

ANZEIGE

AMANGIRRBACH

AUTOMATIK TOUR

ceramill® matik

DIE CERAMILL MATIK GEHT AUF TOUR UND HÄLT DIREKT VOR IHRER HAUSTÜR!
Einfach Wunschtermin bekannt geben unter:
www.amangirrbach.com/matik-tour

Stärke durch mehr Zusammenhalt

AVZ kooperiert mit österreichischer Bundesinnung.

Der Arbeitgeberverband Zahntechnik e.V. (AVZ), Berlin, fördert ein Netzwerk aus Zahntechnik, Politik, Wissenschaft und zahntechnischen Verbänden. Ziel ist es, marktgerechte Zugangsvoraussetzungen, sprich gleiche Chancen für gewerb-

lich tätige Marktteilnehmer zu schaffen. Doch Deutschland ist keine Insel. „Aus der gemachten Erfahrung, dass bestimmte berufspolitische Probleme zu ihrer Lösung nicht nur auf die Bundesebene getragen, sondern europaweit verhandelt werden müs-

Interessen der zahntechnischen Labore beider Länder stärken, um den Herausforderungen des digitalen Wandels, mit all seinen Risiken und Chancen, gewachsen zu sein. „Wir versprechen uns durch die Kooperation, z.B. bei der Gestaltung politi-



Von links: Alfred Kwasny, Manfred Heckens, Erwin Rüdell (MdB), Richard Koffu, M.Sc. (Foto: ©AVZ)

sen, hat der AVZ eine erste Kooperationsvereinbarung mit der österreichischen Bundesinnung der Gesundheitsberufe, Berufsgruppe der Zahntechniker, geschlossen“, berichtet AVZ-Präsident Manfred Heckens. Für die österreichische Seite unterzeichneten Bundesinnungsmeister KommR Richard Koffu, M.Sc., sowie Bundesinnungsgeschäftsführer Mag. (FH) Dieter Jank. Der Besuch der österreichischen Kollegen konnte mit gemeinsamen Gesprächen von Bundestagsabgeordneten und dem Vorsitzenden des Gesundheitsausschusses, Erwin Rüdell (MdB), gekrönt werden. Durch wechselseitigen Informations- und Erfahrungsaustausch sowie das Vorantreiben gemeinsamer Projekte wollen die Partner die

schon Rahmenbedingungen, der Ent- und Weiterentwicklung des Berufsbildes, der Aus- und Weiterbildung bis hin zu einer akademischen Ausbildung, den direkten Kontakt zu Patienten durch Information über zahntechnische Technologien und Möglichkeiten sowie Materialien, der Zahntechnik mehr Gewicht zu verleihen“, so Heckens. Beide Berufsvertretungen bleiben dabei selbstverständlich eigenverantwortlich tätig. Die Vereinbarung tritt zum 1. September 2019 in Kraft. Weitere Gespräche mit europäischen Verbandskollegen werden bereits geführt und für das Jahr 2020 auch mit begleitenden Besuchen vertieft.

Quelle: Arbeitgeberverband Zahntechnik e.V.

Mehr Bewusstsein für Gefährdungen schaffen

VmF informiert über Ergebnisse der Online-Umfrage.

Die Gefährdungsbeurteilungen müssen von den Arbeitgeberinnen und Arbeitgebern in der Zahntechnik-Branche wesentlich ernster genommen werden, als das bisher der Fall ist. Zu dieser Schlussfolgerung kommt Karola Krell, Referatsleiterin Zahntechnik im Verband medizinischer Fachberufe e.V., nach einer weiteren Auswertung der vorliegenden Umfrageergebnisse. Der Verband medizinischer Fachberufe e.V. hatte im März 2019 eine Online-Befragung unter Zahntechniker/-innen gestartet, die sich mit den psychischen Belastungen in der Branche beschäftigte. Unter den 1.147 Teilnehmenden waren 107 Selbstständige, 932 angestellte Zahntechniker/-innen und 108 Auszubildende. „Deutlich wurde zum Beispiel, dass auch körperliche Belastungen als psychischer Stress empfunden werden. Auf einer Skala zwischen 0 (gering) und 10 (sehr hoch) bewerteten fast 60 Prozent der Selbstständigen, knapp 70 Prozent der Angestellten und ca. 63 Prozent der Auszubildenden die körperlichen

ANZEIGE

dentona
NEW WAY DENTAL TECHNOLOGY

Vantago®

Optimal für Ihre Zahnkränze auf Kunststoff-Sockelsystemen.

Belastungen durch Lärm, Staub, langes Sitzen oder Arbeit am Mikroskop als sehr hoch (7 bis 10 Punkte)“, erklärt Karola Krell. „Hier bieten die Gefährdungsbeurteilungen und die Hilfen, die die Berufsgenossenschaften zur Verfügung stellen, eine gute Basis, um diese Belastungen wahrzunehmen und zu verringern. Wichtig ist aber, dass zunächst ein Bewusstsein für die Problematik bei allen Beteiligten geschaffen wird.“

Quelle: Verband medizinischer Fachberufe e.V.

ANZEIGE

ABKÜHLUNG & MEHR FÜR DEN SOMMER! 25% AUF SPRAYS

Entdecken Sie jetzt das vielfältige Spray-Portfolio von Si-tec:
25% Rabatt auf alle Sprays!*

Okkluchek
GRÜNES OKKLUSIONS-SPRAY

Sitanic
DENTAL-KÄLTESPRAY

Scan-it3D
CAD/CAM 3D-SCAN-SPRAY

Picobello
ORANGE CLEANER-SPRAY

Starshine
PROTHESEN-FINISH CLASSIC

*Aktion gültig bis 23.09.2019

www.si-tec.de

Si-tec

☎ 02330 80694-0
✉ info@si-tec.de

ZT Kurz notiert

Arbeitsleben prägt Lebenserwartung

Belastung während des Arbeitslebens kann Lebenserwartung negativ beeinflussen, so eine Studie.

Mundkrebs häufiger erkannt

Kanadische Forscher belegen starken Anstieg der von Zahnärzten festgestellten Karzinome und Dysplasien.

ZTM Manfred Heckens
Präsident des Arbeitgeber-
verband Zahntechnik e.V.



Ein großer Schritt zur Verbesserung des Patientenschutzes

Anfang Juni wurde die neue zahnärztliche Approbationsordnung durch den Bundesrat verabschiedet. Der Arbeitgeberverband Zahntechnik e.V. (AVZ) begrüßt die Zustimmung des Bundesrates.

Aus dem Jahr 1955 stammt die Approbationsordnung für Zahnärzte, bis heute nahezu unverändert. Im gleichen Zeitraum erfuhr die Approbationsordnung für Humanmediziner hingegen zeitgemäße Veränderungen. Das Bundesgesundheitsministerium (BMG) hatte nach jahrelangen Gesprächen mit der Zahnmedizin im August 2017 einen Kabinettsentwurf zur „Verordnung zur Neuregelung der zahnärztlichen Ausbildung“ vorgelegt. Dieser wurde Anfang Juni 2019 vom Bundesrat befürwortet. Wenn auch mit vielen Änderungen versehen, weil eine umfassende humanmedizinische Approbationsordnung gemeinsam für Ärzte und Zahnärzte aus sachlichen Gründen aufge-

unnötig zahntechnisch-handwerklich überfrachtet sei, während für die Vermittlung der wissenschaftlich fundierten Beurteilung der einzugliedernden Zahnmedizinischen Rehabilitation des stomatognathen Systems des Patienten diese Zeit fehlt. Wenn jetzt, nach hoffentlich baldigem Erlass der Approbationsordnung für Zahnärzte, die Universitäten konsequent ihre Studienpläne entsprechend novelierten, dann kann die Approbationsordnung für Zahnärzte zum Wintersemester 2020/21 ihre Wirkung entfalten, und schon in der zweiten Hälfte des kommenden Jahrzehnts stünden den Patienten die ersten danach ausgebildeten und geprüften Zahnärzte zur Verfügung.

„Die universitäre Lehre der Zahnärzte kann sich ausschließlich auf eine patientenfokussierte zahnmedizinisch-wissenschaftliche Hochschulausbildung konzentrieren.“

schoben werden musste, ist mit der Zustimmung des Bundesrates der Weg für die Bundesregierung nun frei, die neue Approbationsordnung für Zahnärzte zu erlassen. Nach 64 Jahren ist mit der Ressourcen fehlleitenden und seit einigen Jahrzehnten schon völlig überflüssigen akademischen Handwerker Ausbildung Schluss, und die universitäre Lehre der Zahnärzte kann sich ausschließlich auf eine patientenfokussierte zahnmedizinisch-wissenschaftliche Hochschulausbildung konzentrieren. Das ist ein großer Schritt zur Verbesserung des Patientenschutzes und der Volksgesundheit.

Das Zahntechniker-Handwerk hat schon immer kritisiert, dass die zahnärztliche Ausbildung

kontakt

ZTM Manfred Heckens
AVZ – Arbeitgeberverband
Zahntechnik e.V.
Unter den Linden 10
10117 Berlin
Tel.: 030 700140382
info@avz-berlin.eu
www.avz-berlin.eue

Infos zum Autor



Kosten für Zahnversorgung abhängig vom Wohnort

BARMER-Zahngesundheitsatlas gibt Aufschluss über zahnmedizinische Versorgung in Deutschland.

Bei der zahnmedizinischen Versorgung Deutschlands gibt es teils dramatische regionale Unterschiede; Bürger in Bayern greifen für Kronen, Brücken und Co. deutschlandweit am tiefsten in die Tasche. Sie zahlen im Schnitt 1.228 Euro als Eigenanteil zu ihrem neuen Zahnersatz und damit um fast 100 Prozent mehr als Patientinnen und Patienten in Sachsen-Anhalt. Dort liegt der Eigenanteil bei 628 Euro.

Ost-West-Unterschiede bei der Inanspruchnahme

Besonders eklatant seien laut den Studienergebnissen die Ost-West-Unterschiede bei neuem Zahnersatz. Im Jahr 2017 lagen die Gesamtkosten je versorgtem Versicherten in den östlichen Flächenländern mit 1.274 bis 1.379 Euro deutlich unter dem Bundesschnitt von 1.524 Euro. Am teuersten war der Zahnersatz in Niedersachsen mit

1.877 Euro. Auch bei der Kostenverteilung fielen die Unterschiede massiv aus. Der vom Patienten zu tragende Eigenanteil lag beim Zahnersatz in den östlichen Flächenländern mit 47,7 bis 50,2 Prozent deutlich unter Bayern und Baden-Württemberg. Dort trugen Patientinnen und Patienten mit ihrem Eigenanteil 66,0 beziehungsweise 66,7 Prozent der Kosten. Eine Ursache für hohe Kosten dürfte die verstärkte Wahl von aufwendigem, ästhetisch ansprechenderem und somit meist teurerem Zahnersatz sein, sagte Prof. Dr. Christoph Straub, Vorstandsvorsitzender der BARMER. Dabei sei die Regelversorgung nicht nur zweckmäßig, sondern auch haltbar. „Wenn aufwendiger Zahnersatz gewählt wird, stellt sich durchaus die Frage, ob das immer der alleinige Wunsch des Patienten ist“, so der Vorstandsvorsitzende. Der BARMER-Zahngesundheitsatlas zeigt zudem

deutliche Unterschiede zwischen Stadt und Land. So bekamen 9,0 Prozent der Berliner und 8,7 Prozent der Hamburger im Jahr 2017 einen neuen Zahnersatz. Im Saarland waren es lediglich 6,4 Prozent und in Bayern und Rheinland-Pfalz jeweils 6,9 Prozent. Bundesweit traf dies auf 7,4 Prozent zu. Besonders bei den Zahnschienen zeigt sich eine deutliche Diskrepanz zwischen Stadt und Land. Je 3,7 Prozent der Hamburger und der Berliner brauchen eine solche Hilfe bei Beschwerden im Kieferbereich, zum Beispiel durch Zähneknirschen. Zum Vergleich: in Thüringen sind es nur 1,4 Prozent. „Der vergleichsweise stressige Alltag in Großstädten könnte ein Grund für die höhere Zahl von Aufbisschienen sein“, so Studienautor Prof. Dr. Michael Walter von der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik an der TU Dresden.

Quelle: BARMER

Zahnkorrekturen stärken nicht immer das Selbstbewusstsein

Eine australische Langzeitstudie untersuchte Zusammenhang zwischen Zahnkorrektur und psychosozialen Wohlbefinden.



© Monkey Business Images/Shutterstock.com

Ist man mit einem strahlend weißen Lächeln gesegnet, schreitet man automatisch optimistischer und selbstsicherer durch das Leben. Schiefe Zähne hingegen mindern bei Betroffenen nicht selten das Selbstwertgefühl und das Selbstbewusstsein. Doch hat das Tragen einer Zahnspange wirklich Einfluss auf unser Wohlbefinden und den späteren Erfolg, den wir vielleicht im Leben haben werden? Eine australische Studie versucht die Annahme zu widerlegen, dass die Korrektur schiefer Zähne in ein schönes Lächeln automatisch im Verlauf des Lebens das Selbstvertrauen stärkt. Die Studie, die von Dr. Esma Dogramaci und Prof. David Brennan von der Adelaide Dental School und

dem Australian Research Centre for Population Oral Health/University of Adelaide durchgeführt wurde, untersuchte Ende der Achtzigerjahre 448 Teenager mit unterschiedlich stark ausgeprägten Zahnfehlstellungen. Im Alter von 30 Jahren hatte mindestens ein Drittel der Teilnehmer im Laufe des Lebens eine kieferorthopädische Therapie erhalten. Ob das frühe Tragen einer Zahnspange zu einem psychosozialen Wohlbefinden bzw. zu höherem Glück beitragen kann, stand im Fokus der einmaligen Studie. Beleuchtet wurden vier psychosoziale Aspekte: Wie gut sich die Menschen mit neuen oder schwierigen Situationen und den damit verbundenen Rückschlägen zurechtfinden; das

eigene Wohlbefinden, wenn sie ihre eigene Gesundheit selbst in die Hand nehmen; die Unterstützung, die die Person glaubte, von ihrem sozialen Umfeld zu erhalten; und schließlich das eigene Maß an Optimismus. Das Fazit der Studienautoren fiel insgesamt sehr nüchtern aus: Denn diejenigen, die keine Zahnspange trugen, waren selbstsicherer bzw. optimistischer eingestellt als jene, die sich im Teeniealter mit einer Zahnspange quälen mussten.

Die Ergebnisse wurden kürzlich in der Zeitschrift *Orthodontics & Craniofacial Research* veröffentlicht.

Quelle: ZWP online



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

Systematische Farbproduktion der ästhetischen Zone

Ein Beitrag von Marcio Breda.



Wenn Patienten mit unterschiedlichen Restaurationsarten in der Front versorgt werden sollen, ist das oftmals eine große Herausforderung. In solchen Fällen müssen Herstellungsverfahren, Gerüstwerkstoffe und Wandstärken intelligent aufeinander abgestimmt werden, damit sich am Ende die gesamte Versorgung harmonisch in die natürliche Bezahnung integriert. Der Zahn-techniker Marcio Breda zeigt, wie er mithilfe des Verblendkeramiksystems VITA VMK Master (VITA Zahnfabrik) die ästhetische Zone mit metallkeramischen Kronen und vollkeramischen Non-Prep Veneers versorgt.

Abb. 1: In der Ausgangssituation zeigten die metallkeramischen Kronen an den Zähnen 11 und 21 ästhetische Defizite. **Abb. 2:** Die Bestimmung der Grundzahnfarbe A1 erfolgte mit der VITA classical A1-D4 Farbskala. **Abb. 3:** Mit den VITA VMK Master LUMINARY Farbmustern wurden die Fluoreszenzeffekte ermittelt. **Abb. 4:** Mit den VITA VMK Master TRANSLUCENT Farbmustern wurden die transluzenten Farbnuancen ermittelt. **Abb. 5:** Da Zahn 11 mit einem metallischen Stift-Stumpf-Aufbau versorgt war, entschied man sich für NEM-Kronengerüste. **Abb. 6:** Auf die CAD/CAM-gestützt gefertigten NEM-Gerüste wurde der WAK-Puffer VITA NP BOND aufgetragen. **Abb. 7:** Für den Washbrand wurde zusätzlich VITA SPRAY-ON OPAQUE POWDER A1 (OP1) aufgesprüht. **Abb. 8:** Der erste Dentinbrand erfolgte mit VITA VMK Master LUMINARY 1 (weiß) und 4 (helles Braun-Orange). **Abb. 9:** Der Dentinkern wurde anatomisch reduziert mit DENTINE A1 geschichtet.



Eine 34-jährige Patientin wurde in der Praxis von Zahnarzt Dr. Henrique Breda Rafalski vorgestellt. Sie war mit dem ästhetischen Erscheinungsbild ihrer Oberkieferfront unzufrieden. Die Metallkeramikronen an den Frontzähnen 11 und 21 wirkten leblos und zeigten eine mangelhafte farbliche Integration. Zahnachsen, Schneidekanten- und Zahnbogenverlauf sowie die Morphologie harmonierten nicht. Aufgrund des metallischen Stift-Stumpf-Aufbau an Zahn 11 sollten die mittleren Schneidezähne mit neuen metallkeramischen Kronen versorgt werden. Die rot-weiße Ästhetik im Zervikalbereich sollte dabei mit einer Keramikschulter wiederhergestellt werden. Darüber hinaus wurden für die Zähne 12 und 22 Non-Prep Veneers geplant, um den Zahnbogen zu nivellieren. Für die Herstellung von Kronen und Veneers sollte die Verblendkeramik VITA VMK Master eingesetzt werden.

Umfassende Zahnfarbbestimmung

Für eine systematische Farbproduktion wurden die Grundzahnfarbe und weitere Farbnuancen und -effekte in mehreren Schritten ermittelt. Im ersten Schritt wurde die Grundzahnfarbe A1 mit der VITA classical A1-D4 Farbskala ermittelt und fotografisch festgehalten. Im Anschluss kamen die VITA VMK Master LUMINARY und TRANSLUCENT Farbmuster zum Einsatz, um transluzente Farbnuancen und fluoreszierende Effekte der natürlichen Bezahnung zu ermitteln. Schließlich wurden die Kronen an 11 und 21 nach lokaler Anästhesie geschlitz und abgenommen. Die Zahnstümpfe wurden nachpräpariert und abgeformt. Ein Meistermodell mit feuerfesten Stümpfen



Multimat Cube/Cube press – Keramikofen

Brennperformance hoch 3

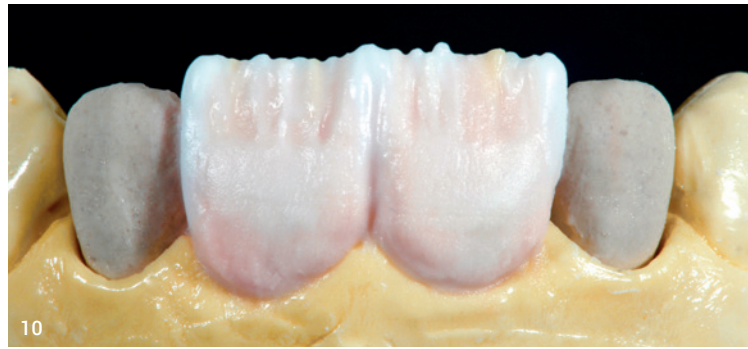
Die ultimative Kombination aus Leistung, Benutzerfreundlichkeit und Zuverlässigkeit

- **Hohe Leistung:** Hohe Temperaturstabilität und mehrstufige Aufheiz- und Kühlprogramme sorgen für hervorragende Ergebnisse beim Pressen und Brennen von handelsüblichen Dental-Keramiken inklusive Lithium-Silikat/Disilikat-Glaskeramik.
- **Intuitive Bedienung:** Anwenderfreundlich durch großes Touch-Display mit intuitiver Benutzeroberfläche, das einen klaren und einfachen Zugriff auf die Programme ermöglicht; die LED-Statusanzeige spart Zeit und hält den Benutzer auf einen Blick auf dem Laufenden, intelligentes Vorwärmprogramm.
- **Höchste Zuverlässigkeit:** Automatische Programmfortführung nach einem kurzzeitigen Stromausfall spart Zeit. Umfangreiche 72-Stunden-Stresstests, zwei Jahre Garantie und technischer Support sorgen für dauerhafte Zuverlässigkeit, made in Germany.

Das moderne Design fügt sich optisch nahtlos in die Laborumgebung ein.

dentsplysirona.com

Abb. 10: Anschließend wurde mit TRANSLUCENT 5 (T5: hellblau) und mit NECK 4 (N4: orange) individualisiert. **Abb. 11:** Der Schmelz wurde mit einer Mischung aus ENAMEL 1 (70%) und TRANSLUCENT 4 (30%) nachgebildet. **Abb. 12:** Das finale Ergebnis nach Ausarbeitung, Charakterisierung und Glasur mit VITA AKZENT Plus und Politur. **Abb. 13:** Die symmetrischen Schneidekanten harmonisierten mit dem Lippenverlauf. **Abb. 14:** Die zwei unterschiedlichen Restaurationsarten zeigten ein lebendiges Lichtspiel. **Abb. 15:** Ergebnis – In der lateralen Ansicht zeigte sich eine naturgetreue Oberflächenmorphologie.



an den seitlichen Schneidezähnen wurde hergestellt. Nach dem Scan des Modells konnten NEM-Kronengerüste an den Zähnen 11 und 21 konstruiert und mit der Ceramill Motion 2 aus Ceramill Sintron gefräst werden (beides Amann Girrbach).

Zwei Restaurationsarten, ein Verblendsystem

Die NEM-Kronengerüste wurden dünn mit VITA NP BOND beschichtet, der als WAK-Puffer eine spannungsfreie und beständige Ver-

blendung ermöglicht. Für den Washbrand wurde zusätzlich VITA SPRAY-ON OPAQUE POWDER A1 (OP1) aufgesprüht. Zur Steuerung der Fluoreszenz aus der Tiefe wurde der erste Dentinbrand mit VITA VMK Master LUMINARY 1 (weiß) und 4 (helles Braun-Orange) durchgeführt. Danach wurde der Dentinkern anatomisch reduziert und darauf approximal mit TRANSLUCENT 5 (T5: hellblau) und im Bereich der Mamelons mit NECK 4 (N4: orange) individualisiert. Die Schmelzanteile der Kronen wurden mit einer Mischung aus weißlichem ENAMEL 1 (70%) und neutralem TRANSLUCENT 4 (30%) aufgebaut. Zur Herstellung der Non-Prep Veneers in Schichttechnik wurden ebenfalls die ENAMEL- und TRANSLUCENT-Massen im genannten Mischungsverhältnis verwendet.

Nach der klinischen Einprobe wurden die vier Restaurationen adhäsiv befestigt. Die Verblendung auf den metallischen Kronengerüsten und die auf Schmelz adhäsiv zementierten Non-Prep Veneers aus VITA VMK Master führten zu einem absolut harmonischen Gesamtergebnis in der ästhetischen Zone. Die Patientin war mit dem höchstästhetischen Ergebnis sehr zufrieden.

ANZEIGE

Zirkonzahn®

Video!
Fräsgerät in
Action



NEU! FRÄSGERÄT M2 DUAL WET HEAVY METAL

Zwei-Kammern-Fräsgerät mit 5+1-Achsen-Orbitteknologie zur sequentiellen Nass- und Trockenbearbeitung aller Werkstoffe ohne Zwischenreinigung



EINE MASCHINE,
ZWEI FRÄSKAMMERN

NASS

TROCKEN

Charakterisierung und Finalisierung

Nach dem zweiten Dentinbrand der Kronen wurde dieser mit feinen Diamanten und Gummipolierern ausgearbeitet und abschließend mit den Malfarben VITA AKZENT Plus EFFECT STAINS 01 (ES01) im inzisalen Bereich weiß charakterisiert. Approximal wurde die Farbsättigung mit ES02 (creme) und ES07 (khaki) erhöht. Nach dem Malfarbenfixierbrand und dem anschließenden Glasurbrand mit VITA AKZENT Plus GLAZE wurde mit einem feinen Gummipolierer abschließend poliert. Die Finalisierung der Veneers erfolgte analog mittels Malfarben und Politur.

kontakt



ZT Marcio Breda
Vitória, Espírito Santo, Brasilien

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-0
info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com



IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

„**KÖNIGSKLASSE.**
Geben Sie sich
nicht mit weniger
zufrieden.“

Als wirtschaftlich denkender Unternehmer entscheiden Sie sich immer für den Anbieter mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis – und nicht für den billigsten. Das gilt selbstverständlich auch beim Factoring: Bei LVG-Factoring wissen Sie, dass Sie Premium-Service zu Kosten im Skonto-Bereich bekommen. Das nennen wir: „Königsklasse!“

Vertrauen Sie den Erfindern des Dental-Factorings. Über 30 Jahre erfolgreiche Finanzdienstleistung sorgen für Kompetenz-Vorsprung. Und für mehr als 30.000 zufriedene Zahnärzte.

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



www.lvg.de

„Unsere wesentliche Triebfeder ist der Drang zu Neuem“

Ein Beitrag von Klaus Köhler.

Seit mehr als 25 Jahren gibt es Schütz Zahntechnik in Glashütte. Im Interview erzählt Roland Schütz, Beiratsvorsitzender und Generalbevollmächtigter Schütz Zahntechnik, von seinen Anfängen und der Entwicklung bis hin zum überregionalen Labor mit 35 Standorten.



Wann wurde die Schütz Zahntechnik geründet und wie haben Sie angefangen? Wie waren damals die Marktbedingungen?

Die Gründung der Schütz Zahntechnik war im Jahr 1992 mit insgesamt drei Mitarbeitern in Oberfrauendorf, Glashütte. Es war die ideale Zeit, denn es gab viel Arbeit, allerdings auch Arbeitskräftemangel. Wir haben einfach angefangen, waren sozusagen in Aufbruchstimmung. Großen Respekt hatte ich vor 450.000 Euro Kreditsumme. Das war ungewohnt für einen ehemaligen DDR-Bürger. 50 Prozent Sonderabschreibung gab es als Investitionsvorteil, aber dennoch flößte die Summe Respekt ein, und ich wollte so schnell wie möglich alles zurückzahlen. So sind wir jeden Tag losgefahren und haben Arbeit aus den umliegenden Zahnarztpraxen rangeholt. Das war der Start.

Das klingt spannend. Wie ist Ihnen die Rückzahlung gelungen?

Nach knapp einem Jahr haben wir einen großen Teil getilgt. Wir hatten inzwischen zehn Mitarbeiter, um die Arbeit zu bewältigen. Nach knapp mehr als drei Jahren war der Kredit komplett getilgt. Natürlich musste ich auch die Zusammenarbeit mit dem Steuerberater lernen, denn Ansparrückstellungen sparen zunächst Steuern. Wenn diese aber bilanziell aufgelöst werden, werden Steuern fällig, es sei denn, man investiert wieder.

Wenn man die Anfänge mit dem heutigen familiengeführten zahntechnischen Großunternehmen vergleicht, dann ist das eine beachtliche Entwicklung. Was war die Initialzündung zu dieser Entwicklung?

Naja, Initialzündung. Ich weiß nicht, ob das die passende Beschreibung

ist. Ich sage es mal so: Das Wachstum setzte sich fort, denn nach fünf Jahren waren wir 20 Mitarbeiter – begünstigt durch die erste Fusion, die sich mehr oder weniger durch Zufall ergab. Anstatt im gleichen Markt als Wettbewerber aufzutreten war es sinnvoller, den zahnärztlichen Kundenkreis als ein gemeinsames Unternehmen zu betreuen und mit Zahntechnik zu beliefern. Wir haben die Standorte hier zusammengelegt und zielstrebig weitergemacht; nicht ohne eine Vision oder Vorstellung, wobei das Risiko, ob es gelingt, ständig allgegenwärtig war. Das ist es heute noch.

Was sind für Sie, Herr Schütz, die wichtigsten unternehmerischen Faktoren, die den langfristigen Erfolg der Schütz Zahntechnik ausgemacht haben?

Glück und Zufall haben sicherlich eine Rolle gespielt, und die Zeit. Grundwerte wie Fleiß, Pünktlichkeit und Zielstrebigkeit sind ein Teil des Erfolges. Das reicht jedoch nicht. Dazu muss man wirtschaftlich denken und handeln. Die wesentliche Triebfeder ist der Drang zu Neuem, „das will ich haben“ und der Wettbewerb. Es gab einen Zeitpunkt, da wollte ich zurück zu meiner ursprünglichen Passion, in die Bauunternehmung. Die Entwicklung der Schütz Zahntechnik war zwar weiterhin positiv, jedoch wur-

den die Wege weiter und die Akquise führte uns 100 km vom Standort weg. Wir sind an Grenzen gestoßen, denn in etlichen Fällen war das nicht mehr wirtschaftlich. Uns wurde ein Dentallabor angeboten, allerdings nicht in der Nähe, sondern in Neuruppin, Brandenburg. Nach genauer Analyse des Labors, Umsatzes, Kunden, Potenzials und wirtschaftlicher Substanz, kam es zum Kauf. Das war der nächste Wachstumsschritt. Sicherlich mutig, aber durchdacht. Das war im Jahr 2006. Dann kamen Standorte in Waren (Müritz) und Eberswalde hinzu. Es ging weiter. Heute gehören zur Schütz Zahntechnik 35 Standorte mit insgesamt 550 Mitarbeitern. In Neuruppin haben wir vor drei Jahren den Neubau des Labors für 80 Mitarbeiter in einem Industriegebiet begonnen und Ende 2017 bezogen. Das war notwendig für die Abläufe und Mitarbeiter.

Das ist eine Erfolgsgeschichte. Aus der Adlersperspektive betrachtet, ist es konsequentes unternehmerisches Handeln. Welchen Anteil hat die Digitalisierung an der Unternehmensentwicklung?

Die technologischen Möglichkeiten der Digitalisierung, Prozessketten zu verändern, zu überwachen und immer wieder zu verbessern, haben einen bedeutenden Anteil an der Entwicklung. Wir haben mit der Julia-Krone, die 2007 ein absolutes Alleinstellungsmerkmal war, viele Kunden gewonnen. Monolithisch war die Zauberformel, das Argument, mit dem unser Außendienst unterwegs war, während vielerorts Käppchen und Gerüste hergestellt wurden, die man manuell verblendet hat. Wir haben mit einer imes-core-Anlage begonnen, mit zwei bis drei Einheiten pro Tag. Der Wettbewerbsvorteil und die zentrale Fertigung verhalfen uns zu schnellem Wachstum, was weitere Investitionen nach sich zog, unter anderem eine DMG Sauer Ultrasonic 10. In jüngster Zeit haben wir zwei 3D-Druck-Anlagen gekauft. Für jede Anlage haben wir ein Back-up-System, um Ausfall- oder Servicezeiten ausgleichen zu können. Im Grunde genommen ist es die Entwicklung vom Handwerk zur industriellen Fertigung, genauer Serienfertigung. Die standardisierten Abläufe führen zu wirtschaftlicher Herstellung.

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

ESG

Das ist bewundernswert und beeindruckend. Sie haben ein weiteres Projekt – Zahnwerk 7, was ist das?

Situationsbedingt haben wir an allen Ecken notwendigerweise „chaotisch“ angebaut und erweitert. Das bedeutet für die Mitarbeiter viele verwinkelte Wege in verschiedene Räume, die Zeit kosten und die Arbeitsabläufe unwirtschaftlich machen. Zahnwerk 7 ist das CAD/CAM-Zentrum, in dem alle digitalen Anlagen systematisch zusammengefasst werden. Das Zahnwerk 7 ist das Julia Facility Fräszentrum, das Markenzentrum der Schütz Zahntechnik. Die manuelle Zahntechnik wird von der digitalen Zahntechnik abgekoppelt, wodurch die Abläufe verkürzt und wirtschaftlicher gestaltet werden. Das Gebäude ist seit letztem Jahr im Bau und wurde im Juli bezogen.

In der jüngsten Vergangenheit sind neue Wettbewerber in den Dentalmarkt eingetreten. Sie nutzen die Gesundheitsgesetzgebung, um ihren Private Equity Kapitalgebern interessante Renditen zu generieren, die in anderen Märkten nicht mehr zu er-

zielen sind. Es bilden sich zahnmedizinische Ketten. Was ist Ihre Prognose für die zahnmedizinische und insbesondere zahn-technische Zukunft?

Der Markt ist reguliert und subventioniert. Seit mehr als fünf Jahren generiert die Zahntechnik stabil 4,2 Mrd. Euro Umsatz, während der Gesamtmarkt jährlich um ca. drei Prozent wächst. Das haben die internationalen Investoren haarscharf analysiert und sind in den Markt hineingegangen. Politisch, denke ich, können wir kaum Unterstützung erwarten. Die Politik ist träge und mit sich selbst beschäftigt, wobei ihr die Kettenbildung im zahnärztlichen Segment entgegenkommt. Die Ketten werden sich durchsetzen, denn sie arbeiten wirtschaftlicher und sind für die Patienten attraktiver. Momentan scheint Ruhe eingekehrt zu sein. Das trägt, denn die Investoren werden, wenn auch unter scheinbar schwierigeren Rahmenbedingungen, ihre Strategie fortsetzen. Die Grundlage ist geschaffen. Für die Dentallabore ist das die unternehmerische Herausforderung der nahen Zukunft. Es ist die erste richtige Aufgabe für die nächsten Jahre, den Markt-

zugang dauerhaft zu sichern, bevor Ketten den Markt neu gestalten.

Welche unternehmerische Strategie, welches Konzept, hat die Schütz Zahntechnik, um die eigene zahntechnische Zukunft selbst zu gestalten und in die Hand zu nehmen?

Darüber mache ich mir seit Jahren Gedanken. Wir setzen auf die Jugend und den Nachwuchs. Auch hier ist eigentlich die Politik ebenso gefordert. Am Ende liegt es dann doch in unserer Verantwortung, den jungen Menschen eine Perspektive zu bieten. Wir werden mit dem Zahnwerk 7, dem Julia Facility Fräszentrum, die zentrale Fertigung ausbauen und unser Netzwerk erweitern. Die Diskussion mit Verbänden über die Schwachstellen des Systems kann hilfreich sein. Ich sagte eben, dass wir auf den Nachwuchs bauen. Deshalb haben wir die Verantwortung an die Folgenergeneration in der Familie übertragen. Ich bin jetzt Generalbevollmächtigter der Schütz Zahn-technik GmbH. Das bedeutet, ich wache über alle Zukunftsprojekte in Abstimmung mit den familiä-

ren Nachfolgern. Damit ist mittelfristig die personelle Zukunft des Unternehmens gesichert. Die Schütz Zahntechnik mit ihren Standorten hat Größe, aber im Vergleich zu den kapitalstarken Investoren ist sie klein. Folglich müssen wir weiter wachsen. Wenn wir die vorherrschenden Verhältnisse berücksichtigen, ist es sinnvoll und wünschenswert, gemeinsam mit anderen zu wachsen. Intern haben wir die Weichen gestellt.

Das ist interessant. Wie meinen Sie das? Denken Sie an eine gemeinsame Plattform oder Initiative?

Ja, den Versuch haben wir unternommen. Es muss eine gleichgesinnte homogene Gemeinschaft sein, die im Vordergrund die unternehmerische Notwendigkeit erkennt und danach handelt. Im zahntechnischen Markt steht überwiegend die Frage im Vordergrund, wie möglichst schnell mehr Umsatz erzeugt wird. Das ist verständlich, aber nicht der Weg. Der Marktzugang ist der Schlüssel für die Zukunft.

Herr Schütz, danke für Ihre Zeit und die Einblicke in Ihr Unternehmen.

kontakt

Klaus Köhler
joDENTAL Management GmbH
Rotehausstraße 36
58642 Iserlohn

Schütz Zahntechnik
An der Lockwitz 15
01768 Glashütte
Tel.: 03504 62999-0
www.schuetz-zahntechnik.de

ANZEIGE



DURASPLINT® flex Schienenmaterial

Lässt sich extrem verbiegen,
passt sich perfekt an.

Thermoaktives Schienenmaterial
mit Memoryeffekt.

DURASPLINT® flex ist erhältlich
als Zweikomponentensystem oder als Fräsrunde.



dura®
splint flex



SCHEU-DENTAL GmbH
www.scheu-dental.com

phone +49 2374 9288-0
fax +49 2374 9288-90

Kolumne
Digitaler Vertrieb für Dentallabore

Thorsten Huhn
handlungsschärfer



Die dentale Welt auf einer Seite – Onepager für Dentallabore

In Zeiten von knappen Ressourcen für die Kommunikation mit Kunden gehört eine moderne und übersichtliche Website zu den „Must-haves“ im Labor. Eine kompakte Möglichkeit bieten sogenannte Onepager, die auf einer Seite alles Wissenswerte inklusive der Kontaktmöglichkeiten für den Besucher anbieten. Worauf Sie achten müssen, lesen Sie hier.

Als Onepager wird ein Webauftritt bezeichnet, dessen Inhalte auf einer einzigen Seite präsentiert werden. Alle Themen, die sonst auf Unterseiten dargestellt sind, finden hier in vertikaler Reihenfolge auf einer (Start-)Seite ihren Platz.

Wann bietet sich ein Onepager an?

Sie haben noch keine Website? Ihre Website ist veraltet? Ihre Website ist nicht für mobile Endgeräte optimiert? Informationen sind derzeit unübersichtlich dargestellt? Eine Investition soll Ihren Geldbeutel schonen? Wenn Sie einige Fragen mit Ja beantworten können, ist ein Onepager die Basis für Ihren Außenauftritt im Web.

Worauf ist besonders zu achten?

Schlüsselfertig und zukunftssicher

Der fertige Onepager ist auf Ihre Bedürfnisse angepasst, alle Grafiken und Fotos sind eingesetzt und alle Texte für Ihre Zielgruppe geschrieben. Ihre Website ist optimiert für mobile Ansichten, und Sie haben zu jedem Zeitpunkt die Möglichkeit, Ihre Website zu erweitern.

Dentalmarktpartner auf Augenhöhe

Schlüsselfertige Onepager setzen voraus, dass Inhalte passen. Um die für ein Labor zu erstellen, braucht es entsprechendes Branchenwissen, kombiniert mit Know-how aus Marketing und Vertrieb und einem klaren Blick für die zukünftigen Herausforderungen im Dentalmarkt.

Persönlicher Ansprechpartner
Einen persönlichen Ansprechpartner bei Fragen, Wünschen und Anregungen zu haben, der zuhört und versteht, ist Garant für ein erfolgreiches Webprojekt.

Attraktive und flexible Website

Die Anpassung an die Corporate Identity des Labors sowie die bedarfsabhängige Erweiterbarkeit, die Schritt für Schritt auf der Grundlage des Onepagers z. B. Elemente des Onlinemarketings und des digitalen Vertriebs aufnimmt, verdienen ein besonderes Augenmerk.

Benutzerfreundliche Betreuung

Die Einfachheit in der Handhabung für den Benutzer des Onepagers muss sich auch in der „Verwaltung“ der Website für den Betreiber widerspiegeln. Nach der Übergabe der Website müssen Wartung und Pflege durch das Labor möglich sein.

Einfach nur eine Website zu haben, sollte nicht der Tenor eines Webprojekts sein. Fragen nach dem Nutzen der Website, zum Beispiel als Ergänzung für die vertrieblichen Aufgaben, sollten gestellt und beantwortet werden. Neben Übersichtlichkeit, Konzentration auf das Wesentliche und einfacher Handhabung rückt heute auch die Zukunftssicherheit in den Fokus, um das einmal getätigte Investment langfristig zu schützen.

kontakt

Thorsten Huhn – handlungsschärfer
Liegitzer Straße 27
57290 Neunkirchen
Tel.: 02735 6198482
mail@thorstenhuhn.de
www.thorstenhuhn.de

Infos zum Autor



Schneller Termin beim Facharzt

Telefonservice kommt noch nicht bei den Versicherten an.

Die Hotline ist bereit – doch keiner ruft an. So könnte es ab Januar 2020 den Terminservicestellen im deutschen Gesundheitswesen gehen, die künftig bundesweit unter der einheitlichen Rufnummer 116117 erreichbar sein werden. Lediglich 13 Prozent der Deutschen haben bereits den Service genutzt, der einen schnellen Termin beim Facharzt gewährleisten soll und bislang bei den einzelnen Kassenärztlichen Vereinigungen angesiedelt war. Der Dienst wurde wenig angenommen, obwohl die Terminservicestellen bereits 71 Prozent der Bürger bekannt sind. Immerhin können sich in Zukunft 65 Prozent vorstellen, die zentrale Anlaufstelle für Patienten zu kon-

taktieren. Das ist Ergebnis einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung der Wirtschaftsprüfung- und Beratungsgesellschaft PwC unter 1.000 Bürgern, die Auskunft darüber gibt, wie die Deutschen zu den aktuellen politischen Vorhaben der Bundesregierung im Gesundheitsbereich stehen. Der Ausbau der Terminservicestellen ist Kern des neuen Terminservice- und Versorgungsgesetzes (TSVG), das im Mai 2019 in Kraft getreten ist und deutliche Verbesserungen für gesetzlich Versicherte erbringen soll. Dass die Bürger den Service bislang kaum nutzen, liegt vermutlich an mangelnder Kenntnis: So sind nur 49 Prozent darüber informiert,

dass die Wartezeit auf einen Termin beim Facharzt maximal vier Wochen betragen darf. Lediglich 17 Prozent wissen, dass Patienten einen ambulanten Behandlungstermin in einem Krankenhaus wahrnehmen können, wenn der Dienst keinen Termin beim Facharzt innerhalb von vier Wochen vermitteln kann. Unter den wenigen, die bereits die Terminservicestelle genutzt haben, ist die Zufriedenheit aber hoch – 88 Prozent würden den Dienst wieder in Anspruch nehmen.

Quelle: PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Auf Pausen verzichten?

Positive Pausenkultur macht Mitarbeiter leistungsfähiger.

Auf Pausen verzichten, weil so viel zu tun ist? Oder mittags in der freien Zeit schnell ein paar private Dinge erledigen? Besser nicht, rät die Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege (BGW). Auszeiten zwischendurch haben viele positive Effekte und sind zudem gesetzlich vorgeschrieben. Die BGW empfiehlt, im Arbeitsalltag auf eine gute Pausenkultur zu achten.

Ruhepausen vorgeschrieben

Wer länger als sechs Stunden arbeitet, muss mindestens 30 Minuten Pause machen. Bei mehr als neun Stunden Arbeitszeit sind mindestens 45 Minuten vorgeschrieben. Für Jugendliche gelten abweichende Regelungen. Nach dem Arbeitszeitreport 2016 der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin lassen rund 20 Prozent der Befragten mit einer Wochenarbeitszeit von 20 bis 39 Stunden ihre Ruhepause häufig ausfallen. Bei überlanger Wochenarbeitszeit wurde der Verzicht auf Pausen noch deutlich häufiger genannt. Als Hauptgrund gaben die Befragten an, dass die Arbeitsmenge

anders nicht zu bewältigen sei. Aber schafft man wirklich mehr, wenn man ohne Pause durcharbeitet? Dr. Sabine Gregersen, Psychologin



Kurzpausen von wenigen Minuten steigern die Leistungsfähigkeit. Dort kommt es ebenfalls auf die Abwechslung von der ausgeübten Tätigkeit an. „Bei Schreibtischarbeit bieten sich beispielsweise ein Gang in die Teeküche oder ein paar Bewegungsübungen an“, erläutert die Expertin. „Wer dagegen beruflich viel auf den Beinen ist, legt vielleicht einfach mal für ein paar Minuten die Füße hoch.“

Pausenfreundliche Unternehmen im Vorteil

Wenn Beschäftigte durcharbeiten, kann das auch an einem vermeintlich schlechten Image von Pausen liegen. „Führungskräften kommt auch bei diesem Thema eine Vorbildfunktion zu: Wer selbst keine Pausen macht, vermittelt den Eindruck, das von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ebenso zu erwarten“, so Gregersen. „Innerhalb des Teams sollte ebenfalls kein stiller Wettbewerb um die längste Arbeitszeit vorherrschen.“

Die Expertin der BGW rät, das Thema offen anzusprechen: „Manchmal ist das Durcharbeiten einfach eine Angewohnheit, die nicht hinterfragt wird.“ Wenn Pausen selbstverständlich in den Arbeitstag integriert sind und zusätzlich zu den vorgeschriebenen Erholungszeiten regelmäßige Kurzpausen ermöglicht werden, profitiert das ganze Unternehmen: Eine positive Pausenkultur macht die Belegschaft motivierter, gesünder und leistungsfähiger.

Quelle: BGW

ANZEIGE

Unsere seit Jahren
dauerhaft günstigen

Reparatur-Festpreise.
Qualität made in Germany.

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Mit der kostenlosen Probefahrt zum Erfolg

Am 7. Juli 2019 fand der DSD Day von FUNDAMENTAL statt.



Als Porsche in den 1970er-Jahren begann, potenziellen Kunden eine Probefahrt ihres Traumaautos zu ermöglichen, stieß das Konzept in der Branche auf viel Gegenwehr. Zu riskant und zu kostspielig erschien der Ansatz. Was damals unterschätzt wurde, war der enorme Einfluss des realen Fahrerlebnisses auf die Kaufentscheidung. Ähnlich funktioniert das Erfolgskonzept Digital Smile Design (DSD) von Dr. Christian Coachman. Das stellte er am 7. Juli 2019 über 150 Zahnärzten und Zahntechnikern beim DSD Day von FUNDAMENTAL in Düsseldorf vor.

Patientengerechte Kommunikation

Um einen Patienten für ein Behandlungskonzept zu begeistern, muss der Zahnarzt ihn auf emotionaler Ebene abholen. Für die richtigen Emotionen sorgen eine patientengerechte Kommunikation und die Einbeziehung des Patienten in die Planung. Moderne Technologien sind dabei ein exzellentes Hilfsmittel: Dr. Coachman nutzt u. a. einen Intraoralscanner und ein iPhone mit DSD App. Beide Geräte kommen

gleich in der ersten Sitzung zum Einsatz, um Zähne und Gesicht des Patienten zu digitalisieren.

Die Daten dienen dann als Grundlage für ein interdisziplinär ausgerichtetes Digital Smile Design, das die konkreten Wünsche des Patienten direkt erfasst. Er kann beispielsweise auch selbst zum Smile Designer werden oder eine Person wählen, deren Lächeln er mag. Falls möglich, erscheint diese Person in der Praxis; ihre Zähne werden mit dem Intraoralscanner aufgenommen und in das Design kopiert. Das entsprechend der digitalen Planung gefertigte Mock-up erleichtert dem Patienten die Entscheidung für eine Behandlung.

Dr. Coachman demonstrierte live, wie üblicherweise die zweite Sitzung inklusive Beurteilung des Mock-up durch den Patienten abläuft: Er blickt dafür nicht einfach in einen Spiegel. Stattdessen wird dem Patienten eine eindrückliche Vorher-Nachher-Präsentation vorgestellt. Dafür werden vor und nach dem Einsetzen Videos aufgenommen und mit der DSD App geschickt zusammengeschnitten. Die emo-

tionale Wirkung des Moments wird so maximiert und zu einem ähnlich packenden Erlebnis wie die Probefahrt des neuesten Sportwagens für einen Autoliebhaber.

Erst im nächsten Schritt wird über Behandlungsbedarf und mögliche Lösungsansätze aufgeklärt, gefolgt von einem Kostenüberblick. Ist die Begeisterung erst einmal entfacht, entscheidet sich der Patient für ein Behandlungsergebnis – nicht für Behandlungsplan oder -kosten; diese werden zur Nebensache. Die konkrete Umsetzung umfasst dann in der Regel eine detaillierte Planung, ein diagnostisches Mock-up mit längerer Testphase und die Überführung des getesteten Designs in die finale Versorgung. Idealerweise werden möglichst viele dieser Arbeitsschritte an ein Partnerlabor ausgelagert.

Lust auf Weiterbildung?

FUNDAMENTAL veranstaltet regelmäßig zahnmedizinische und zahntechnische Fortbildungen zu zahlreichen Themen vom Digital Smile Design über die Implantologie bis hin zur Funktionsdiagnostik.

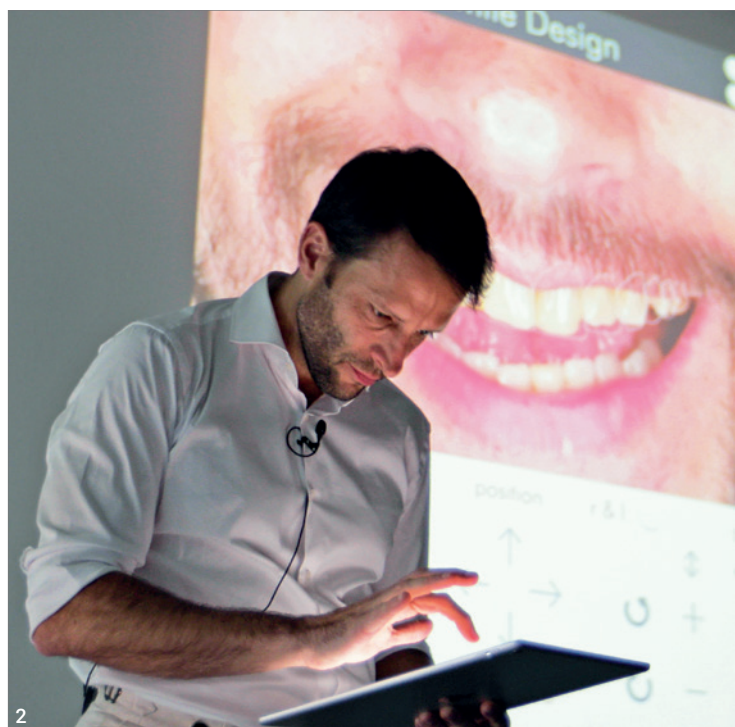


Abb. 1: Mehr als 150 Teilnehmer besuchten den DSD Day in Düsseldorf. **Abb. 2:** Dr. Christian Coachman designt ein neues Lächeln für den anwesenden Patienten.

kontakt

FUNDAMENTAL®
 Dentales Schulungszentrum
 Remscheid
 Gertenbachstraße 38
 42899 Remscheid
 Tel.: 02191 5646660
 info@fundamental.de
 www.fundamental.de



Wir setzen auf faire Partnerschaft.

Die Labore der Dental Alliance

Wir auch. Denn nur gemeinsam entsteht Qualität.

www.fairpartner.dental

NT digital implant technology



Die Würfel sind gefallen

Am 21. September 2019 wird der Klaus Kanter Preis 2019 verliehen.



Dr. med. dent. G. Bornemann (links) und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Horst-Dieter Deusser bei der Auswahl der Gewinner.

Ganz so einfach machen sie es sich nicht, die Experten der Klaus Kanter Jury, die aus der Zahntechnik, der Zahnmedizin und der Wissenschaft kommen. Es dauert schon einige Stunden, bis die Gewinner des diesjährigen Wettbewerbs um die Klaus Kanter Förderpreise feststehen. Neun Kammersieger hatten sich qualifiziert und am Wettbewerb teilgenommen, der am 14. Juni 2019 abgeschlossen wurde. Wer die glücklichen Gewinnerinnen und Gewin-

ner sind, verrät die Stiftung noch nicht; sie werden bei der feierlichen Preisverleihung im September im Rahmen der 22. Herbstfortbildung und Absolvententreffen im Bildungs- und Technologiezentrum der Handwerkskammer Berlin bekannt gegeben.

Der Wettbewerb kennt keine Verlierer

Nicht nur in Deutschland hat der Wettbewerb um den Klaus Kanter Förder-

preis in der Zahntechnik einen sehr hohen Stellenwert. Ob Urkunde oder Zertifikat – allein als Nominierter teilgenommen zu haben, ist aller Ehren und deshalb auch einer Zertifizierung wert. Sowohl die Urkunden der ersten drei Preisträger wie auch die Zertifikate, die jeder Nominierte bekommt, sind begehrte Visitenkarten des meisterlichen Könnens, die so manchen in ihrem beruflichen Werdegang helfen.

Quelle: Klaus Kanter Stiftung

Digital „am Ball“ bleiben

Soziale Medien werden als wichtige Plattformen auf den Fachdental-Messen vorgestellt.

In Deutschland verzeichnet Facebook etwa 23 Millionen Nutzer täglich. Auch die Dentalbranche ist in den sozialen Medien „unterwegs“ und tritt via „Posts“ und „Likes“ in den digitalen Dialog mit Patienten, Partnern und Kunden. Doch wer braucht einen solchen Auftritt tatsächlich? Was gilt es, zu beachten? Ein Vortrag zum Thema „Social Media in Praxis und Labor“ auf den Fachdental-Messen in Stuttgart und Leipzig verspricht Antworten und praktische Tipps.

„Möglichkeit, sein Handwerkszeug darzustellen“

„Ich möchte eine Handreichung geben, wie man von jetzt auf gleich anfangen kann“, sagt Referent Dirk Kropp, Geschäftsführer PR der Kölner Initiative proDente e.V., der dabei Zahnarztpraxen und Dentallabore gleichermaßen im Blick hat. Soziale Medien seien für die Branche zunehmend attraktiv, „da sie in ihrer Reichweite mittlerweile einer Tageszeitung überlegen sind“. Für die erfolgreiche Gestaltung von Social-Media-Auftritten gebe es inzwischen „gute Beispiele – nicht nur große Gemeinschaftspraxen, sondern auch kleine Zahnarztpraxen, die das ganz hervorragend machen“. Dentallabore nutzten die Onlinedienste

vermehrt zu Neukundengewinnung und Bestandskundenpflege. „Insgesamt bieten Internetauftritte eine Möglichkeit, sein Handwerkszeug darzustellen – das ist auch für die Patienten interessant.“

Website und Social Media: „Beide Schritte gehen“

Eine gewöhnliche Website bilde lediglich „den Anfang, den Kern“ einer Eigenpräsentation im Internet, welche in Verbindung mit einem Social-Media-Auftritt „noch wirkungsvoller“ werde, erklärt Kropp. Wichtig sei in jedem Fall, „beide Schritte zu gehen“. Freilich bedeute das einen höheren Zeitaufwand. Viele Praxisbetreiber stünden daher vor der Frage, „ob sie diese Aufgaben selbst übernehmen, einen Mitarbeiter mit Digitalkompetenz oder aber eine Agentur beauftragen wollen“.

Die Vorträge von Dirk Kropp auf den Fachdental-Messen werden in den dental arenen stattfinden. Die genauen Termine werden noch bekannt gegeben.

Quelle:

Landesmesse Stuttgart GmbH

Grundsteinlegung für erweiterten Firmensitz

SHOFU wächst und investiert in die Zukunft: neues Firmengebäude mit 2.600 Quadratmetern.

Mehr Lagerfläche, ein größerer Verwaltungsbereich sowie ein internationales Schulungszentrum mit Labor und Vortragsraum: Aufgrund der gestiegenen Verkaufszahlen in Europa und der kontinuierlichen Ausweitung der Produktpalette in noch mehr Länder plant die deutsche SHOFU Dental GmbH, Anfang nächsten Jahres in ein größeres Firmengebäude umzuziehen. So legte das Ratinger Unternehmen Ende Mai den Grundstein für einen neuen erweiterten Standort in Ratingen-Breitscheid – für mehr Kundenservice und Weiterbildungsangebote sowie mehr Produktvielfalt und -verfügbarkeit. „Der neue Firmensitz wird es uns ermöglichen, den erfolgreichen Wachstumskurs von SHOFU konsequent fortzusetzen. Die Lager-

erweiterung und das Schulungszentrum sind eine Investition in die Zukunft unseres Unternehmens, aber auch in die Zukunft unserer Kunden. Denn wer immer mehr Produkte auf den Markt bringt, muss seinen Anwendern auch mehr Qualität, Leistungsfähigkeit und Flexibilität im Service und in der Logistik bieten“, erklärt Martin Hesselmann, europäischer Geschäftsführer von SHOFU, anlässlich des offiziellen Baustarts, bei dem auch sein Amtskollege, Geschäftsführer Akira Kawashima, sowie der Bürgermeister von Ratingen, Klaus Pesch, anwesend waren.

Internationale Dentalakademie für Zahnärzte und -techniker

Auf rund 2.600 Quadratmetern entstehen im Erdgeschoss ein geräumiges Warenlager mit einem ERP-Warenwirtschaftssystem mit digitaler Service-, Bestands- und Bestellverwaltung und im Obergeschoss ein moderner Verwaltungs- und Fortbildungsbereich mit Cafeteria und großzügiger Dachterrasse; die Fertigstellung des zweigeschossigen Neubaus ist für Ende 2019 geplant. In dem internationalen Schulungszentrum werden dann regelmäßig Anwenderkurse für Zahntechniker und Zahnärzte aus dem gesamten europäischen Raum angeboten – ob Seminare zur indivi-



V. l. n. r.: Bürgermeister Klaus Pesch, Heiko Hensing (Partner Vollack Ratingen), Martin Hesselmann (Geschäftsführung SHOFU Dental GmbH) und Akira Kawashima (Chairman SHOFU Dental).

duellen Schichtung mit dem Vintage-Keramiksistem oder mit den lichterhärtenden Beautifil-Füllungsmaterialien, Fotokurse mit der Dentalkamera EyeSpecial oder Workshops zur Kombinationstechnik mit den Verblendkunststoffen CERAMAGE und CERAMAGE UP. „Der Kern unseres neuen Firmenstandorts wird die internationale Dentalakademie von SHOFU

sein. Wir möchten unsere Kunden künftig wieder aktiv ausbilden, das war in den vergangenen Jahren aufgrund der räumlichen Einschränkungen an unserem aktuellen Standort nicht möglich. Gleichzeitig wollen wir Fortbildung neu definieren – mit innovativen Lern- und Schulungskonzepten, die echten Mehrwert bieten“, so der Europachef abschließend.

kontakt

SHOFU Dental GmbH

Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 02102 8664-0
info@shofu.de
www.shofu.de

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

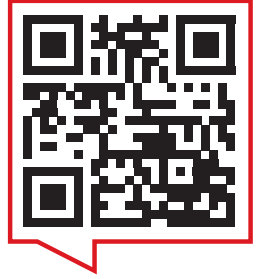
ESG Edelmetall-Service GmbH
+41 55 615 42 36
www.Scheideanstalt.ch



ABO-SERVICE

Zahntechnische Medien

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de

Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk



Lesen Sie in der aktuellen Ausgabe der ZWL folgende Themen:

- Wirtschaft
Die fünf Phasen der Entscheidungsfindung
- Technik
Oberkieferfrontversorgung mit Presskeramik-Veneers
- Veranstaltung
Wissen verbindet



Fax an **+49 341 48474-290**

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

- ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor 6x jährlich 36,- Euro*
- ZT Zahntechnik Zeitung 12x jährlich 55,- 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 7+8/19

Jubiläumstagung der ADT in Nürtingen

Ein Beitrag von Carolin Gersin.

40 Jahre Tradition und Innovation – 40 Jahre Mensch und Maschine – 40 Jahre Wissenschaft in Labor und Praxis. Die diesjährige Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. (ADT) vom 20. bis 22. Juni 2019 in Nürtingen stand unter einem besonderen Stern: dem 40. Jubiläum der Fachgesellschaft.



40
Jahre
ADT

© Design tech art/Shutterstock.com

Abb. 1: Mehr als 1.000 Teilnehmer kamen um Fronleichnam zur Jahrestagung.

Prof. Dr. Daniel Edelhoff und Vizepräsident ZTM Wolfgang Weisser begrüßten am frühen Nachmittag des 20. Juni 2019 das voll besetzte Auditorium zur 48. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologien e.V. in der Stadthalle Nürtingen. Unter den zwei Themenschwerpunkten „Implantatprothetik“ und „Funktion & Ästhetik“ präsentierten renommierte Referenten an drei Tagen in mehr als 30 Vorträgen und Workshops aktuelle Erkenntnisse, Patientenfälle sowie Studienergebnisse und begeisterten wieder mehr als 1.000 Teilnehmer.

Workshops am Donnerstagvormittag

Bereits vor der offiziellen Eröffnung startete die 48. Jahrestagung der ADT mit fünf praxisnahen Workshops. So brachte Ekkehard Jagdmann, Gesundheitscoach, den Teilnehmern das Thema „Work-Life-Balance für Zahnärzte und Zahntechniker“ näher. Er stellte sein Drei-Schritte-Konzept sowie die dazugehörigen einzelnen Bausteine, bestehend aus mentalen Prozessen, Bewegungsregeln und Ernährungsverhalten, vor. Ein weiterer Workshop fand mit ZTM und Dental-Business-Coach Christian Lang statt, der seine Tipps und Tricks mit Noritake-Keramiken weitergab. Außerdem zeigte er das System „Professional-Tool-Box“.



Vielseitiges Hauptprogramm

In mehr als 30 Vorträgen teilten die Referenten ab Donnerstagnachmittag ihr Wissen und ihre Erfahrungen mit dem Auditorium. Das Thema „Vollkeramik im Praxisalltag“ bestritten Dr. Insa Herklotz und ZTM Andreas Kunz gemeinsam. Sie gaben einen Überblick über verfügbare Materialien und zeigten zwei Patientenfälle mit vordergründig ästhetischer Behandlungsintention. Drei Fälle mit Implantatversorgungen stellte das Referendenduo Dr. Karl-Ludwig Ackermann und ZTM Gerhard Neuendorff im Vortrag „Zahnlos und funktionslos? 40 Jahre erfahrungswissenschaft-

liche Betrachtungen zur implantatprothetisch festsitzenden Versorgung des zahnlosen Oberkiefers“ vor. Die beiden Experten beantworteten u.a. die Fragen, wann festsitzende Versorgungen indiziert sind, welche Materialien sich für Suprastrukturen eignen und ob es allgemeinmedizinische Kontraindikationen gibt.

ZTM Wolfgang Sommer brachte mit dem Vortrag „All on 4 mit richtig Druck“ die Themen Implantologie und 3D-Druck zusammen und zeigte die sich bietenden Möglichkeiten des 3D-Drucks für das Labor auf. Additive Verfahren lösen substraktive Verfahren zwar so schnell nicht ab, doch sollten Labore lieber gestern als heute in den Druck einsteigen, so Sommer. Prof. Dr. Peter Pospiech thematisierte einen Werkstoff, der sich heutzutage seltener in Vortragsprogrammen findet: Gold. Er zeigte, welche funktionalen Vorteile sich, z.B. hinsichtlich der Langlebigkeit, durch den Einsatz von Gold ergeben. Am Samstag standen zudem die Jungtechnikerinnen und Gewinn-

gene Leben empfinden und leben“, gab der Psychologe an die Teilnehmer weiter. Mit diesem besonderen Vortrag ist der ADT auch in diesem Jahr wieder der Blick über den Tellerand gelungen.

Spezialvorträge zu 40 Jahre ADT

Zum 40. Geburtstag der Fachgesellschaft gab es in diesem Jahr zahlreiche Jubiläumsvorträge. So kam u.a. der ehemalige Präsident Prof. Dr. Heiner Weber zu Wort und zeigte die Entwicklung der ADT von ihrer Gründung im Jahr 1971 als lockere Arbeitsgemeinschaft, über die Eintragung ins Vereinsregister 1979 bis heute auf. Bereits 1989 hatte die Jahrestagung, welche immer im Stuttgarter Raum stattfand, Zulauf von knapp 1.000 Teilnehmern. Ein weiterer Jubiläumsbeitrag kam von ZTM Hans-Joachim (Jockel) Lotz. Unter dem Titel „So gut wie früher ist es früher auch gewesen“ demonstrierte er beeindruckende Patientenfälle aus den 1990er- und den frühen 2000er-Jahren und gab

nerinnen des „ADT young talent award 2018“ ZT Laura Burlein und ZT Pia Gauger auf der Hauptbühne und sprachen über ihre ersten Erfahrungen mit Kunststoffprovisoren.

„Glück hat, wer zufrieden ist“

„Sind Sie glücklich?“, fragte Festredner Priv.-Doz. Dr. Volker Busch, Neurowissenschaftler und Psychologe, direkt zu Beginn seines Vortrags „Glück hat, wer zufrieden ist – Die Psychologie eines gelingenden Lebens“ in die Runde – und wer es noch nicht war, sollte im Laufe des unterhaltsamen Festvortrags eine Formel zum Glück an die Hand bekommen. Die Tools „Erwartungen reduzieren, im Hier und Jetzt leben sowie Dankbarkeit für das ei-

den Teilnehmern die wichtige Botschaft auf den Weg, dass der Erfolg einer Arbeit am Ende die Empathie des Patienten gegenüber sei und guter Zahnersatz früher genauso gut wie heute hergestellt werden konnte.

Forum 25 – Nachwuchsförderung der ADT

Zum wiederholten Male bot das Forum 25 unter Schirmherrschaft von Prof. Dr. Jan-Frederik Güth und ZTM Hans-Jürgen Stecher parallel zum Vortragsprogramm am Freitag jungen zahnmedizinischen und zahn-technischen Talenten eine Bühne, um ihre Leidenschaft für den Beruf auszudrücken. In 20-minütigen Präsentationen stellten sie vor, was sie für ihren



Abb. 2: Prof. Dr. Daniel Edelhoff, Präsident der ADT. **Abb. 3:** ZTM Hans-Joachim Lotz hielt einen Jubiläumsvortrag. **Abb. 4 und 5:** Kollegialer Austausch zwischen Teilnehmern und Industrie.

Beruf brennen lässt und motivierten damit sowohl ihre jungen als auch älteren Kollegen. Dass kein Stuhl unbesetzt blieb und die Vorträge via Monitor in den Vorraum übertragen wurden, zeigte die hohe Bedeutung des Forum 25 einmal mehr, ebenso wie der hohe Anteil junger und angehenden Zahntechniker während der gesamten Jahrestagung.

Für den besten Vortrag des Forum 25 wurde im Anschluss der „ADT young talent award“ durch eine unabhängige Jury verliehen. Die diesjährige Gewinnerin ist ZT-Auszubildende Iman Esmail mit ihrem Vortrag „Zahntechnik, weit mehr als ‚nur‘ Zahnersatz“. Sie erhält u.a. einen Slot im Hauptprogramm der ADT 2020.

Entspanntes Rahmenprogramm

Begleitet wurde die Tagung auch in diesem Jahr wieder von einer umfangreichen Industrieausstellung. An rund 50 Ständen konnten sich die Teilnehmer umfassend über Neuheiten informieren. Auch der kollegiale Austausch kam nicht zu kurz: Am Donnerstag-

abend bot das Get-together die Möglichkeit, mit Industrie und Kollegen in den Dialog zu treten, und auch der ADT-Festabend am Freitagabend im Schlachthofbräu Nürtingen lud zum entspannten Austausch ein und fand seinen Höhepunkt bei einem Feuerwerk zum Geburtstag der ADT. Die nächste Jahrestagung wird vom 11. bis 13. Juni 2020 stattfinden.

kontakt

Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V.
 Weinstraße Süd 4
 67281 Kirchheim an der Weinstraße
 Tel.: 06359 308787
 info@ag-dentale-technologie.de
 www.ag-dentale-technologie.de

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 friktionsschwachen 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

* Preis zzgl. MwSt. und Versand

Erfolgskonzepte beim 5. Schütz Dental CAD/CAM-Event

Zahlreiche Referenten geben wegweisende Tipps im Campus Kronberg.



© Schütz Dental

Für alle, die ein Konzept für Unternehmenserfolg suchen, ist das jährlich stattfindende Schütz Dental-Event genau richtig. Zum 5. Mal findet es am 15. und 16. November 2019 im Campus Kronberg (Nähe Frankfurt am Main) statt. Michael Stock (Vertriebsleiter Schütz Dental) präsentiert mit Unternehmern, Laborinhabern und Zahnärzten Referenten auf der Campus-Kronberg-Bühne, die ihren Weg im Zuge

der Digitalisierung mit Erfolg beschritten haben. Special Guest ist FIFA-Weltschiedsrichter Dr. Markus Merk. „Persönlichkeit – ein steiniger, aber lohnender Weg“, das ist das Thema des studierten Zahnarztes. Er zeigt auf, wie man „mit Leistung und Fairplay zum Erfolg gelangt“. Zum Schluss bietet der Persönlichkeitsexperte Cristián Gálvez nachhaltige Impulse zu mehr Erfolg mit seiner aus den Medien bekannten

„Heldenreise – Neue Wege erfolgreich gehen“.

Die Teilnehmer erleben mit Schütz Dental einen Gastgeber, der den kompletten digitalen Workflow vom Intraoralscanner über das zebris JMA Optic, lichteoptische Scannersysteme bis hin zu einem erweiterten Fräsmaschinenportfolio mit der Tizian 5.4 anbietet. Das Unternehmen präsentiert Erfolgsgeschichten von Referenten, die gemeinsam

Neues ausprobiert, teilweise steinige Wege hinter sich haben und heute als erfolgreiche Unternehmer auf der Campus-Kronberg-Bühne stehen. Und dass das Event immer für viel Persönlichkeit und intensiven Austausch spricht, zeigt die Resonanz der letzten Jahre. Zitat aus 2018: „Hört auf, zu jammern, denn Erfolg ist kein Glück. Mega-geile Veranstaltung, die es lohnt, zu besuchen.“

kontakt

Schütz Dental GmbH

Dieselstraße 5–6
61191 Rosbach
Tel.: 06003 814-0
info@schuetz-dental.de
www.schuetz-dental.de

Bissnahme digital und international

Am 7. und 8. Juni 2019 fand das Seminar zum Thema Kieferrelationsbestimmung in der Ukraine statt.



Über 20 Teilnehmer aus verschiedenen Teilen der Ukraine folgten der Einladung von PhD, MD, Prof. Yuriy Vovk aus Lviv. Prof. Vovk ist ein anerkannter Spezialist in diesem Bereich und seit über 25 Jahren im Department of oral surgery and pro-

sthetic dentistry der Lviv National Medical University tätig. Am ersten Seminartag stellten Prof. Vovk und ZTM Christian Wagner (theratecc, Chemnitz) die verschiedenen Möglichkeiten der zentrischen Kieferrelationsbestimmung vor. Dabei

reichte der Blick bis zu den Wurzeln des Stützstiftregistrates von Prof. Gysi zu Beginn des letzten Jahrhunderts zurück. Zudem lag der Fokus auf dem digitalen Workflow von der digitalen Abformung über die digitale Bissnahme mittels Centric

Guide® bis zur digitalen CAD/CAM-Fertigung von komplexen Zahnversorgungen. Welche Vorteile die digitale Bissnahme mittels Centric Guide® im täglichen Praxisleben bietet, zeigte Prof. Vovk eindrucksvoll am zweiten Tag des Seminars. In seiner Klinik wurde die digitale Bissnahme live am Patienten angewendet und sofort in einen Artikulator übertragen. Zudem wurde durch eine zweite Registrierung das Ergebnis auf seine Reproduzierbarkeit hin überprüft. Die Seminarteilnehmer waren von der exakten Reproduzierbarkeit der Bissnahmen und dem überaus einfachen Handling zum einen überrascht und gleichzeitig begeistert. Zudem äußerten die Teilnehmer ihr großes Interesse an dem umfassenden und durchdachten Gesamtkonzept, welches sie gern in Zukunft in ihrem Praxisalltag anwenden möchten. Gleichzeitig dankten die Teilnehmer Prof. Vovk für die hervorragende Organisation und Durchführung des Seminars. Die Zusammenarbeit der beiden Referenten ermöglichte es den Teilnehmern, das spannende Thema der Bissnahme aus der zahnmedizinischen und zahntechnischen Sicht live zu erleben.

Die nächste Möglichkeit, in Deutschland mehr über die Vorteile der digitalen Bissnahme zu erfahren, sind die theratecc | Kopftage am 20. und 21.9.19 in Dresden.

kontakt

theratecc GmbH & Co. KG

Neefestraße 40
09119 Chemnitz
Tel.: 0371 267912-20
info@theratecc.de
www.theratecc.de

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

Online anmelden zur exocad-Fortbildung

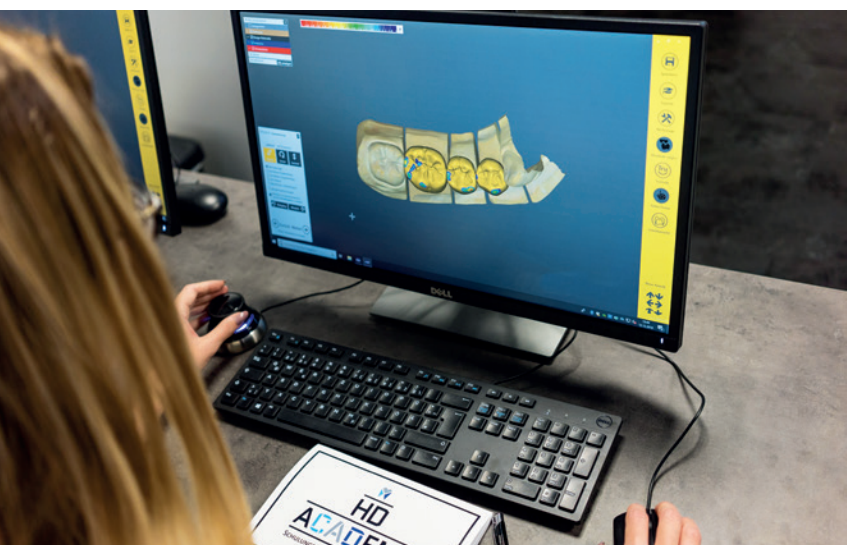
HD ACADEMY ist online mit digitalem Schulungskonzept.

Die HD ACADEMY präsentiert sich mit ihrer Website auf der Höhe der Zeit: klar, übersichtlich und strukturiert. Ganz so, wie Zahntechnikerinnen und Zahntechniker es sich wünschen, wenn sie sich schnell und unkompliziert zu einer Fortbildung anmelden möchten. Angeboten werden fünf Dimensionen eines digital orientierten Schulungskonzeptes für Zahntechnikerinnen und Zahntechniker, die sich intensiv mit digitalen Prozessen im Dentallabor beschäftigen. Die Inhaber ZTM Niels Hedtke und ZTM Tim Dittmar, selbst Referenten in der HD ACADEMY, bieten von exocad-Software-Grundlagen, über die Erstellung einer digitalen Schiene in exocad, digitalem Modellguss mit der exocad Partial CADapp bis hin zu perfekten Teleskopkronen mittels taktile Scan-technik und der effektiven Implantatplanung und Navigation mit Exoplan alles an, was das digitale Zahntechnikerherz höher schlagen lässt.

Mit besonderem Augenmerk haben die beiden Inhaber Schulungsinhalte, Vorstellungen der Referenten und ihres Schulungsraums mit zwölf ausgestatteten Plätzen auf das Wesentliche reduziert. „Unser Ziel war es, eine Website zu schaffen, die uns als digitale authentische Zahn-techniker darstellt, Informationen über unser digitales Schulungskonzept bietet und den Anmeldevorgang online erleichtert“, erklären Niels Hedtke und Tim Dittmar. Das ist ihnen gelungen. Online-Besucher können sich überzeugen und die Dimensionen Schritt für Schritt betreten: www.hdacademy.de

kontakt

HD ACADEMY GbR
Siemensstraße 2
61239 Ober-Mörlen
Tel.: 06002 992876-92
info@hdacademy.de
www.hdacademy.de



Drei Lösungen für tägliche Herausforderungen

CADdent bietet Unterstützung im zahntechnischen Alltag.

Der Augsburger Fertigungsdienstleister CADdent kann auf eine stolze Vergangenheit zurückblicken. Vor über 50 Jahren wurde von Zahn-technikermeister Richard Rager das Dentallabor Rager gegründet. 1985 trat Zahn-technikermeister Roland Rager in die Geschäftsleitung ein. Im Rahmen einer kaufmännischen Ausbildung hat sich Roland Rager zusätzlich umfassende IT-Kenntnisse angeeignet. Dies war die Grundlage für den Zahn-technikermeister, mit CADdent in die digitale Welt einzutauchen und konventionelle Zahn-technik mit der digitalen zu verbinden. Deshalb läuft in den Adern von CADdent auch „zahntechnisches Blut“ – Roland Rager kennt die Herausforderungen von Laborinhabern und ihren Technikern und setzt deshalb auf eine starke Unterstützung durch Service.



Die drei größten Herausforderungen und Lösungen durch CADdent

- **Termindruck – OneDay**
Schicken Sie Ihre Datensätze mit dieser Serviceauswahl, und Ihre Arbeit verlässt Augsburg noch am selben Tag.
- **Preisdruck – Stand-by**
Sie haben Planungsspielraum? – Geben Sie CADdent einen Tag mehr Zeit für die Fertigung Ihrer Arbeit und erhalten Sie einen Rabatt.
- **Schwierige Arbeitsgrundlagen – Kulanzversicherung**
Sie greift, wenn Ihre Arbeit unbrauchbar wird. Zum Beispiel im Falle fehlerhafter Abdrücke oder falscher Farbwahl. Voraussetzung ist nur, dass die Indikationen unter zahntechnischen Gesichtspunkten eingehalten werden.

Das Dentallabor Rager im Background bietet zudem noch einen wei-

teren großen Vorteil. Sie dürfen sich sicher sein, dass jedes Material und jeder Service von erfahrenen Zahn-technikern auf Herz und Niere getestet wird, bevor es ins CADdent Portfolio aufgenommen wird. Der Geschäftsführer Roland Rager sieht CADdent als Partner auf Augenhöhe, als die verlängerte Werkbank Ihres Labors und lebt so ganz das Motto: von Techniker zu Techniker!

kontakt

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

Zirkonoxidklassiker jetzt als 98 mm-Ronde für offene Systeme

Dentsply Sirona macht Cercon base für offene Systeme verfügbar.

Zahn-techniker schätzen an Cercon base eine ganze Reihe einzigartiger Vorzüge. Man verfügt über fast 20 Jahre Laborerfolg, welcher auf einer „made-in-Germany“-Qualität mit hoher Konsistenz im Charge-zu-Charge-Vergleich beruht. Aufgrund der hohen Biegefestigkeit (1.200 MPa) ist Cercon base breit indiziert. Die Verarbeitung von Cercon base erfolgt klassischerweise in den Fräseinheiten Cercon brain, Cercon brain expert oder Cercon brain Xpert, und zwar in Form von 105 mm-Ronden. Die neue 98 mm-Ronde eignet sich jetzt für eine Vielzahl offener Frässysteme.

Nahtlose Verarbeitung im System
Im Zusammenspiel mit der inLab MC X5 und über den auf der Ronde

angebrachten QR-Code können sämtliche Materialangaben wie Rondename, Farbe, Höhe, LOT, Sinterschrumpf mit einer Webcam in der inLab CAM-Software erfasst werden. Eine manuelle Eingabe entfällt somit. Während der zum Patent angemeldete Disk-Adaptor die sichere Fixierung im Materialträger der Fräsmaschine gewährleistet, bietet die Markierung auf der Sechsstunden-Uhr-Position eine einfache und verlässliche Möglichkeit zur wiederholten Positionierung der Ronde.

Flexible Verarbeitung

In puncto „Verblendung“ zeigt sich Cercon base offen für viele Verblendkeramiken. Eine abgestimmte Kombination bietet zum Beispiel die klassische

Cercon ceram Kiss und die flexible Celtra Ceram. Diese eignet sich sowohl für Zirkonoxid als auch für zirkonoxidverstärktes Lithiumsilikat



(z.B. Celtra Press, alle genannten Keramiken von Dentsply Sirona Lab) sowie Lithiumdisilikat. Die neue Cercon base-Ronde ist in drei Farben (White, Medium, Colored) und in vier Höhen (12, 14, 18 und 25 mm) erhältlich. Mit dem 98 mm-Format eignet sich nun auch das Original Cercon base für viele offene Systeme, wie es bereits bei den hoch- bzw. extra transluzenten Schwestermaterialien Cercon ht, Cercon xt und der neuen Multilayer-Klasse Cercon xt ML der Fall ist.



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

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

kontakt

Dentsply Sirona Deutschland GmbH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 06251 16-0
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

Indikationsvielfalt für Kieferorthopädie und Prothetik



Infos zum Unternehmen

Ein Beitrag von Carolin Gersin.

Die generative Fertigung in Dentallabor und -praxis entwickelt sich weiterhin rasant. SCHEU-DENTAL spielt mittlerweile als Systemanbieter für den medizinischen 3D-Druck eine wesentliche Rolle auf dem Markt. Christian Scheu, Geschäftsführer SCHEU-DENTAL, und Martin Göllner, Verkaufsleiter SCHEU-DENTAL, im Interview.

Mit dem IMPRIMO® System haben Sie ein „Alles aus einer Hand-Konzept“ geschaffen und sind nun dabei, die Peripherie weiterzuentwickeln. Die Frage ist, wie verfolgen Sie dies?

keiten daraus entstehen. Unser neues blutkompatibles Material IMPRIMO® LC MJF zum Beispiel ist weltweit einzigartig. Es kommt etwa für kieferorthopädische Apparaturen zum Einsatz, um Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten zu behan-

des Gingivasaumes bei der Kronen- und Brückengestaltung sowie in Kombination mit Implantaten ist IMPRIMO® LC Gingiva geeignet.

Was sind die Besonderheiten Ihres Sortiments?

weise Sleeves in Bohrschablonen. Durch die hohe UV-Stabilität dunkelt das Material nicht nach und gewährleistet dadurch eine entsprechende Operationskontrolle bei komplexen Implantatplanungen. Das Material zur Herstellung individueller Abformlöffel lässt aufgrund seiner chemischen Reaktivität und seines hohen Green Flex Modus effiziente Build styles mit hohen Schichtstärken zu. Bei der generativen Anfertigung von Gussobjekten profitiert der Anwender von der hohen Stabilität des Materials während des Baus. So lassen sich feinste Details drucken und verformen sich nicht während der Herstellung.

Welches Material empfehlen Sie im Bereich Prothetik?

Martin Göllner: Zur Prüfung der Okklusion und Ästhetik steht das Basismaterial IMPRIMO® LC Try-In für die Funktionseinproben von digital gefertigten Prothesenbasen zur Wahl. Im Vergleich zu traditionell verwendeten PMMA-basierten Materialien weisen Prothesenbasen, die mit IMPRIMO® LC Denture gedruckt wurden, einen geringen Schrumpf aus und sind dadurch sehr passgenau. Die perfekte Ergänzung für das Prothesenmaterial ist IMPRIMO® LC Temp für temporäre Versorgungen. Es ist prädestiniert für den Einsatz im Frontzahnbereich. Das höher gefüllte Druckerharz (40 %) IMPRIMO® LC Temp It erfüllt sogar die ISO-Norm 4049 für definitive Restaurationen und eignet sich neben dem Frontzahn- auch für den Seitenzahnbereich. Hier stehen die Zahnfarben VITA classical A1, A2, A3 zur Verfügung. Transfermasken, die aus IMPRIMO® LC IBT hergestellt wurden, weisen vergleichsweise eine hohe Biokompatibilität und Reißfestigkeit aus.

Vielen Dank für das Gespräch.

Abb. 1: Das Angebot an 3D-Druckmaterialien der SCHEU-DENTAL GmbH. **Abb. 2:** Christian Scheu. **Abb. 3:** Martin Göllner.



Christian Scheu: Wir tun das im Rahmen unseres Unternehmensnetzwerkes zusammen mit pro3dure. Die Technologiefirma hat sich auf die Entwicklung von Materialien für den digitalen Workflow spezialisiert, insbesondere auf 3D-Druckerharze für die Medizintechnik. Das Joint Venture soll die Kompetenz und Wertschöpfung im stark wachsenden Bereich der additiven Fertigung von Medizinprodukten stärken.

Welches Material ist die neueste Innovation aus Ihrem Hause?

Martin Göllner: Es ist faszinierend, zu beobachten, wie rasend schnell neue Hochleistungskunststoffe auf den Markt kommen und welche Möglich-

keiten daraus entstehen. Durch die Blutkompatibilität werden sich in Zukunft noch eine Reihe weiterer Anwendungen im Operationssaal erschließen.

Neben der Erweiterung der Materialvielfalt vergrößert sich das Indikationsspektrum auch durch die breitere Farbpalette. Welche Vorteile bieten unterschiedliche Farben?

Martin Göllner: Das Modellmaterial zum Beispiel bieten wir neben Ivory auch in Beige und Grau an. Je dunkler die Oberflächen, desto besser lassen sich Approximalkonturen und Präparationslinien erkennen. Für die Keramikschichtung ist das beigefarbene Modellharz prädestiniert. Zur realistischen Darstellung

Martin Göllner: Bei der kontinuierlichen Erweiterung des Materialsortiments achten wir auf die höchstmögliche Biokompatibilität der Produkte. Alle 3D-Druckkunststoffe, die wir anbieten, haben die Anforderungen zur Erfüllung der entsprechenden ISO- und DIN-Normen, insbesondere hinsichtlich der Toxizitätstests, mit Bravour bestanden, wie sogar in Studien des MIT, Massachusetts Institute of Technology, bestätigt wurde.

Des Weiteren sprechen die Materialeigenschaften für sich. IMPRIMO® LC Splint weist eine in der Materialklasse außergewöhnlich hohe Dehnung aus. Das ermöglicht einen sicheren Einsatz von beispiels-



2



3

kontakt

SCHEU-DENTAL GmbH
Am Burgberg 20
58642 Iserlohn
Tel.: 02374 9288-0
service@scheu-dental.com
www.scheu-dental.com

Schuhsohle aus dem 3D-Drucker

New Balance und Formlabs kooperieren.

Der weltweit führende Athletikhersteller New Balance bringt eine neue Sohle auf den Markt, die mit der 3D-Drucktechnologie von Formlabs entwickelt wurde und Komponenten liefert, die der traditionellen Performance-Dämpfung näher sind als je zuvor. Diese neue Sohle, genannt TripleCell, positioniert New Balance mit ihrer in den USA ansässigen Produktion weiter als Marktführer in der modernen Fertigung. New Balance wird den 990 Sport am 28. Juni und den FuelCell Echo am 15. September auf den Markt bringen, beide mit TripleCell-Technologie. Im Jahr 2017 gaben New Balance und Formlabs, ein in Massachusetts, USA, ansäs-

siger Marktführer für 3D-Drucksysteme, eine exklusive Partnerschaft zur Entwicklung von Hochleistungsmaterialien, Hardware und einem Herstellungsverfahren für Sportschuhe bekannt. Durch diese Beziehung wurde ein neues proprietäres Fotopolymerharz namens Rebound Resin entwickelt. Rebound Resin wurde konzipiert, um federnde, elastische Gitterstrukturen mit der Haltbarkeit, Zuverlässigkeit und Langlebigkeit zu schaffen, die von einem spritzgegossenen Thermoplast erwartet werden.

kontakt

Formlabs GmbH
Greifswalder Straße 212
10405 Berlin
Tel.: 030 555795880
www.formlabs.com



Mitglieder wählen Vorstand und Beirat

Ein volles Programm traf auf die Mitglieder des VDDI am 25. Juni 2019 in Köln.



Der neue Vorstand des VDDI (v. l.): Dr. Emanuel Rauter, Olaf Sauerbier, Mark Stephen Pace (Vorstandsvorsitzender), Sebastian Voss.

Wahlen zum Vorstand und Beirat, die wirtschaftliche Lage der Dentalindustrie, die Weiterentwicklung der IDS, die europäische Medizinprodukteverordnung sowie Auslandsmessebeteiligungen waren zentrale Punkte der VDDI-Mitgliederversammlung. Mark Stephen Pace wurde als Vorstandsvorsitzender wiedergewählt, Sebastian Voss als stellvertretender Vorsitzender bestätigt. Die beiden neuen stellvertretenden Vorsitzenden sind Dr. Emanuel Rauter und Olaf Sauerbier, die erstmals in den Vorstand auftraten.

Auf einmütigen Beschluss von Vorstand und Beirat ernannte Mark Stephen Pace seinen Vorgänger Dr. Martin Rickert zum Ehrenvorsitzenden des VDDI. Er war von 2003 bis 2017 Vorsitzender des Vorstandes des VDDI und hat sich sehr engagiert und kraftvoll für die Belange der deutschen Dentalindustrie eingesetzt und dabei geschickt die Industrieinteressen der Mitglieder der VDDI vertreten. In seiner Amtszeit konnte die IDS als führende Plattform der internationalen dentalen Community gefestigt und in allen Bereichen (insbesondere Internationalität bei Besuchern und

Ausstellern) ausgebaut werden. Bis März dieses Jahres war er Mitglied des Vorstandes des Europäischen Dachverbandes FIDE und hat sich gegenüber den europäischen Partnerverbänden FEPPD, ADDE und CED sowie den relevanten Gremien bei der Europäischen Kommission und dem Europäischen Parlament nachdrücklich für die Belange der europäischen Dentalindustrie eingesetzt. Dies insbesondere auch im Rahmen der Neugestaltung der Gesetzgebung rund um die Medizinprodukteverordnung.

Quelle: VDDI

ANZEIGE

microtec

...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

www.microtec-dental.de

platzieren

modellieren

aktivieren

Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

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

Compatible with **exocad**

Jetzt CAD/CAM Anwendungs-video ansehen:

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.

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

MDR für Dentallabore erklärt

VDZI veröffentlicht Broschüre.

Die bereits in Kraft getretene EU-Verordnung 2017/745 des Europäischen Parlaments und des Rates über Medizinprodukte (MDR) wird in knapp einem Jahr auch für die deutschen zahntechnischen Labore verpflichtend. Die kurzen Übergangsfristen bis zum Geltungsbeginn am 26. Mai 2020 stellen dabei alle Beteiligten vor große Herausforderungen. Mit der nun veröffentlichten Broschüre informiert der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) alle zahntechnischen Betriebe darüber, was sich gemäß der

neuen europäischen Medizinprodukte-Verordnung bei den bisherigen Pflichten für Dentallabore geändert hat und ob neue Anforderungen hinzugekommen sind. Die Broschüre gibt dabei einen aktuellen Überblick nicht nur über die rechtliche Grundlage und die branchenspezifisch relevanten Änderungen, sondern zeigt die daraus folgenden Auswirkungen und Änderungen für die zahntechnischen Betriebe auf. Besonderer Service für Innungslabore: Mit Erscheinen der Broschüre stehen die Inhalte und Formulare auch im Mitgliederbereich „www.mein-vdzi.de“ zum Nachlesen beziehungsweise zur individuellen Bearbeitung zur Verfügung.

Die 48 Seiten umfassende Broschüre kann ab sofort bei der Wirtschaftsgesellschaft des VDZI per E-Mail an service@vdzi.de unter Angabe „MDR-Broschüre“ und Nennung von Liefer- und Rechnungsanschrift bestellt werden.

Quelle: VDZI



Regensburger Förderpreis 2019

Am 10. und 11. Mai 2019 fand der 13. Leistungswettbewerb für Jungtechniker/-innen statt.



Einladungsturniere hatten schon immer einen besonderen Reiz. Es treffen sich die Besten der Besten und ringen um virtuelle Kronen. Die Teilnehmer sind stolz darüber, dabei sein zu dürfen und dass die bisher gezeigten Leistungen anerkannt werden. Das Bewusstsein „Leistung lohnt sich“ wird deutlich und verankert sich in der Lebensphilosophie. Zum 13. Mal wurden die acht besten Jungtechnikerinnen und -techniker Bayerns zum alljährlichen Leistungsvergleich in Regensburg an die Städtische Berufsschule II eingeladen. Eröffnet wurde der 13. Leistungswettbewerb von der Schulleiterin, Oberstudienleiterin Maria Köberl-Nowotny, die gleich zu Beginn allen Teilnehmern zur hervorragend bestanden Gesellenprüfung gratulierte und allen viel Erfolg für den Wettbewerb wünschte. Die jungen Technikerinnen und Techniker mussten ein Goldinlay, zwei Verblendkeramikronen und eine Keramikkrone auf einem Implantat herstellen. Die Stellung der Keramikronen im Zahnbogenverlauf und deren Schichtungsschema waren vorgegeben. Die Auswertung der Arbeitenerfolgte sofort im Anschluss.

Keine einfache Entscheidung für die Prüfer

Die Jury hatte es nicht leicht, denn alle Arbeiten zeigten erstklassiges Niveau. So war ein sehr differenziertes Bewertungsschema nötig, um die Unterschiede der Arbeiten deutlich zu machen. Die Erstplatzierte bekam einen begehrten Pokal, und für die ersten drei Plätze gab es

Geldpreise. Ermöglicht wurde dies durch zahlreiche Sponsoren des Regensburger Förderpreises, die neben Arbeitskursen auch Geldpreise zur Verfügung stellten. Die Siegerehrung fand wie jedes Jahr im Rahmen des Oberpfälzer Zahnärztetages am 29.6.2019 am Uniklinikum Regensburg statt, an dem es auch einen Fortbildungstag für Zahntechniker gibt, der vom Regensburger Förderverein Zahn-technik e.V. organisiert wird. So kann man einem breiten Publikum sowohl den Grundgedanken des Regensburger Förderpreises als auch die Kandidaten und deren Siegerarbeiten vorstellen.

Quelle: Städtische Berufsschule II Regensburg

Innovationspreis Rheinland-Pfalz 2019

Bösing Dental ist Preisträger in der Kategorie „Handwerk“.

Für die Implementierung der 3D-Drucktechnologie mit dem neuen Biofilament erhielt das Labor Bösing Dental den Innovationspreis Rheinland-Pfalz 2019. Verliehen wurde er von Dr. Volker Wissing, Minister für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau, in Kooperation mit den Arbeitsgemeinschaften der Industrie- und Handelskammern sowie Handwerkskammern. Gemeinsam mit drei anderen Preisträgern für Innovationspreise nahmen Laborinhaber Christoph Bösing und Marc Krumpoltz, B.Sc. die Ehrung bei der Industrie- und Handelskammer Pfalz in Ludwigshafen entgegen. Die Verleihung erhielt das innovative Binger Dentallabor für „die Zusammenführung von recyclebarem Biofilament mit dem passenden 3D-Drucksystem für den dentalen und medizinischen Bereich.“

Neu an dem 3D-Druckverfahren ist der umweltschonende und gesundheitsunschädliche Herstellprozess für die Kontaktpersonen im Dental-



Christoph Bösing (Mitte) und Marc Krumpoltz (rechts) bekamen den Innovationspreis Handwerk 2019 von Dr. Volker Wissing (Minister für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau) verliehen.

labor. Das liegt vor allem an dem verwendeten Biofilament-Druckmaterial. Mit dem entwickelten ressourcenschonendem und umweltfreundlichem 3D-Druckverfahren für den Dentalmedizinbereich wird ein vollständig recyclebares Bio-Compound-Filament verwendet. Grundbestandteile sind Maisstärke und Milchsäure. Eine Zulassung als Medizinprodukt wurde bereits beantragt. Damit kann dieses 3D-Druckverfahren mit recyclebaren Materialien in Zukunft auch auf den medizinischen Bereich ausgeweitet werden.

kontakt

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

Zehn Jahre MyDental GmbH

Klein gestartet und heute nicht mehr aus dem Dentalmarkt wegzudenken.

„Die Rahmenbedingungen und Umstände im Jahr 2009 waren nicht einfach und eine echte Herausforderung“, berichtet der geschäftsführende Gesellschafter Klaus Köhler der MyDental GmbH. Der Ursprung war die EK dental GmbH, Tochtergesellschaft der VUZ eG, die im Jahr 2008 von den verantwortlichen Vorständen zur Insolvenz angemeldet wurde, obwohl die Sanierungsprognose mehr als positiv war. Mit dem Tag der Insolvenzanmeldung der Muttergesellschaft war die EK dental gleichermaßen gefährdet, und als bestellter Geschäftsführer der Gesellschaft hat Klaus Köhler eine unternehmerische Entscheidung getroffen. Er berichtet weiter: „Die Genossenschaft wurde pulverisiert und mit ihr die verbundenen Tochtergesellschaften, nicht aber die EK dental. Ich habe den Geschäftsanteil aus der Insolvenzmasse, zugegeben überteuert, herausgekauft, Verlustvorträge und Zahlungsverpflichtungen übernommen, in MyDental umbenannt und auf der Grundlage der existierenden Geschäftsbeziehungen und Zukunftschancen mit einem neuen tragfähigen Konzept ausgestattet.“

Vor neuen Herausforderungen

„Die Einkäufe der Genossenschaftsmitglieder waren die Basis. Allerdings habe ich unterschätzt, dass die Vorstandsbetriebe und etliche Mitglieder die Einkäufe einstellten, bis auf einige wenige Labore, die die Ereignisse voneinander getrennt haben. Ich bin mit Mut, unbändigem Willen und Überzeugung gestartet, bescheiden und kostenbewusst in der Privatwohnung. Mit den Lieferanten habe ich im Vorfeld persönlich gesprochen, und diese haben ihre Unterstützung zugesagt. Das war die Grundlage zum Erfolg“, so Klaus Köhler. Nach einem Jahr waren die Verbindlichkeiten beglichen. Im Jahr 2010 bezog die MyDental GmbH in einem Gewerbezentrum die ersten gemieteten Geschäftsräume. Das Geschäft entwickelte sich weiter positiv. Neue Branchenkontakte und Produkte kamen dazu, die harmonisch in das Gesamtkonzept integriert werden konnten. Entscheidend war das unternehmerische Handeln und zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Menschen kennenzulernen. Ende 2011

wurde der Webshop mydental.de auf ein neues Shop-System upgedatet und weitere Produkte wurden gelistet. Inzwischen sind über 500 Produkte online, die europaweit von zahntechnischen Laboren, Zahnarztpraxen und diversen anderen Kunden gekauft werden. Der webbasierte Umsatz stieg deutlich an. Die Lagerkapazitäten reichten nicht mehr aus. Die Anforderungen an die Infrastruktur wuchsen.

Weitere Schritte in die Zukunft

Im Juli 2012 zieht die MyDental GmbH ins Medicalcenter Südwestfalen mit Büros und größerer Lagerfläche. Das ERP-System SAP Business One wird im Januar 2013 eingeführt. „Diese Investition war folgerichtig, denn der wachsende Kundstamm und die Anzahl der Produkte konnten mit der kleinen Software nicht mehr gehandelt werden. Zudem liefert SAP aussagefähige Kennzahlen und Statistiken für Entscheidungen, die für die Ent-



winnvorträge umgewandelt. Das war die richtige unternehmerische Entscheidung. Wir haben tolle Produkte aus den Segmenten klassische Zahntechnik und Zahnmedizin sowie Dental CAD/CAM, subtraktive Verfahren und 3D-Druck. Die Stärken der MyDental GmbH sind die 40 Jahre Erfahrung im Dentalmarkt, Produktwissen bis ins Detail und Trends zu erkennen“, sagt Klaus Köhler, Inhaber und Geschäftsführer der MyDental GmbH.

MyDental
GmbH

wicklung des Unternehmens unverzichtbar sind. So waren der Umzug und die Erweiterung der Infrastruktur sowie Personaleinstellungen ein wichtiger Schritt in die Zukunft: Das Team ist klasse und lebt jeden Tag die Unternehmensphilosophie, es macht Spaß, gemeinsam mit den Menschen zu arbeiten, die Verlustvorträge sind längst in Ge-

kontakt

MyDental GmbH
Rotehausstraße 36
58642 Iserlohn
Tel.: 02374 5083818
www.mydental.de

ANZEIGE

SCHEU
Dental Technology



Farbe in Aktion:

Futter für den Drucker.

11 Materialien, 21 Farben für Kieferorthopädie und Prothetik:

// hochwertige Inhaltsstoffe // zertifiziert // verifiziert für das IMPRIMO® System

Materialien, Geräte und Service rund um den 3D-Druck. Alles aus einer Hand.

SCHEU-DENTAL GmbH
www.scheu-dental.com

phone +49 2374 9288-0
fax +49 2374 9288-90



ZT Termine

Chairsiderestaurationen farblich perfektionieren

Referent: ZTM Axel Appel
VITA Zahnfabrik, Tel.: 07761 562-0
info@vita-zahnfabrik.com

21.8.2019 ➔ Hagen

CAD/CAM-Einsteigerkurs 3Shape Scanner

Referent: n. n.
Kulzer, Tel.: 06181 9689-2585
Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com

22.8.2019 ➔ Viernheim

BEGO Okklusale Konzepte – Intensivkurs

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

26./27.8.2019 ➔ Bremen

Natürliche Ästhetik: Zirkondioxid oder Lithium- Disilikat & ceraMotion Zr als Anfängerkurs

Referent: ZTM Waldemar Fritzer
Dentaurum, Tel.: 07231 803-470
kurse@dentaurum.com

31.8.2019 ➔ Hamburg

Esthetic Management- Oberfläche und Textur

Referent: ZT Bertrand Thiévent
Amann Girrbach
Tel.: 07231 957-221
germany@amanngirrbach.com

6.9.2019 ➔ Walsrode

Das Modell- Die Visitenkarte des Labors

Referenten: ZTM Claudia Füssenich,
ZT Jens Glaeske
picodent, Tel.: 02267 6580-0
picodent@picodent.de

11.9.2019 ➔ Meckenheim

model-tray – das pinlose Implantatmodell – die ideale Lösung!

Referent: ZT Patrick Hamid
model-tray, Tel.: 040 3990366-0
training@model-tray.de

13.9.2019 ➔ Hamburg

CA® CLEARALIGNER Initialschulung

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

18.9.2019 ➔ Iserlohn

Multitechnologiekonzern tritt globaler Klimainitiative bei

3M stellt weltweit auf 100 Prozent erneuerbare Energien um.



Nachdem 3M auf der UN-Klimakonferenz 2018 bekannt gegeben hat, alle neuen Produkte auf Nachhaltigkeit auszurichten, geht es jetzt noch einen Schritt weiter. Das Unternehmen setzt bei der eigenen Energieversorgung konsequent auf Ökostrom und wird seine Werke und Niederlassungen weltweit auf erneuerbare Energien umstellen. Gleichzeitig tritt 3M der globalen Nachhaltigkeitsinitiative RE100 bei, die sich für eine Zukunft mit CO₂-armen Energiequellen einsetzt.

50 Prozent erneuerbare Energie bis 2025

Durch die vollständige Umstellung auf erneuerbaren Strom am Hauptsitz steigert 3M seinen Gesamtanteil

an dieser Energieform um mehr als fünf Prozent auf rund 30 Prozent und kann so seine Treibhausgasemissionen weiter reduzieren. Diese hat 3M seit 2002 um insgesamt 68 Prozent gesenkt, während sich die Umsatzerlöse fast verdoppelten. Auf dem Weg zur Umstellung auf 100 Prozent erneuerbare Energien setzt 3M sich bereits mittelfristig ein ambitioniertes Zwischenziel: Bis 2025 will das Unternehmen mindestens 50 Prozent seines globalen Strombedarfs aus erneuerbaren Quellen decken.

3M tritt globaler Klima- und Nachhaltigkeitsinitiative bei
RE100 ist eine globale Wirtschaftsinitiative unter der Führung von

The Climate Group in Partnerschaft mit der Organisation Carbon Disclosure Project (CDP). Die Mitglieder der Initiative – 165 einflussreiche Unternehmen – haben sich dem Ziel der 100-prozentigen Nutzung von erneuerbaren Energien in ihren weltweiten Niederlassungen verschrieben.

Mehr Effizienz für erneuerbare Energien

Während 3M seine eigenen Niederlassungen auf Wind- und Solarenergie umstellt, unterstützt das Unternehmen den Erneuerbare-Energien-Sektor weiterhin durch Kundenlösungen, die die Zuverlässigkeit und Effizienz dieser Ener-

gieformen verbessern. Allein im Jahr 2017 konnten Kunden ihre Treibhausgasemissionen mithilfe von 3M Produkten um 13 Millionen Tonnen reduzieren.

kontakt

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

Laborstation mit Besonderheiten

STS Trimmer von Bien-Air bietet hohe Autonomie.

Die Laborgeräte von Bien-Air genießen hohes Ansehen in Bezug auf Leistung und Zuverlässigkeit. Mit über 50 Jahren Erfahrung in der Entwicklung von Drehinstrumenten, zuerst mit Luftmotoren und später mit elektrischen Mikromotoren, entspricht das Unternehmen den hohen Anforderungen im Bereich der Kunststoff- und Keramiknachbearbeitung im Labor. Die robusten pneumatischen Steuergeräte von Bien-Air haben sich als Arbeitsinstrumente von Keramikern und Prothetikern weltweit etab-

liert und ergänzen insbesondere die TD-Turbinen. Mit einer Drehzahl von 300.000/min sind sie ideal geeignet für präzise Feinarbeiten. Sie sind einsetzbar für die Fertigung von Einbuchtungen auf den Kaufflächen – sowohl bei Keramik als auch bei Zirkonoxid. Die pneumatischen Laborstationen von Bien-Air sind

in der Tischversion (S001), auch mit Spray (STS-Trimmer) oder als Einbaustation (SF811), erhältlich. Die Laborstation STS-Trimmer zeichnet sich durch besondere Merkmale aus. Mit einem Behälter

von 1,4 Liter Fassungsvermögen verfügt sie über eine hohe Autonomie. Die Fördermenge und das Luft-Wasser-Gemisch sind über getrennte Schalter fein einstellbar und garantieren eine optimale Kühlung. Zusammen mit den Turbinen mit Staubschutzschild und Friction Grip-Spannzange bieten die pneumatischen Steuer-

geräte von Bien-Air dauerhaft hohe Qualität.

kontakt

Bien-Air Deutschland GmbH
Jechtinger Straße 11
79111 Freiburg im Breisgau
Tel.: 0761 45574-0
ba-d@bienair.com
www.bienair.com



Esthetic Management Konzept für Zirkonoxid

Amann Girsch entwickelt Esthetic Management Konzept mit interaktivem Guide.

Form, Farbe, Zahnstellung, Oberflächentopografie – der menschliche Zahn ist so individuell wie der Mensch selbst. Mit dem Produkt- und Verarbeitungskonzept „Esthetic Management“ für Zolid Zirkonoxide ist es Amann Girsch gelungen, die Komplexität der Natur in einem systematisch und ganzheitlich angelegten Prozess nachempfinden zu können. Mit dem Ziel, die Aufmerksamkeit auf dem Wesentlichen belassen zu können – der Restauration selbst –, steht dem Anwender ein durchdachtes Produktportfolio mit zahlreichen Hilfestellungen zur Ver- und Bearbeitung des Materials zur Verfügung. Maßgeschneiderte Färbeliquids, Keramik-Mischpaletten, Pinsel bis hin zu Accessoires für den Brennprozess garantieren rundum schöne Ergebnisse. Aktuell in den Fokus gerückt sind nunmehr auch die Arbeitsschritte nach dem Fräsvorgang. Zur Seite stehen Step-by-step-Anleitungen, Video-Tutorials, Kurse und nicht zuletzt ein neu erarbeitetes, interaktives Praxis-

Handbuch. Das Besondere – der Guide „Verarbeitungstechnik“ begleitet den Anwender nicht nur von Anbeginn, und das heißt ab der CAD-Gestaltung bis zur finalen Ästhetik, sondern verbindet On- und Offline-Informationen durch interaktive Schaltflächen zu Anwendungsvideos oder anderem vertiefendem Schulungsmaterial. So anwendungsorientiert wie der Verarbeitungsprozess selbst, verhilft das Handbuch effizient zu perfekten Ergebnissen von Anfang an.

kontakt

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



Recycelte Goldbarren im Retrolook

Ab sofort bietet die ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG recyceltes Investmentgold in einer modernen Mischform aus traditionellen Guss- und Sargbarren an.



Die sogenannten Goldlaibe stellen eine Geldanlage in bezeichnendem Retrolook dar. Anders als geprägte Barren verfügen die Goldlaibe über eine besonders robuste Oberfläche. Diese bietet den Vorteil, dass die Barren bedenkenlos in die Hand genommen werden können. Bei der Herstellung wird ausschließlich Recyclinggold verwendet. Dafür kommen alter Schmuck, Zahngold, Münzen oder zerkratzte Barren, sogenanntes Bruchgold, infrage. Aber auch in Kontakten von Computerplatinen, Chips, Elektrosteckern, Relais sowie weiteren Bauteilen stecken kleine Mengen Gold, um beispielsweise die Leitfähigkeit zu verbessern oder die Kontaktfähigkeit zu gewährleisten. Das Recyclingmaterial wird per Elektrolyse auf ein Feingoldgehalt von 999,9 raffiniert. Gold lässt sich beliebig oft recyceln und umschmelzen. Dieser Rohstoffkreislauf schont die Umwelt, denn für den Abbau von neuem Gold in

Minen werden immense Erdbewegungen und erhebliche Mengen Energie benötigt. Einen weiteren wichtigen Punkt stellt die Herkunft des Goldes dar. Denn Gold stammt teilweise aus Krisenregionen, wo zum Teil weder Gesundheits- noch Sicherheitsvorschriften beachtet werden. Ein Problem, welches bei den Goldlaiben nicht zum Tragen kommt. Recyclingbarren sind zudem nicht teurer als gewöhnliche Anlagebarren und stellen somit eine echte Alternative dar.

kontakt

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

Vollkeramik neu definiert

Ivoclar Vivadent präsentiert die nächste Vollkeramik-Ära für Dentallabore.

Ivoclar Vivadent launcht IPS e.max ZirCAD Prime – und definiert damit Vollkeramik völlig neu. Basierend auf einer völlig neuen Prozesstechnologie, steht IPS e.max ZirCAD Prime an der Spitze des IPS e.max-Portfolios. Die Gradient Technology (GT) ist das Herzstück des neuen Materials. Sie vereint drei innovative Prozesstechnologien in einem Produkt. Eine ausgeklügelte Pulverkonditionierung der Zirkonoxid-Rohstoffe 5Y-TZP und 3Y-TZP, eine innovative Fülltechnologie und eine hochwertige Nachvergrüung ermöglichen passgenaue sowie hochästhetische Ergebnisse. Daraus resultieren unter anderem auch schnellere Sinterzyklen, z. B. von 2 St., 26 Min. für Einzelzahnkronen im Programat S1 1600.

Die höchästhetische One-Disc-Solution

Im Gegensatz zu Multi-Zirkonoxidscheiben ist IPS e.max ZirCAD

Prime nicht in Schichten aufgebaut. Sein stufenloser, schichtfreier Farb- und Transluzenzverlauf und die optimierte Transluzenz ermöglichen erst die High-End-Ästhetik. Die neue Scheibe setzt damit ganz neue Maßstäbe hinsichtlich der Ästhetik von Zirkonoxid – unabhängig davon, ob monolithisch verarbeitet oder mit Cut-back- oder Verblendtechnik hergestellt. Realisierbar sind alle Restaurationen von der Einzelzahnkrone bis zur 14-gliedrigen Brücke. Das Material hat eine biaxiale Biegefestigkeit von 1.200 MPa (Dentin) und eine Bruchzähigkeit von $> 5 \text{ MPa} \cdot \text{m}^{1/2}$ (Dentin). IPS e.max ZirCAD Prime ist in 16 A-D- sowie 4 BL-Farben erhältlich und innerhalb des IPS e.max-Systems kompatibel.

IPS e.max® und Programat® sind eingetragene Warenzeichen der Ivoclar Vivadent AG.



kontakt

Ivoclar Vivadent AG
Bendererstr. 2
9494 Schaan, Liechtenstein
Tel.: +423 2353535
info@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com



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: Einzelexemplar: 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





TRINIA[®]

Das **REVOLUTIONÄRE METALLFREIE**
CAD/CAM Material

