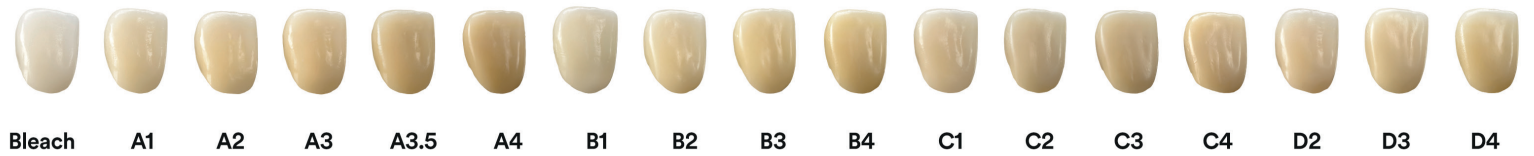
CA® CLEARALIGNER Set-up Aufbaukurs

Referent: ZTM Peter Stückrad
SCHEU-DENTAL
Tel.: 02374 9288-59
j.momber@scheu-dental.com

20.7.2019 ➔ Iserlohn

Empfehlungen für monolithische Restaurationen

3M bietet Hilfestellung im Materialdschungel.



Bleach A1 A2 A3 A3.5 A4 B1 B2 B3 B4 C1 C2 C3 C4 D2 D3 D4

Der Materialdschungel im Bereich der Dentalkeramiken wird immer unübersichtlicher – das wurde auf der IDS 2019 einmal mehr deutlich. Wer hier den Überblick behalten und mit dem Trend gehen möchte, steht vor großen Herausforderungen. Dabei geht es nicht nur um die Auswahl, sondern auch um die korrekte Verarbeitung der Werkstoffe. Um Zahn Technikern den Start mit Materialien der Marke Lava zu erleichtern, bietet 3M kompetente Unterstützung. Zwei Experten im Bereich Digital Oral Care & Digital Materials bieten



Infos zum Unternehmen

zwei Experten im Bereich Digital Oral Care & Digital Materials bieten

Hilfestellung bei Fragen rund um Materialwahl und Verarbeitungsprotokolle: Christiane Rößen und Michael Rautzenberg. Die Zahn Techniker sind seit 30 Jahren bei 3M tätig und stehen in engem Kontakt zur Lava-Entwicklungsabteilung.

Transluzent, fluoreszent und gradiert eingefärbt

Für die Herstellung ästhetischer monolithischer Restaurationen empfehlen die Experten 3M Lava Esthetic Fluoreszierendes Vollzirkonoxid. Dank des Yttriumoxidanteils von 5 Mol-% verfügt der Werkstoff über eine zahnähnliche Transluzenz, während die Festigkeit mit rund 800MPa* höher ist als

die von Glaskeramiken. Daraus ergibt sich eine Freigabe für die Herstellung von Einzelzahnrestorationen sowie dreigliedrigen Brücken mit einem Zwischenglied. Neben der Transluzenz sorgen ein gradierter Farbverlauf und eine in die Materialstruktur integrierte Fluoreszenz für auf Anhieb ästhetische Ergebnisse.

Wenig Handarbeit, viel Ästhetik

Durch den hohen Automatisierungsgrad im Herstellungsprozess lässt sich viel Arbeitszeit einsparen. Top-Ergebnisse werden durch eine Glasur erzielt. Auf Wunsch können zusätzlich Malfarben (mit einer Brenntemperatur unter 900°C) zur

Charakterisierung eingesetzt werden. Die höchsten ästhetischen Ansprüche lassen sich durch eine dünne, rein vestibuläre Verblendung erfüllen, die das Chippingrisiko nicht erhöht.

* 3-Punkt Biegefestigkeit entsprechend ISO 6872:2015

Kontakt

3M Deutschland GmbH
ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 0800 2753773
info3mespe@mmm.com
www.3M.de/OralCare

Einfache Kommunikation zwischen Praxis und Labor

Flemming Dental optimiert Praxisabläufe mit neuem Kundenportal.

Mit einem neuen Kundenportal vereinfacht die Flemming Laborgruppe die Kommunikation zwischen Labor und Praxis. Der Anbieter für zahntechnische Versorgung passt sich damit dem dynamischen Wandel der Dentalbranche und den wachsenden Ansprüchen der Kunden an. Sämtliche Angebote und Services der drei Flemming Marken – Flemming Dental, Flemming International, Flemming Tec – sind über das digitale Kundenportal rund um die Uhr erreichbar. Kostenvorschläge, Rechnungen und zahlreiche Serviceleistungen auf einen

Blick – das bietet das neue Flemming Kundenportal. Es integriert alle webbasierten Anwendungen und Prozesse für die Interaktion zwischen Zahnarzt und Labor auf einer Oberfläche. Eine einmalige Registrierung genügt, um sämtliche Angebote der drei Flemming Marken – Flemming Dental, Flemming International, Flemming Tec – zu nutzen.

Neue Funktionen und Services

Das markenübergreifende Kundenportal reduziert den administrativen Arbeitsaufwand von Praxis und Labor. Dies erleichtert und

vereinfacht die alltäglichen Praxisabläufe. Neben den bisherigen bekannten Tools wie dem Kostenvorschlagsformular und dem Online-Produktkatalog von Flemming Dental sowie dem Online-Preisrechner von Flemming International stehen gänzlich neue Funktionen und Services zur Verfügung. Diese erleichtern die Disposition laufender Aufträge sowie die Koordination der buchhalterischen Abwicklung. Dank des persönlichen Log-ins sind die praxis-spezifischen Daten bereits voreingestellt. Insgesamt bietet die digitale Plattform einen Mehrwert für

ANZEIGE

Acry Plus Evo

Der CAD-CAM Zahn der die Zeit überdauert

www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Labor und Praxis, von der Bestellhistorie bis hin zur Produktinformation. „Mit unserem neuen Kundenportal wollen wir vor allem die Kommunikation zwischen den Zahnärzten und Laboren optimieren. Uns ist es wichtig, dass wir mit unseren digitalen Services die Arbeitsprozesse in den Praxen erleichtern und beschleunigen können. Eine reibungslose und übergreifende Auftragsabwicklung ist in unseren Augen dabei essenziell. Besonders die markenübergreifende Funktion des Portals erleichtert Kunden zukünftig die Zusammenarbeit mit Flemming“, fügt Tobias Kiesewetter, Geschäftsführer Flemming Dental GmbH hinzu.

Kontakt

Flemming Dental GmbH
Lübecker Straße 128
22087 Hamburg
Tel.: 040 32102-0
info@flemming-dental.de
www.flemming-dental.de



Digitaler Modellguss im Labor

CADdent unterstützt Anwender durch Know-how und Erfahrung.

Mit Klammern als Halteelemente, Metallverstärkung in der Totalprothetik oder als Teil von Kombiarbeiten erweist sich der Modellguss stets als verlässliches Gerüst. CADdent realisiert bereits seit über einem halben Jahrzehnt Modellgüsse digital und bietet seinen Kunden so einen sicheren Prozess. Dabei können Arbeitsschritte wie Dublieren, Einbettmasse-Modell oder Guss, die bei herkömmlicher Vorgehensweise ein hohes Fehlerpotenzial aufweisen, umgangen und doppelte Arbeit vermieden werden. Der Ablauf für Kunden von CADdent ist dabei unkompliziert. Hat die Digitalisierung bereits Einzug gehalten, kann ein Großteil der Wertschöpfung nach wie vor im eigenen Labor gehalten werden, indem der Kunde seine Konstruktion an CADdent sendet. Es können aber auch Intraoralscans, gescannte Mo-

delle oder auch das klassische Gipsmodell an CADdent übermittelt werden. Die Entscheidung, ob selbst ausgearbeitet und poliert wird oder ob CADdent auch diesen Schritt übernimmt, obliegt ebenfalls dem Kunden.

LaserMelting als innovatives Verfahren

CADdent bietet den Modellguss in verschiedenen Materialien an. Die gängigste Variante ist dabei die klassische „Stahlplatte“, die diesen Namen wirklich nicht mehr verdient hat, da die Legierungen ständig entsprechend der Anforderungen angepasst werden. Dabei profitiert der CADdent Modellguss vom LaserMelting-Verfahren. Obwohl in diesem wie auch im Gussverfahren dasselbe Material verwendet wird, erlangt der Modellguss im LaserMelting ein absolut homogenes Material-



gefüge und somit eine wesentlich längere Lebensdauer. Da Lunker und alpha-case vermieden werden, kann der Modellguss auch in Titan angeboten werden. Last, but not least ist bei CADdent als metallfreie Alternative der gefräste „Modellguss“ aus biokompatiblen Hochleistungskunststoff PEEK bestellbar.

kontakt

CADdent® GmbH
Laser- und Fräszentrum Augsburg
 Max-Josef-Metzger-Straße 6
 86157 Augsburg
 Tel.: 0821 5999965-0
 augsburg@caddent.eu
 www.caddent.de

Lithiumdisilikat-Glaskeramik begeistert Anwender

Dental Balance erweitert das Portfolio mit Keramik von HASS Bio.

Sie sieht sehr gut aus, ist unkompliziert in der Verarbeitung und ihre Flexibilität beeindruckt. Zudem ist sie sparsam und effizient sowie wirtschaftlich in ihrer Anwendung. Die Lithiumdisilikat-Keramik Amber begeistert mit ihren vielen guten Eigenschaften immer mehr Zahntechniker. Die Lithiumdisilikat-Familie Amber vereint unter ihrem Dach verschiedene Produkte. Zum Portfolio gehören Rohlinge in Block- sowie Blankform (Amber Mill), Pellets für den gerüstfreien Pressvorgang (Amber Press) und Pellets für die Überpresstechnik (Amber LiSi-POZ).

Lithiumdisilikat zum CAD/CAM-Schleifen

Amber Mill ist in Blockform sowie als Blank verfügbar. Das Material basiert auf der Nano-Lithium-Disilikat-Technologie (NLD), welche einige Besonderheiten hat, z. B. die Steuerung der Transluzenz über die Brenntemperatur. Mit ihrem natürlich wirkenden lichteoptischen Erscheinungsbild (hervorragende Opaleszenz und Fluoreszenz) ist Amber Mill ideal für monolithische Restaurationen geeignet. Die biaxiale Biegefestigkeit beträgt nach der Kristallisation 450 MPa. Die Bearbeitbarkeit ist aufgrund der geringeren Festigkeit vor dem Kristallisationsbrand sehr gut. Ergebnis ist eine hohe Kantenstabilität bei gleichzeitiger Schonung der Fräswerkzeuge. Amber Mill ist mit einer Vielzahl von Verblendkeramiken kompatibel.

Amber Mill und das Einstellen der Transluzenz

Eine Besonderheit von Amber Mill ist, dass die Transluzenz individu-

ell über die Ofentemperatur gesteuert wird. Mit nur einem Rohling können vier Transluzenzstufen (HT, MT, LT, MO) abgedeckt werden. Der Zahntechniker wählt einfach den Farbton aus und bestimmt über die Brenntemperatur die Transluzenz. Durch die Wärmebehandlung werden Kristallgröße sowie -dichte erhöht und folglich die mechanischen Eigenschaften verstärkt und der Transluzenzwert verändert. Je höher die Temperatur beim Brennen, umso opaker die Restauration. Selbst nach dem Finalisieren kann die Transluzenz noch angepasst werden. Amber Mill: Der Zahntechniker deckt mit einer geringen Anzahl Rohlinge ein breites Spektrum lichteoptischer Eigenschaften ab.



Hochfeste Glaskeramik zum Überpressen

Mit Amber LiSi-POZ (Verblendstruktur) wird der ästhetische „Mantel“ direkt auf das Zirkonoxidgerüst gepresst. Ergebnis der sogenannten „Heißpresstechnologie“ ist eine Einheit aus Gerüst und Verblendung. Die Indikationen reichen von

der Einzelkrone über das Abutment bis zur weitspannigen Brücke. Die Verblendung aus Amber LiSi-POZ kommt in ihren lichteoptischen Eigenschaften dem natürlichen Zahnschmelz nahe. Das Zirkonoxidgerüst bietet die notwendige Stabilität. Die Ermüdungsbruchfestigkeit von Restaurationen aus Zirkonoxidgerüsten und Amber LiSi-POZ entspricht der einer monolithischen Zirkonoxidkrone.

Presskeramik für alle Fälle

Mit Amber Press steht eine Presskeramik mit überzeugenden Eigenschaften bereit. Es gibt eine breite Auswahl von Rohlingen, sodass der Zahntechniker jeder Indikation im Laboralltag gerecht werden kann. Angeboten werden drei Transluzenzstufen und insgesamt 34 Farbtöne.

ZTM Axel Seeger über die Amber-Keramiken

„Die Amber-Keramiken sind für mich eine echte Alternative geworden, insbesondere für monolithische Restaurationen. Amber bietet eine schöne und homogene Oberfläche. Beim Schleifen spürt man die Kompaktheit der Keramik. Das Ausarbeiten ist weich und komfortabel und erfolgt ohne Abplatzungen. Und was ein großer Vorteil ist: Ein Vergrauen des Farbtons kenne ich bei Amber nicht. Voraussetzung für die Arbeit mit Amber ist – wie bei allen Keramiken – die patientenorientierte Farbauswahl, auf welcher letztlich die Umsetzung erfolgt.“



kontakt

Dental Balance GmbH
 Behlertstraße 33 A
 14467 Potsdam
 Tel.: 0331 88714070
 info@dental-balance.eu
 www.dental-balance.eu

ZT Impressum

Verlag

OEMUS MEDIA AG
 Holbeinstraße 29
 04229 Leipzig
 Tel.: 0341 48474-0
 Fax: 0341 48474-290
 kontakt@oemus-media.de

Redaktionsleitung

Georg Isbaner (gi)
 Tel.: 0341 48474-123
 g.isbaner@oemus-media.de

Redaktion

Carolin Gersin (cg)
 Tel.: 0341 48474-129
 c.gersin@oemus-media.de

Julia Näther

j.naether@oemus-media.de

Projektleitung

Stefan Reichardt (verantwortlich)
 Tel.: 0341 48474-222
 reichardt@oemus-media.de

Produktionsleitung

Gernot Meyer
 Tel.: 0341 48474-520
 meyer@oemus-media.de

Anzeigendisposition

Marius Mezger (Anzeigendisposition/-verwaltung)
 Tel.: 0341 48474-127
 Fax: 0341 48474-190
 m.mezger@oemus-media.de

Abonnement

Andreas Grasse (Aboverwaltung)
 Tel.: 0341 48474-315
 grasse@oemus-media.de

Art Direction

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn
 Tel.: 0341 48474-139
 a.jahn@oemus-media.de

Grafik

Nora Sommer (Layout, Satz)
 Tel.: 0341 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: Einzelheft 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland: 55 € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 0341 48474-0. Die Beiträge in der ZT Zahntechnik Zeitung sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

www.zt-aktuell.de



millCHROM

All in ONE

millhouse®



Vom Modell zum fertigen Kombigerüst in 6 Tagen



Durch die **einzeitige Fertigung** der Primär- und Sekundärteile sind wir in der Lage, Ihnen in kürzester Zeit und in höchster Qualität beide Komponenten zusammen zu liefern und Ihnen damit viel **Zeit** zu sparen.

Ihre Vorteile

- Fertig polierte Primärteile
- Passendes Sekundärgerüst
- 6 Tage Lieferzeit (bei Modellanlieferung + 2 Tage)
- Wenige Minuten Nacharbeitung

Unsere Voraussetzungen

 Bei **Datensatzanlieferung** - Fertig konstruierte Primär- und Sekundärteile

 Bei **Modellanlieferung** - Sägemodell mit fixierter Einschubrichtung

Bei Fragen steht Ihnen unser **Support** sehr gerne unter der +49 (0) 6122 520 205 zur Seite.