

ANZEIGE

AUTOMATIK TOUR

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

Wandel in der Zahnmedizin aktiv gestalten

Bundesversammlung der BZÄK fasst Beschlüsse zu zentralen Zukunftsthemen.

GOZ, ZApprO, Investoren – die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) erörterte auf ihrer Bundesversammlung am 15. und 16. November 2019 in Berlin einige Themen, die

entscheidend sind für die zukünftige Entwicklung des Berufsstandes und seines politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Umfelds. „Die Regelungs-

Staatssekretär des Bundesministeriums für Gesundheit, der auf der Bundesversammlung ein Grußwort hielt: „Die deutsche Zahnmedizin gilt international als Vorbild. In keinem



© Tobias Koch

ZT Kurz notiert

Frohe Weihnachten!

Das Team der ZT Zahntechnik Zeitung wünscht allen Leserinnen und Lesern eine besinnliche Weihnachtszeit und einen guten Jahreswechsel!



bereiche der Gesundheitspolitik werden immer komplexer. Das schlägt mit Vorgaben, Vorschriften und Restriktionen bis zu den Kolleginnen und Kollegen im Praxisalltag durch. Der Vorstand und die Bundesversammlung der BZÄK wollen hier Klarheit für die tägliche Arbeit in der Praxis, keine Einmischung fachfremder Akteure und Erleichterung von Überflüssigem schaffen, etwa beim Bürokratieabbau und der Einhegung von Zahnärztesgesellschaften in der Hand von Investoren. Gleichzeitig formulieren wir unsere Forderungen an die Politik, um eine angemessene und zukunftssichere Berufsausübung zu gewährleisten. Dazu gehört weiterer Reformbedarf der ZApprO genauso wie eine betriebswirtschaftlich stimmige GOZ“, so BZÄK-Präsident Dr. Peter Engel. Dazu Dr. Thomas Steffen,

Land der Welt wird Karies bei Kindern so erfolgreich bekämpft wie bei uns. Besonders unsere Erfolge in der Prävention sind beispielhaft. Damit das so bleibt, muss die zahnmedizinische Ausbildung auf der Höhe der Zeit bleiben. Die aktualisierte Approbationsordnung soll dazu ihren Beitrag leisten. Sie wird im nächsten Oktober in Kraft treten. Auch von der Digitalisierung kann die Zahnmedizin enorm profitieren. Sowohl durch innovative Behandlungsmethoden als auch durch Reduktion für Dokumentation und von Bürokratie. So bleibt mehr Zeit für die Behandlung.“ Dominiert wurden die Diskussionen von den steigenden Herausforderungen im Berufsalltag und den nötigen Weichenstellungen, um die Zahnmedizin zukunftsfest zu gestalten.

Quelle: Bundeszahnärztekammer

Einigung auf höhere Preise für zahntechnische Leistungen

Wert steigt ab dem 1. Januar 2020 um drei Prozent.

Der GKV-Spitzenverband und der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) haben sich über die Fortschreibung der Preise für zahntechnische Leistungen für das Jahr 2020 geeinigt. Zum 1. Januar 2020 erhöhen sich die bundeseinheitlichen durchschnittlichen Preise für die Regelversorgung im befundbezogenen Festzuschussystem beim Zahnersatz um drei Prozent.

Hintergrund zur Vereinbarung

Nach § 57 Abs. 2 SGB V vereinbaren der GKV-Spitzenverband und der Verband der Zahntechniker-Innungen die Veränderung der bundeseinheitlichen durchschnittlichen Preise bei den zahntechnischen Leistungen in der Regelversorgung bei befundbezogenen Festzuschüssen. Über die Vereinbarung informieren die Vertragspartner den Gemeinsamen Bun-

ANZEIGE

Der erste **dimensionsstabile Druckkunststoff** für das Meisterlabor!

www.dentona.de

desausschuss (G-BA), der jeweils bis zum 30. November eines Kalenderjahres die Befunde, die zugeordneten Regelversorgungen sowie die Höhe der auf die Regelversorgung entfallenden Beiträge im Bundesanzeiger bekannt macht.

Quellen: Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen, GKV-Spitzenverband

ANZEIGE

Wir wünschen eine edelweiße Weihnacht

Metallfrei & 100 Prozent biokompatibel

Wir danken unseren Kunden und Partnern für die vertrauensvolle Zusammenarbeit in 2019.

Entdecken Sie unsere Edelweiß Linie:
100 % biokompatibel und besonders gut für Allergiker und MCS Patienten geeignet!

Mehr unter: www.si-tec.de

www.si-tec.de

Si-tec® edelweiß

02330 80694-0
info@si-tec.de

Prof. Dr. med. dent.
Karsten Kamm
Professur für
digitale Zahnmedizin



Zahntechnik im Wandel

Für Dentallabore und Zahntechniker entwickeln sich gerade unendlich erscheinende neue Möglichkeiten bezüglich neuer digitaler Technologien und Methoden. Jedoch stellen diese Entwicklungen viele Zahntechnikerinnen und Zahntechniker vor enorme Aufgaben.

Das Fachwissen und die Ausbildung im Bereich digitaler Zahntechnik halten mit diesen riesigen Entwicklungsschritten zeitlich nicht mehr mit. Es müssen neue Ausbildungsformate entwickelt und die analoge Ausbildung reformiert werden. Auf der einen Seite sollte der digitale Bereich in der Zahntechniker- und Zahntechnikerin-Ausbildung mehr Raum bekommen, und auf der anderen Seite bedarf es neuer Ausbildungsprogramme und auch Studienprogramme zum Spezialisten für die digitale Technologie. In diesen Bereichen ist die Industrie dem Handwerk weit voraus. Die digitalen Arbeitstechniken nehmen immer weiter zu, und in vielen Laboren ist nicht nur der CAD-Bereich, sondern auch immer häufiger der CAM-Bereich und der 3D-Druck anzutreffen. Jeder Selbstständige im Labor muss seinen eigenen digitalen Workflow überblicken und finden, und dafür braucht jedes Labor digitale Planungsinstrumente. Der Anspruch des Patienten im ästhetischen Planungsbereich wird immer größer. Das Labor muss dazu immer häufiger auch wirtschaftlich entscheiden, ob eine digitale Fremd- oder Eigenfertigung die bessere Lösung ist. Welches ist die richtige Maschine, was kaufe ich dazu, was produziere ich selbst? Dazu muss jedes Labor erst einmal genau seine Zahlen und seine digitalen Möglichkeiten kennen. Wie hoch ist das jeweilige Produktionsvolumen, wie viel Einheiten produziere ich am Tag, im Monat? Wo will ich als Labor in der Zukunft stehen? Wie hoch sind meine Herstellungs- und Materialkosten? Wie sieht meine Investitionsrechnung bei meinem Produktionsvolumen jetzt und zukünftig aus? Zahlen und Fragen, die jeder Laborinhaber für seine Laborgröße kennen muss. Im Ergebnis steht die Entscheidung über digitale Eigen- oder Fremdfertigung. Beides hat Vor- und Nachteile, die beachtet werden müssen. Bei der Eigenfertigung bleibt das Know-

how im Haus, man wirkt nach außen technisch hoch innovativ, kann schneller fertigen, hat eine größere Gestaltungsfreiheit und man identifiziert sich stärker mit dem eigenen Produkt. Der beste Weg ist sicherlich der, zunächst parallel – d. h. digital und konventionell – zu arbeiten und dabei mit kleinen Arbeiten den Schritt in die digitale Zahntechnik zu unternehmen. Auf diese Weise lassen sich erste Erfahrungen sammeln, und man kann herausfinden, wie sich die digitale Technik am besten in den jeweiligen Laboralltag integrieren lässt. Die konventionelle Zahntechnik wird immer mehr in die digitale Welt übertragen. Der Spagat, beide Arbeitstechniken miteinander zu kombinieren, wird immer anspruchsvoller, da das Fachwissen, welches benötigt wird, immer umfangreicher wird. Für mich liegt die Zukunft aber ganz klar im digitalen Bereich, und es bleibt auf jeden Fall spannend, was hier noch alles möglich wird, insbesondere steht als nächster Schritt schon die KI vor der Tür und wird als erstes im Bereich radiologische Diagnostik erprobt. Ich wünsche allen Beteiligten viel Erfolg beim Übergang in die digitale Zahntechnik.

kontakt

Prof. Dr. med. dent.
Karsten Kamm
Professur für digitale
Zahnmedizin
University DTMD Luxemburg
Professur für dentale
Anwendungsverfahren und
digitale Fertigungstechnologie
praxisHochschule Köln

Infos zum Unternehmen



Langjähriger Vertriebsleiter und Geschäftsführer verstorben

Nachruf

Fassungslos und in tiefer Betroffenheit müssen wir mitteilen, dass unser langjähriger Vertriebsleiter und Geschäftsführer Dino Marchetti plötzlich und viel zu früh verstorben ist. Mit ihm verliert die Dreve Firmengruppe eine hochgeschätzte Führungspersonlichkeit und einen wertvollen Menschen, der dank seiner großen Ausstrahlungskraft und seinem hohen Verantwortungsbewusstsein unzählige Spuren im Familienunternehmen und bei den Menschen hinterlässt. Sein ganzes berufliches Wirken und Schaffen galt dem Unternehmen Dreve: 25 Jahre vertrat er engagiert und mit unermüdlichem Einsatz die Interessen der Firmengruppe, hatte dabei stets ein offenes Ohr für die Belange der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und stand ihnen mit

guten Ratschlägen zur Seite. Durch sein weitblickendes unternehmerisches Denken, sein wertebestimmtes Handeln und seine innovativen Ideen hat sich Dino Marchetti hohes Ansehen und große Wertschätzung bei Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern erworben. Er hat durch sein besonderes Gespür für Märkte und Menschen in ganz wesentlichem Maße am Erfolg der Firma Dreve mitgewirkt. Für sein Engagement und seine Tatkraft sind wir dankbar und werden ihm stets ein ehrendes Andenken bewahren. Unser tiefes Mitgefühl gilt seiner Familie.

Dr. Volker Dreve und alle
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
der Dreve Firmengruppe



Existenzgründung Zahnärzte 2018

Jede zweite Zahnarztpraxis wird von Frauenhand geführt.

2018 erfolgte jede zweite Niederlassung durch eine Zahnärztin. Das belegt die jüngste Existenzgründungsanalyse der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank). Trotz der seit Jahren hohen Frauenanteile unter den zahnmedizinischen Studenten und angestellten Zahnärzten von deutlich über 60 Prozent bleiben Zahnärztinnen unter den Praxisgründern aber immer noch unterproportional vertreten. Vor allem im Osten Deutschlands zeigen sich Zahnärztinnen un-

ternehmerisch: Mit 63 Prozent ist dort der Frauenanteil unter den Existenzgründern wesentlich höher als in den anderen Teilen der Republik. Im Durchschnitt sind Zahnärztinnen mit 37 Jahren bei der Niederlassung knapp zwei Jahre älter als ihre männlichen Kollegen. Bei genauer Betrachtung fällt auf, dass 2018 die Mehrheit der Männer (55 Prozent) zum Zeitpunkt der Niederlassung unter 35 Jahre alt war. Bei Frauen dagegen ließ sich jede Dritte erst jenseits der 40 in der eigenen Zahnarztpraxis nieder.

Zahnärztinnen kaufen kleinere Praxen

Dass Frauen häufig kleinere Praxen übernehmen, wird auch in anderen Heilberufsgruppen immer wieder deutlich. Entsprechend fallen bei ihnen die durchschnittlichen Praxisinvestitionen kleiner aus als bei den männlichen Existenzgründern. Und da bei beiden Geschlechtern eine steigende Tendenz zu beobachten ist, bleibt der erhebliche Unterschied bestehen: 2018 haben Männer inklusive des Kaufpreises mit 378.000 Euro im Schnitt rund ein Viertel mehr für die Niederlassung in einer Einzelpraxis ausgegeben als Frauen mit 305.000 Euro.

Quelle:
Deutsche Apotheker- und Ärztebank



Stagnierende Bereitschaft

Jährliche zahnärztliche Kontrolle: Vorsorgewillige in Sachsen, Zahnarztmuffel in Hamburg.

Laut einer Auswertung der KKH Kaufmännische Krankenkasse anlässlich der Monate der Zahngesundheit gibt es bei der Vorsorge deutliche regionale Unterschiede. Während 2018 jeweils mehr als 65 Prozent der Sachsen und Sachsen-Anhalter mindestens einmal zur Zahnprophylaxe gingen, waren es in Nordrhein-Westfalen und im Saarland nur um die 54 Prozent. Die größten Zahnarztmuffel leben offenbar

in Hamburg: Dort ließen sich nur knapp 53 Prozent einen Termin zur alljährlichen Kontrolle geben. Gegenüber 2013 bedeutet das für alle Bundesländer ein leichtes Minus beziehungsweise eine Stagnation. Unter den Erwachsenen sind die 21- bis 30-Jährigen am nachlässigsten. Von ihnen ging 2018 im Bundesdurchschnitt noch nicht einmal die Hälfte zur Prophylaxe (knapp 45 Prozent). In dieser Altersgruppe ist die

Bereitschaft zur Zahnvorsorge auch am stärksten gesunken: von 2013 auf 2018 um 13,5 Prozent. Insgesamt ist das keine gute Entwicklung. Denn wenn Probleme rechtzeitig erkannt werden, verhindert das oft schmerzhafte, langwierige Behandlungen und im schlimmsten Fall einen Zahnverlust.

Quelle:
KKH Kaufmännische Krankenkasse

**„ Nicht alles, was gerade einen Hype erfährt,
ist heute schon so existenziell wichtig wie ein
Gipsmodell mit minimalster Expansion. “**

ZTM Martin Kuske, Ressortleiter Zahntechnik dentona AG



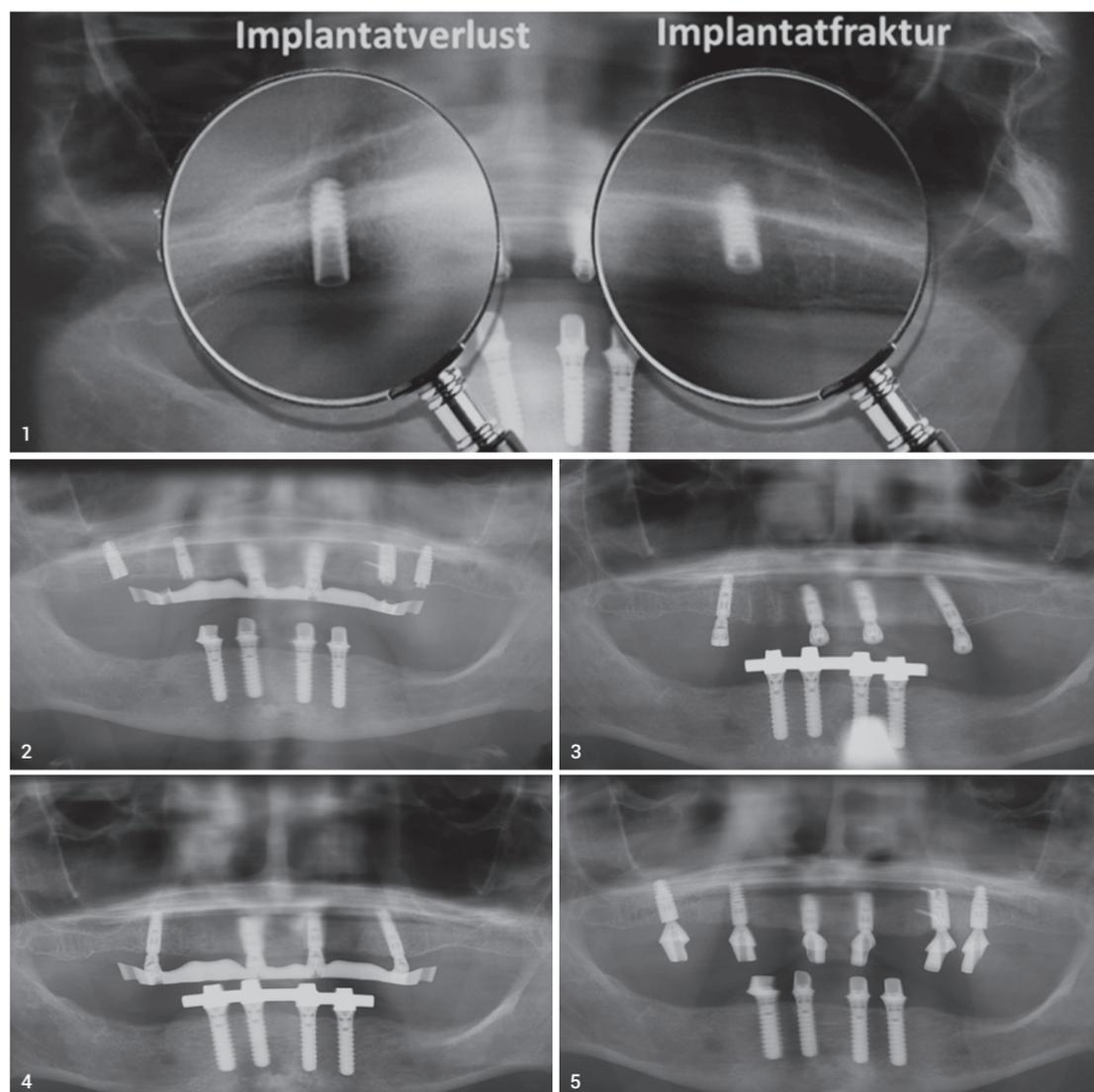
Implantatabformung – Basis zahntechnischer Implantatprothetik

Ein Beitrag von Dr. Dr. Rainer Fangmann, M.Sc., M.A.



Die Basis zur Erstellung einer zahntechnischen Arbeit ist die perfekte Eins-zu-eins-Kopie der intraoralen Situation auf das Meistermodell. Dem zahntechnischen Labor ist der Weg dahin in der Regel gleichgültig. Im Zeitalter von Computer und Medientechnik ist davon auszugehen, dass in Zukunft die analoge Abformung zunehmend von intraoralen Scans verdrängt wird. Schon heute ist die Genauigkeit der derzeit erhältlichen Intraoralscanner zweifelsfrei ausreichend, um implantatgetragenen Zahnersatz anzufertigen. Die Übertragung über Scanbodies ist ausgereift. Im Alltag der zahntechnischen Labore dient immer noch in vier von fünf Fällen¹ die analoge Abformung als Arbeitsgrundlage. Somit lohnt es sich, diese Technik nochmals zu betrachten.

Fallbeispiel 1 – Abb. 1: OPG nach Implantatverlust und -fraktur sowie Umbau der UK-Versorgung von Steg auf Teleskop. **Abb. 2:** OPG nach Implantatentfernung und Neuimplantation mit Sinuslift beidseitig. **Abb. 3:** OPG nach Implantatfreilegung und Versorgung mit Balance Basisaufbau schmal. **Abb. 4:** OPG nach CAD/CAM-Stegversorgung durch Prothetiker. **Abb. 5:** OPG nach Teleskopversorgung durch Prothetiker.



Grundlagen der zahnärztlichen analogen Abformung

Die Verweildauer von Zahnimplantaten in der Mundhöhle ist wesentlich beeinflusst durch die Spannungsfreiheit der Suprakonstruktion.² Spannungen in den Implantat-Prothetik-Komponenten, die bei inkorrektter Passung zwischen Implantat und Abutment entstehen, können zu knöcherner Überlastung, krestalem Knochenabbau, Mukositis, Periimplantitis, Lockerung oder Fraktur der Abutmenthalteschraube und Implantatlockerung mit nachfolgendem Implantatverlust führen. Die Übertragung der intraoralen Implantatsituation in eine Laborsituation erfolgt stets über eine Abformung, um von der intraoralen Situation eine Negativform zu erhalten. Die Negativform dient dazu, eine Positivform, das Modell, anfertigen zu können. Mit diesem besteht dann die Möglichkeit, im zahntechnischen Labor eine entsprechende Restauration zu erstellen.³ Die Ab-

formung ist abhängig vom Abformmaterial, von der Abformtechnik und dem Herstellungsprozess des zahntechnischen Modells, auf dem die Suprakonstruktion erstellt wird. Treten in dieser Herstellungskette Fehler auf, erfahren diese eine kumulative Häufung und ggf. eine Verstärkung.⁴

Ein osseointegriertes Implantat ist starr im Knochen verankert. Die starre Verbindung zwischen Knochen und Implantat verlangt nach Spannungsfreiheit zwischen Implantat und Abutment. Die Forderung nach Spannungsfreiheit der einzubringenden Implantatprothetik ist in der Literatur unumstritten.⁵⁻⁷

Verfahren der Abformung in der Implantatprothetik

Seit Beginn der Implantologie befassten sich Studien mit der Abformtechnik in der Implantologie und deren Genauigkeit. Lee et al.⁸ fassten 2008 in ihrer Metaanalyse bis dahin erhobene Ergebnisse aus 17 Studien

zusammen. Sie stellten die zwei existierenden Abformmethoden gegenüber:

- 1 die indirekte geschlossene Abformung mittels Transferkappen, auch Transfermethode oder Repositionsverfahren genannt – im Weiteren wird diese als indirekte Methode bezeichnet,
- 2a die einfache oder direkte Methode, auch Pick-up-Methode oder offene Abformung genannt – im Weiteren wird diese als einfache direkte Methode bezeichnet und
- 2b die einfache oder direkte Methode mit Verblockung, auch offene Abformung mit Verblockung genannt – im Weiteren wird diese als einfache direkte Methode mit Verblockung bezeichnet.

Indirekte Methode

Bei der indirekten Technik oder Repositionstechnik finden Implantat-

abformpfosten Verwendung, die eine konische oder zylindrische Form besitzen. Sie sind durch Schrauben mit den Implantaten verbunden und verbleiben dadurch nicht in der Abformung. Anschließend werden die Abformpfosten gelöst und für die Herstellung des Meistermodells mit den Implantatanalogen verschraubt. Die Abformpfosten werden mitsamt der Modellreplika in den Abdruck reponiert.

Verwendung unterschrittiger Abformpfosten

„Bei diesem Verfahren verbleiben die unterschrittigen, verschraubten Implantatabformpfosten nach Entfernung des Abdrucks im Mund. Die Schrauben werden erst nach Entnahme gelöst und die Pfosten in die Abformung reponiert. Dies kann aber aufgrund der Unterschnitte zu extrem verfälschten Positionen der Implantatanaloga im Modell führen.“^{9,10}

Verwendung von Transfer-Caps

„Hierbei handelt es sich um eine Kombination aus Pick-up- und Repositionstechnik: Die in das Implantat eingeschraubten Abformpfosten werden mit je einem unterschrittigen Transfer-Cap aus Kunststoff versehen. Die Caps verbleiben nach Abdrucknahme in der Abformung. Anschließend wird zur Modellherstellung je ein Laboranalogon in diese eingesteckt. Diese Technik weist gegenüber der herkömmlichen Repositionstechnik eine erhöhte Präzision auf.“¹¹⁻¹³

Einfache direkte Methode

Die einfache direkte Methode, auch Pick-up-Technik genannt, zählt zu den offenen Abformmethoden, bei welcher die unterschrittigen Abformpfosten in der Abformung verbleiben. Dieses ist von besonderer Wichtigkeit, da die Abformpfosten mit ihren Unterschnitten ihre Retention in der Abformmasse finden. Ähnlich wie bei der Repositionstechnik wird der Abformpfosten mittels einer Schraube am Implantat befestigt. Als Abformlöffel kann ein spezieller Implantatabformlöffel, z.B. Miratray® Implant Löffel (Hager & Werken), oder klassischerweise ein individueller Löffel mit Perforationen im Bereich der Implantate benutzt werden, wobei einige Anwender den Zugängen Verstärkungen hinzufügen, um die Abformpfosten zusätzlich zu stabilisieren („Schornsteine“).



Celtra® Press

Zirkonoxid-verstärktes Lithium-Silikat (ZLS)

Macht den Unterschied

Eine hochfeste Glaskeramik mit einzigartiger Mikrostruktur:

- Natürliche Opaleszenz und Transluzenz ergeben einen Chamäleon-Effekt, der sich nahtlos an die umliegende Zahnschicht anpasst
- Außergewöhnliche Biegefestigkeit – 678 MPa*
- Ausgezeichnete Fließigenschaften ermöglichen dünne, aber stabile Ränder
- Einfache und schnelle Verarbeitung – minimale Reaktionsschicht, schnelle Politur, vereinfachtes Farbsystem reduziert die Lagerhaltungskosten
- Umfassendes Gesamtsystem mit Pellets, Einbettmasse und Verblendkeramik

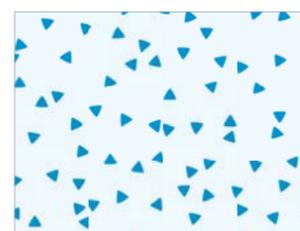
*Biegefestigkeitsprüfung der Justus-Liebig-Universität Gießen: 678 MPa (biaxiale Biegefestigkeit). Interne Messungen von Dentsply Sirona: 567 MPa (3-Punkt Biegefestigkeit).

celtra-dentsplysirona.de



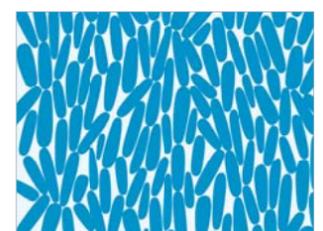
Klinische Aufnahme mit freundlicher Genehmigung von Dr. Ernst Koburg, Zahnarzt, und Hans-Jürgen Joit, ZTM.

Mikrostruktur Celtra



Kristallite aus zirkonoxidverstärktem Lithiumsilikat (ZLS)
500–1400 nm

Mikrostruktur Mitbewerber

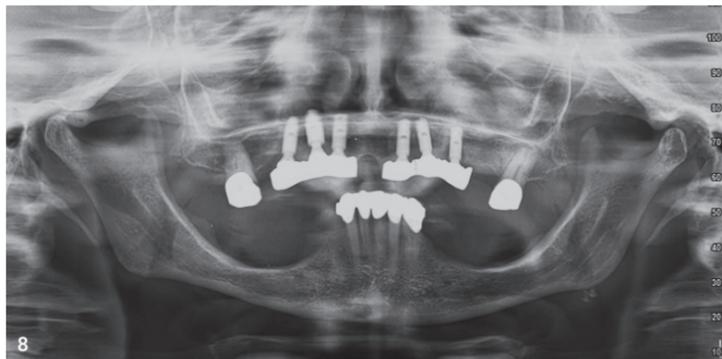
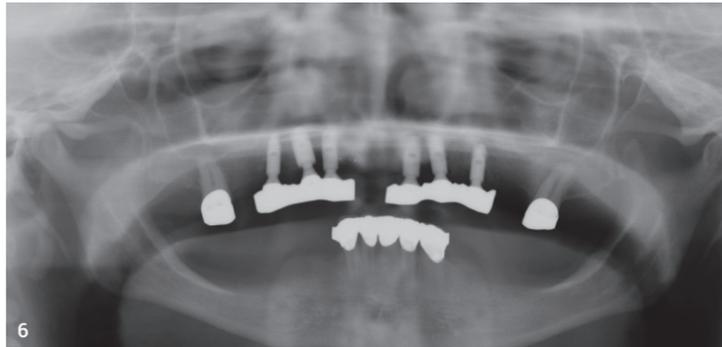


Kristallite aus herkömmlichem Lithiumdisilikat
2000–4000 nm

Laden Sie das kostenlose Informationspaket herunter:
CeltraInfo.de

Fallbeispiel 2 – Abb. 6: OPG nach gegossener Stegarbeit im Oberkiefer auf sechs Implantaten. **Abb. 7:** Stegfraktur des linken Steges nach 14 Jahren. **Abb. 8:** OPG 14 Jahre nach prothetischer Versorgung mit dargestellter Stegfraktur.

Fallbeispiel 3 – Abb. 9: OPG mit Schraubenlockerung. **Abb. 10:** Modell der Neuversorgung mit Brücke auf Klebebasen. (Foto: © ZTM Fabian Zinser) **Abb. 11:** OPG nach Neuversorgung und Entfernung des Zahnes 46.



Einfache direkte Methode mit Verblockung

Eine Besonderheit ist die Verblockung der Abformpfosten untereinander mit Acrylatkunststoff und Zahnseide. Hierbei werden zunächst die Gingivaformer abgeschraubt und entfernt. Dann werden die Abformpfosten für die offene Implantatabformung aufgeschraubt. Im nächsten Schritt werden die Implantatabformpfosten mit Zahnseide in 8er-Ligaturen untereinander verblockt. Die Zahnseide wird mit schrumpfungsaemem Acrylatkunststoff Pattern Resin™LS (GC) verstärkt.

Darstellung in der Literatur

Albert Franke¹⁴ hat in seiner Promotionschrift aus dem Jahre 2014 die gesamte englischsprachige Literatur aufgearbeitet. Diese Zusammenfassung bezieht sich im Wesentlichen auf das systematische Review¹⁵ aus dem Jahre 2008 über alle verfügbaren Studien zum Thema Implantatabformtechniken, welche

in den Jahren 1980 bis 2008 publiziert wurden.

„Insgesamt hatten (Lee et al.) über allgemeine Recherchen 17 In-vitro-Studien ausfindig machen können, welche die Genauigkeit zwischen geschienter und nicht geschienter Abformtechnik untersuchten. Von den 17 Studien befürworteten sieben die geschiente Implantatabformung mittels Kunststoffverblockung, während drei Studien bessere Ergebnisse bei den nicht geschienten Multi-Implantat-Abformungen vorfanden. Die übrigen Studien kamen zu dem Schluss, dass keine der beiden Methoden genauere Abformungen lieferte. Um [...] zwischen geschlossener und offe-

ner Implantatabformung zu unterscheiden, analysierten Lee et al. auch diese Studien und fanden insgesamt 14 Studien [...]. Fünf Studien stellten eine höhere Abformungspräzision der offenen Abformtechnik, zwei Studien stellten akkuratere Abformungen bei der geschlossenen Abformung fest. Die restlichen sieben Studien konnten keine signifikanten Unterschiede zwischen beiden Methoden herausfinden.“¹⁶

In Fortführung der Übersichtsarbeit von Lee et al. konnte Franke¹⁷ 22 weitere Studien finden, die eine höhere Abformgenauigkeit bei verblockten Abformpfosten gegenüber unverblockten belegten. Laut Franke kamen fünf Studien zu prinzipiell anderen Resultaten. Zehn Studien kamen zu dem Ergebnis, dass keine signifikanten Unterschiede zwischen beiden Methoden existierten. Franke kam aufgrund seiner Statistik zu der Erkenntnis, dass 60 Prozent der Autoren eine Verblockung bevorzugen, 27 Prozent diese ablehnen und 13 Prozent keinem dieser Abformverfahren einen Präzisionsvorteil zuschrieben. Franke bewertete das von ihm untersuchte Studienmaterial kritisch, da hier stets parallel ausgerichtete Implantatmodelle zur Anwendung kamen. In seiner Arbeit wurden Abutmentverblockungen für multiple Implantate im Oberkiefer mit deutlich unterschiedlicher Achsausrichtung, die der Praxisrealität viel näher kommen, nachuntersucht. Seine „Ergebnisse zeigten signifikante Abweichungen. Die verblockte direkte Abformtechnik erreichte die präziseste Imitation des Urmodells, gefolgt von der Transfertechnik. Die unverblockte direkte Technik erzielte im Vergleich die ungenauesten Werte.“¹⁸ Zudem hat die Wahl der Implantatabformungstechnik eine größere Auswirkung auf die Genauigkeit des Abformergebnisses als die Wahl des Abformmaterials.^{19,20} Ebenso hat die Wahl des verwendeten Implantatsystems einen Einfluss auf die Abformgenauigkeit.²¹ Die Abformtechnik hat zusammenfassend den größten Einfluss.

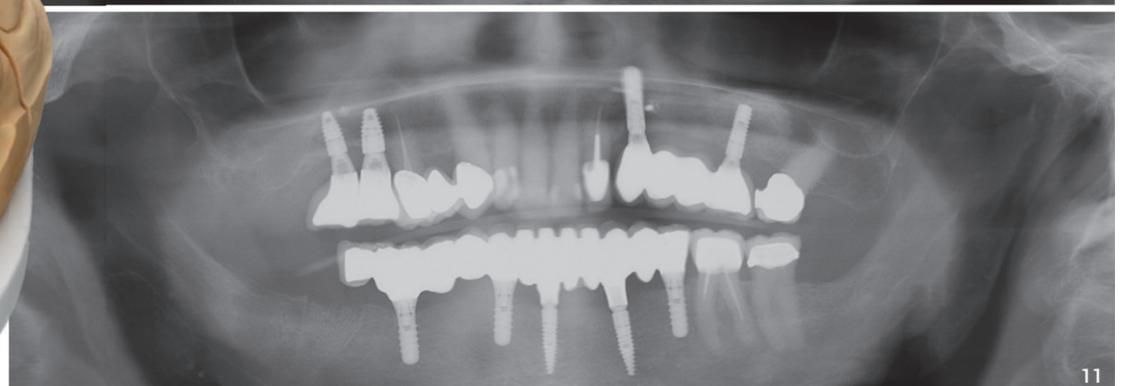
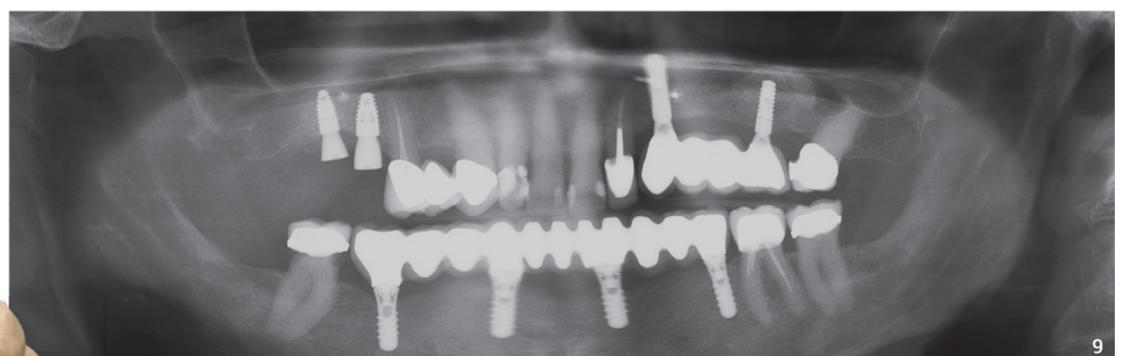
Was sagt die deutschsprachige Fachbuchliteratur?

In 14 nachuntersuchten deutschsprachigen Fachbüchern²², die seit 2000 erschienen sind, wird in zehn die verblockte Abformung favorisiert und dargestellt. In dem Fachbuch *Zahnärztliche Prothetik* aus dem Thieme Verlag²³ wird ein eindeutiger Praxistipp in Richtung verblockter Abformung gegeben. Deshalb wird von Ernst-Jürgen Richter ein expliziter Praxistipp formuliert: „Man benutzt immer die direkte Methode mit Verblockung, auch wenn nur zwei benachbarte Implantate abgeformt werden sollen.“²⁴

In einem Fachbuch werden eigene Untersuchungen zur verblockten Abformung und deren Ableitung für die praktische Anwendung am Patienten beschrieben. Im Buch von Stefan Wolfart und Sönke Harder²⁵ wird die verblockte Abformung als nicht notwendig beschrieben, aber gleichzeitig die Anwendung von Tests ausführlich beschrieben, die die Kontrolle der Abformung im Nachhinein ermöglichen. Dieses ist eines von nur zwei Büchern mit Hinweisen zum Sheffield-Test.

Erhebung im zahn-technischen Labor zur verblockten Abformung

In zwei Feldzeiten von vier Monaten in den Jahren 2017 und 2018 wurden in zwei zahn-technischen Laboren 270 Implantate bei 84 Patienten erfasst. Es wurden nur Patientenarbeiten von Zahnärzten erfasst, die nicht an Fortbildungsveranstaltungen des Autors teilnahmen. Ebenso wurde der Autor als Kunde dieser zahn-technischen Laboratorien ausgeklammert. Ansonsten wären die Ergebnisse in Richtung Pick-up-Abformung mit Verblockung beeinflusst. In den beiden zahn-technischen Laboren wurden sämtliche Implantatabformungen untersucht, bei denen mindestens zwei benachbarte Implantate zur Abformung kamen. Nicht berücksichtigt wurden die Implantatabformungen, die sich aufgrund der Angu-





TRINIA[®]



Das **REVOLUTIONÄRE METALLFREIE**
CAD/CAM Material



Fallbeispiel 4 – Abb. 12: OPG Ausgangssituation. **Abb. 13:** OPG nach Implantation und Sofortversorgung. **Abb. 14:** OPG nach definitiver Implantatversorgung durch Hauszahnarzt. **Abb. 15:** Abutments und Brückenkonstruktion der ersten Versorgung auf dem Modell aus der neuen verblockten Abformung. **Abb. 16:** OPG nach Neuversorgung auf Klebebasen.

lierungswinkel der Abformpfosten zueinander nicht verblocken ließen. Diese Implantatfälle wurden in ihrer Anzahl auch nicht erfasst. 82 Prozent der Abformungen erfolgten in Pick-up-Technik ohne Verblockung. 18 Prozent der Abformungen waren in Pick-up-Technik mit Verblockung ausgeführt. Bezogen auf die Stegversorgungen zeigte sich ein anderes Verhältnis. 60 Prozent waren in der Pick-up-Technik mit Verblockung abgeformt. Diese Abformtechnik wurde bei Brückenversorgungen weniger als zu einem Fünftel angewandt.

formretentionskappen mit Pattern Resin LS. Nach 14 Jahren kam es zur Stegfraktur im zweiten Quadranten (Abb. 7 und 8). Zudem war das mittelständige Implantat durch die vorhandene Spannung in der Konstruktion nicht mehr osseointegriert und musste entfernt werden.

Fallbeispiel 3

Im Jahre 2010 wurden bei einem Patienten alio loco vier Straumann Tissue Level gesetzt. Der o. g. Patient stellte sich mit einer Schraubenlockerung innerhalb der Brücke

seitens des Hauszahnarztes durchgeführt (Abb. 14). Nach zehn Jahren und erstmaliger Wiedervorstellung in der mund-, kiefer- und gesichtschirurgischen Praxis nach definitiver prothetischer Versorgung hatte sich die Arbeit von den Standardaufbauten gelöst. Es zeigte sich, dass die Arbeit nie in Passung war. Nach Rücksprache mit dem zahn-technischen Labor, das die zahn-technische Arbeit seinerzeit anfertigte, stellte sich heraus, dass hier keine verblockte Abformung erfolgt war. Es wurde eine prothetische Neu-

tige Implantatarbeit für den Patienten herzustellen und sich somit vor Zusatz- und/oder Wiederholungsarbeiten zu schützen. Zunehmend demonstrieren auch die Implantathersteller in ihren Manuals (z. B. Seite 20 und 21)²⁸ die Vorgehensweise der verblockten Pick-up-Abformung, da diese im größeren Maße Suprakonstruktionen wie Stege anbieten und nicht Wiederholungsarbeiten anfertigen wollen. Im Weiteren ist aber zu bedenken, dass der überwiegende Anteil der zahnärztlichen Prothetik nicht implantatbasiert ist. Folglich ist die zahngetragene Prothetik mit ihrer Abformtechnik das Tägliche in der Zahnarztpraxis und damit Gewohnheit.

„Zuerst einmal sind Gewohnheiten gut. Wir sprechen zu Recht von den lieben Gewohnheiten. [...] Doch Gewohnheiten haben auch eine Kehrseite. Ohne dass wir es bemerken, schränken sie unsere Wahrnehmung ein. Sie machen unflexibel und starr.“²⁹

Die implantatgetragene Prothetik unterscheidet sich in der analogen Abformung von der zahngetragenen Prothetik grundlegend. Es ist somit zum Teil nur eine schlechte Gewohnheit, die zahn- und implantatbasierte Abformung entgegen dem Wissen gleichzubehandeln. Dies könnten wir uns auch wieder abgewöhnen und den Unterschied leben und umsetzen. „Laut Matthias Laschke soll das über eine speziell entwickelte Technologie funktionieren: Wir können uns nicht vorstellen, als Menschen keine Technik zu benutzen. Denn Technologie ist ständiger Bestandteil unseres Alltags. Technologie formt uns.“³⁰ Hier kann dann vielleicht die Chance für die digitale Abformung liegen und dieses Problem unbewusst lösen.

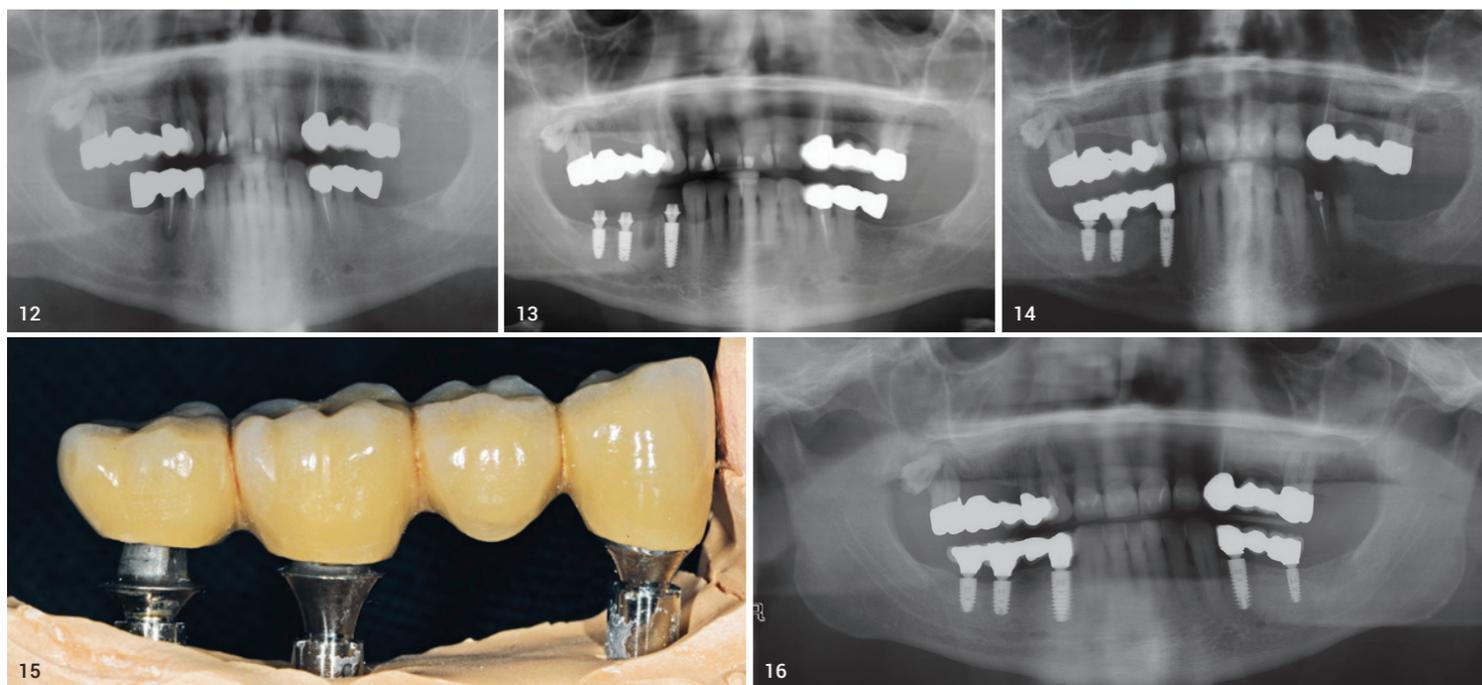
Danksagung

Mein Dank gilt dem Zahntechnikermeister Fabian Zinser (Zinser Dentaltechnik GmbH) und dem Zahntechniker Jürgen Albers (Hespe u. Bath Dentaltechnik GbR) für die Untersuchungen an den Abformungen.

kontakt



Dr. med. Dr. med. dent.
Rainer Fangmann
M.Sc. Implantologie, M.A.
Gesundheitszentrum St. Willehad
Luisenstraße 28
26382 Wilhelmshaven
drfangmann@gmx.de
www.Implantologie-WHV.de



Fallbeispiel 1

Es kam bei einer Patientin zum Implantatverlust auf der einen Seite und Implantatfraktur auf der anderen Seite (Abb. 1) nach Versorgung nach dem SmartFix-Konzept durch Spannungen im CAD/CAM-Gerüst, da sich nicht rotationsgesicherte Aufbauten nach Stegherstellung lösten und nachträglich versucht wurde, diese wieder in Position zu bringen. Die Lösung der SmartFix-Aufbauten beruht darauf, dass diese Aufbauten nicht mit dem vorgegebenen Drehmoment und nicht mit dem Originalwerkzeug angezogen wurden. Dieses erfolgte in der prothetischen Überweiserpraxis (persönliche Mitteilung). Es wurden bei dieser Patientin das frakturierte und das gelockerte Implantat entfernt (Abb. 2). Im ersten und zweiten Quadranten wurden je zwei Implantate mit Sinuslift nachgesetzt, sodass insgesamt sechs Implantate vorhanden waren. Das Konzept einer Stegversorgung wurde als nicht geeignet eingestuft und verworfen (Abb. 3 und 4). Daraufhin erfolgte nun im Oberkiefer eine Versorgung mit einer Teleskoparbeit (Abb. 5). Auch die seit Jahren im Unterkiefer bestehende Stegarbeit wurde deshalb gegen eine Teleskoparbeit ausgetauscht.

Fallbeispiel 2

Im Jahre 2005 wurden bei einer Patientin zur Anfertigung einer Stegarbeit im Oberkiefer sechs Implantate gesetzt (Abb. 6). Die Ankylos-Implantate wurden ebenfalls mit Balance Basisaufbau versehen. Hierüber erfolgte eine Polyetherabformung ohne Verblockung der Ab-

formung (Abb. 9). Es zeigte sich radiologisch, dass die Brücke im rechten Quadranten nicht in finaler Position saß. Daraufhin wurde das Implantat in Regio 045 aus der Brückenkonstruktion herausgenommen. Zudem störte der Patient sich lingual an der typischen tulpenartigen Struktur des Straumann Tissue Level Implantates. Da der Verlust des Zahnes 46 drohte, wurde das Implantat in Regio 33 auf Wunsch des Patienten entfernt und durch ein neues Implantat Regio 033 und 041 ersetzt. Nach Osseointegration wurde der Zahn 46 kariesbedingt entfernt. Es erfolgte eine Neuversorgung auf Klebebasen über dann fünf Implantate (Abb. 10 und 11). Grundlage für die Modellherstellung war eine verblockte und offene Abformung. Es konnte auch hier eruiert werden, dass die erste prothetische Versorgung nicht nach dem oben beschriebenen verblockten Abformungsprinzip erfolgte.

Fallbeispiel 4

Im Jahre 2009 erschien ein Patient mit einer Anhängerbrücke im rechten unteren Quadranten, wobei die Pfeilerzähne 44 und 45 wurzelkanalbehandelt waren (Abb. 12). Diese Zähne wurden entfernt und der Zahn 44 wurde durch ein Ankylos-Implantat ersetzt. Ebenso wurde in Regio 046 und 047 ein Ankylos-Implantat gesetzt. Die drei Implantate wurden mit Balance Basisaufbau der Höhe 3.0 im Rahmen einer Sofortversorgung behandelt (Abb. 13). Nach einer Tragezeit von sechs Monaten wurde die definitive Versor-

versorgung auf Klebebasen jetzt über eine verblockte Pick-up-Abformung erstellt (Abb. 16).

Diskussion

Sowohl die vier Fallbeispiele als auch die deutsche Fachbuchliteratur und die internationale Literatur zeigen, wie essenziell eine verblockte spannungsfreie Abformung in der implantologischen Prothetik ist. Auch in einer schriftlichen Befragung von Zahnärzten im Rahmen von Fortbildungsveranstaltungen²⁶ und einer Onlinebefragung²⁷ in einem deutschlandweiten Fortbildungszirkel zeigte die geringe Anwendung der verblockten Pick-up-Technik in der Implantologie. In der schriftlichen Befragung setzten nur 37 Prozent auf die verblockte Pick-up-Technik. Die Teilnehmer der Onlinebefragung wendeten die verblockte Pick-up-Technik nur zu 20 Prozent an. Die Spannungsfreiheit in der Implantatprothetik ist äußerst wichtig für den Langzeiterfolg einer prothetischen Arbeit. Die Passgenauigkeit einer prothetischen Arbeit sollte nicht dem Zufall überlassen werden. Somit ist es für den Zahntechniker ein Leichtes, nach der Modellherstellung durch das Zerschneiden der Abformung zwischen den Abformpfosten die zu fordernde Verblockung zu hinterfragen. Sollte diese fehlen, kann dem behandelnden Zahnarzt eine mit Pattern Resin LS verblockte und dann geteilte Konstruktion zur Abformungswiederholung angeboten werden, um eine sichere, spannungsfreie und nachhal-



20% AUF ALLES!

Ab einem Mindestbestellwert von € 200.- // Aktion gilt nicht für bereits reduzierte Ware oder Lizenzprodukte und nur solange der Vorrat reicht // Angebot ist gültig bis 19.12.2019 und gilt nur für Endverbraucher in Deutschland & Österreich.

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

Kolumne
Digitaler Vertrieb für Dentallabore

Thorsten Huhn
handlungsschärfer



Soziale Medien im Labor?

In der Welt des Dentallabors ist die Digitalisierung angekommen. Die Nutzung von sozialen Medien im Mitmach-Web, um Botschaften aus dem Labor zu transportieren, ist für viele Labors kein Fremdwort mehr. Die zielgerichtete Nutzung von Facebook & Co. steckt allerdings noch in den Kinderschuhen.

Facebook & Co.

Gerne wird Facebook als Synonym für soziale Medien verwendet. Klar, Facebook ist eine soziale Plattform, mit deren Hilfe Austausch, Kommunikation, Gestaltung und sogar Zusammenarbeit in Text, Bild und Ton möglich ist. Das können aber auch Weblogs, Diskussionsforen, Wikis oder Businessplattformen in ähnlicher Art und Weise leisten. Die Frage nach der Erreichbarkeit der Zielgruppe macht deutlich, dass der Laborblick auf soziale Medien gerne auch breiter sein darf.

Zielgruppe: Zahnarzt oder Patient?

Die Diskussion nach der Zielgruppe für ein Labor begegnet mir häufig. Für die Gruppe der Zahnärzte und die Gruppe der Patienten werden gute Argumente gefunden, um sich auf beide Zielgruppen zu stürzen. Doch Vorsicht, die Zielgruppenansprache ist in beiden Fällen unterschiedlich. Eine weitere Facette bekommt die Zielgruppenfrage durch die Art des (vorhandenen) Netzwerks. Wer folgt dem Labor in den sozialen Medien? In der Regel wird Facebook gerne für Freunde, Bekannte, Verwandte genutzt, die natürlich liken und teilen und damit weitere Menschen ansprechen. So weit, so gut. Damit werden sehr wahrscheinlich deutlich mehr Menschen aus der Zielgruppe der Patienten angesprochen als aus der Zielgruppe der Zahnärzte. Selbstverständlich lässt sich das steuern, aber dem Grunde nach wird Facebook eher breit eingesetzt.

Business-Plattformen: XING und LinkedIn

Sollen Zahnärzte angesprochen werden, dann ist der Newsletter auf Basis des laboreigenen Blogs für alle Bestandskunden das Mittel der Wahl, der Blick auf die Business-Plattformen wie XING oder LinkedIn eröffnet für die Neukun-

denansprache weitere Möglichkeiten. Die Nutzung der Business-Plattformen ist, im Gegensatz zu Facebook, für ein Labor eher kein Fokusthema, obwohl genau hier die Vernetzung mit der Zielgruppe zielgerichteter möglich ist. Das Verbreiten der eigenen Botschaften funktioniert dann genauso einfach über Text, Bild und/oder Ton wie im Fall von Facebook.

Posten im Netzwerk mit Frequenz

Egal, welches soziale Medium vom Dentallabor in den Mittelpunkt gerückt wird, die dauerhafte Nutzung muss gewährleistet sein. Sind die Ressourcen vorhanden, dann spricht auch nichts gegen Facebook und XING und Weblog und ... Außerdem gilt: Die Botschaften aus dem Labor brauchen Empfänger, die sie liken und teilen. Das gilt für jedes soziale Medium und erfordert vom Netzwerker eine ganze Menge Eigeninitiative und Durchhaltevermögen, insbesondere in der Anfangs- und Aufbauphase. Das bedeutet auch, dass eine Auseinandersetzung mit den sozialen Medien grundsätzlich stattfinden muss und die Digitalisierung nicht nur bei Herstellung und Administration halt macht.

kontakt

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

Infos zum Autor



Hypnotisches Empfehlungsmarketing für das Labor

Ein Beitrag von Hans J. Schmid.

Empfehlen sind bekanntlich die besten Verkäufer. Daher ist es wichtig, zu wissen, wie Kunden durch Weiterempfehlung gewonnen werden können. Aus diesem Grund verrät Autor Hans J. Schmid hilfreiche Methoden für seine Kollegen im Labor.

Eine tolle Feier unter Freunden, ein ausschweifendes Fest mit der Familie, der spannende Ausflug mit dem eigenen Team oder ein schöner Abend im heimischen Verein – egal, wo sich nette Menschen treffen und kommunizieren, passiert es

so überzeugend erklärt, macht es freiwillig und unentgeltlich, da er von dieser Sache überzeugt ist. Der erste Eindruck ist immer die einfachste Möglichkeit, Menschen zu beeindrucken. Dabei braucht es keine bezahlte Person, die für das Labor wirbt. Wenn ein Patient ins

zeit ohne weitere Kosten wirbt. Hierbei geht es um den vorteilhaften Inhalt. Keiner will wissen, welche Techniken verwendet werden oder welche Maschinen im Labor vorhanden sind. Alle wollen eine Laborphilosophie, ein Credo und ausdrucksstarke Fotos, jedoch nicht von fertigen Arbeiten oder dem Gipsraum, sondern vom Gebäude oder einer Aufnahme vom Eingang aus auf die Rezeption. Des Weiteren sind Bilder des gesamten Teams von Vorteil. Dabei ist zu beachten, dass das Foto in einer entspannten Atmosphäre und nicht in weißen Laborkitteln gemacht wird. So viel zum initialen Erstkontakt. Der Patient kennt das Labor noch nicht, jedoch besitzt er dann im Voraus ein



© Erta/Shutterstock.com

immer wieder: Ein willkürlicher Gesprächspartner schwärmt von etwas in den höchsten Tönen. Jedes noch so kleine Detail wird ausführlich dargelegt. Hier geht es nicht mehr um allgemeine Fakten, es wird keine knorrige Bedienungsanleitung monoton abgearbeitet, es geht um eine angenehme Überraschung, wie die unerwartete Erregung einen in den Bann gezogen hat. Es geht um positive Emotionen, um die Ausschmückung des Erlebten. Die Hände sind am Arbeiten, der Körper ist in Bewegung und die Stimme wird theatralisch. Der Zuhörer hängt dabei mit allen Sinnen an der einprägsamen Erzählung. Die so dargestellten Emotionen sind eigentlich nur ein Anzeichen der positiven Überraschung, die einem Menschen zuteil geworden sind. Alle, die zugehört haben, sind nun euphorisch initialisiert. Umgangssprachlich nennt man das „elektrisiert“ oder noch deutlicher „angefixt“. So wird eine Information, ein Produkt, eine Dienstleistung im Kopf manifestiert, ohne dass sie hinterfragt, analysiert oder überprüft wurde. Diese Arbeit wurde ja schon von einer vertrauten Person abgenommen. Noch viel wichtiger ist, dass durch die Ausschmückungen und die leidenschaftlichen Erzählungen das eigene „Haben-will-Gen“ aktiviert wurde. Im Unterbewusstsein ist jetzt die Entscheidungsaktion beendet, und es stellt sich nur noch die Frage, wie lange es dauert, bis man das Empfohlene in den eigenen Händen hält oder in Anspruch nimmt. Das Ganze nennt man hypnotisches Empfehlungsmarketing. Der Mensch, der alles

„Wir sind je nach Betriebszugehörigkeit mehr oder weniger betriebsblind.“

Labor kommt, geht es meist um Farbe, Form oder Systemlösungen. Hier bietet sich die Chance, einen Menschen so zu überraschen, dass er das Erlebte nicht mehr vergisst und die nächsten Wochen jedem darüber berichtet.

Keine zweite Chance für den ersten Eindruck

Bei jedem Menschen gibt es nur einmal die Möglichkeit, ihn zu programmieren. Der Fachausdruck hierfür ist im Businessbereich die „7-Sekunden-Entscheidung“. Ein Mensch entscheidet sich in ca. sieben Sekunden, ob er in diesem Unternehmen richtig aufgehoben ist oder ob es der letzte Besuch war. Die Programmierung beginnt viel früher, als man denkt. Der Zahnarzt informiert den Patienten, dass er ins Labor kommen soll. An dieser Stelle beginnt der erste Eindruck. Wie kommt der Patient zum Labor? Hat der Kunde einen Laborterminzettel mit Anfahrtsskizze, Parkmöglichkeiten und Telefonnummer überreicht? Empfehlenswert ist, eine freie Zeile auf dem Zettel zu lassen, sodass die Praxismitarbeiterin motiviert ist, im Beisein des Patienten mit dem Labor einen Termin zu vereinbaren und diesen in der Terminspalte einzutragen. Die nächsthöhere Stufe ist ein exquisiter Laborflyer. Dieser ist ein gutes Aushängeschild, welches für das Labor jeder-

kleines Heft mit spannenden Informationen und außergewöhnlichen Bildern. Das nimmt man gerne mit nach Hause und zeigt es Bekannten. Danach folgt der automatische Griff zum Handy oder Laptop – je jünger die Menschen sind, umso häufiger geschieht dies. Ist der Anruf für die Terminvereinbarung noch nicht gemacht, sollte der Patient die Telefonnummer auf der Internetseite finden. Hier kommt es darauf an, ob die Nummer beim Antippen automatisch gewählt wird oder ob man sie abschreiben bzw. herauskopieren muss. Danach folgt der erste persönliche Kontakt. Wird der Anruf businessmäßig angenommen, also zuvorkommend und freundlich, oder wird der Anrufer das mulmige Gefühl nicht los, er störe den Betriebsablauf? Oder, wie ich es zuletzt am Telefon erlebt habe: „Wissen Sie, der Chef macht sehr viel Urlaub, gerade ist er auch nicht im Haus und wenn er da ist, hat er viele Auswärtstermine, am besten, sie versuchen es in zwei Wochen noch mal.“ Den Laborbesitzer hab ich auf einer Fortbildung kennengelernt, und er bat mich, einen Termin mit ihm im Labor telefonisch zu vereinbaren. Um den ersten Eindruck des eigenen Unternehmens zu ermitteln, sollte man gedanklich wie ein Gast durch das eigene Unternehmen gehen und mögliche Fehlerquellen entdecken. Alternativ könnte auch

eine externe Person aus dem eigenen Bekanntenkreis nach ihrem Eindruck befragt werden. Nur so kann man Fehler vermeiden, bevor sie ein Kunde findet. Hier eine Hilfestellung zur Aufnahme der aktuellen Situation:

Erster Schritt:

Auf dem Weg ins Labor

- Wo kann ich parken?
- Wie komme ich zum Labor (öffentlicher Nahverkehr)?
- Erkennt man von jeder Seite den Eingang?
- Wo ist das Laborschild und wie ist es lesbar? Ist es zugewuchert? Ist es sauber?

Zweiter Schritt: Vor dem Labor

- Wie sieht das Labor von außen aus?
- Ist von außen alles gepflegt und sauber?
- Erkennt man, welcher Schalter die Klingel ist? Wo muss man drücken?

Dritter Schritt: Im Labor

- Wie wirkt der Empfangsbereich auf einen Besucher?
- Welchen ersten Eindruck bieten die Laborräume?
- Wie ist der Geruch im Haus? Riecht es nach Werkstatt und Monomer oder riecht es angenehm?

Speicherung von Eindrücken im Unterbewusstsein

Wenn der Besucher den Raum betritt, können ihm Unsicherheiten kurzerhand genommen werden, indem man das Eis bricht, ihn freundlich begrüßt oder sogar die Hand reicht und die Jacke abnimmt. All das führt zu dem sogenannten Wohlfühlfaktor. Am Ende der hypnotischen Kette steht dann der Laborinhaber, er ist als Unternehmer für alle Eindrücke verantwortlich. Wenn jetzt im Vorfeld alle neuen Eindrücke ein Gefühl von – in Schulnoten ausgedrückt – drei oder vier ergeben, kann alles noch so perfekt sein, der Durchschnitt ist nicht aussagefähig, es zählt nur noch der niedrigste Wert. Zum Vergleich: Ein exquisiter Gaumengenusstempel mit fünf Sternen, vier ausgefallenen Gängen, drei korrespondierenden Weinen, zwei perfekten Kellnern und einem Haar in der Suppe. Die Folge ist, dass man als Kunde nicht wieder das Lokal aufsucht und, was noch viel schlimmer ist, es allen Freunden erzählen wird.

Fazit: Jeder Laborinhaber sollte dafür sorgen, dass sich kein „Haar in seiner Suppe“ befindet. Alle Menschen, die das Labor betreten oder mit dessen Mitarbeitern in Kontakt

kommen, sollten im Nachgang aktiv und ohne Entgelt die erlebten Eindrücke weitererzählen. Daraufhin werden immer mehr potenzielle Kunden im Labor erscheinen, um in den Genuss dieses Erlebnisses zu kommen. Das ist versprochen.

kontakt



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



Deutsche Unternehmen vergleichsweise schlecht auf Krisen vorbereitet

PwC Crisis Survey 2019: Fast jedes Unternehmen ist sich bewusst, dass es in naher Zukunft in eine Krise geraten kann.

Sechs von zehn deutschen Unternehmen waren in den vergangenen fünf Jahren von einer Krise betroffen – und fast 100 Prozent gehen davon aus, dass sie in naher Zukunft (erneut) in eine Krisensituation schlittern könnten. Allerdings verfügen nur vier von zehn deutschen Firmen über einen Plan zur Krisenbewältigung und ein Krisenteam mit festgelegten Verantwortlichkeiten. Zu diesen Ergebnissen kommt der „Global Crisis Survey 2019“, für den PwC 2.000 Unternehmen aus 43 Ländern befragt hat, darunter 100 deutsche Führungskräfte. Bei der Analyse handelt es sich um die weltweit umfangreichste Erhebung von Unternehmenskrisendaten.

Die häufigsten Krisen der vergangenen Jahre waren Unterbrechungen des Betriebs (27 Prozent), gefolgt von einem Ausfall der Technologie (25 Prozent). Jeder Vierte (23 Pro-

zent) berichtete über Fehlverhalten bei der Mitarbeiterführung als Auslöser für die Krise, 21 Prozent über rechtliche oder regulatorische Vorfälle. Die Befragten sind sich dabei bewusst, dass niemand vor einer Krise sicher ist: Fast 100 Prozent der deutschen sowie 95 Prozent der globalen Führungskräfte gehen davon aus, dass ihr Unternehmen in naher Zukunft (erneut) von einer Krise getroffen werden könnte.

Nur 40 Prozent haben einen Plan zur Krisenprävention

Viele Unternehmen sind sich jedoch noch nicht darüber im Klaren, wie wichtig ein Plan zur Krisenprävention ist. Nur 40 Prozent der Führungskräfte hierzulande bestätigen, dass ihr Unternehmen einen Krisennotfallplan implementiert hat. Weltweit sind es immerhin 52 Prozent. Und weniger als ein Drittel der bundesweit befragten Manager

(32 Prozent) geben an, dass sie ihre Krisenreaktionsfähigkeit regelmäßig überprüfen und testen. Insofern verwundert es kaum, dass jeder Zweite (48 Prozent) berichtet, dass er sich von der letzten Krise überfordert gefühlt habe.

Nur 13 Prozent führten nach einer Krise eine Ursachenanalyse durch und nutzten die daraus gewonnenen Erkenntnisse, um ihren Notfallplan zu optimieren.

So gehen Unternehmen gestärkt aus Krisen hervor

Immerhin jedes dritte deutsche Unternehmen, das von einer Krise betroffen war, fühlte sich im Anschluss in einer besseren Ausgangsposition. Wie ist es dieser Gruppe gelungen, aus der Krise zu lernen? 61 Prozent der Befragten, die gestärkt aus einer Krise hervorgegangen sind, stellten ein Budget zur Krisenprävention bereit. 69 Prozent gaben an, dass sie nun einen Notfallplan haben, den sie in Krisensituationen umsetzen. Und 87 Prozent haben eine Ursachenanalyse des Vorfalles durchgeführt, wobei immerhin drei von vier Unternehmen die Erkenntnisse aus dieser Analyse auch umgesetzt und ihr Krisenmanagement entsprechend angepasst haben.

Quelle:
PricewaterhouseCoopers GmbH



Wir setzen auf faire Partnerschaft.
Die Labore der Dental Alliance

Wir auch. Denn nur gemeinsam entsteht Qualität.
www.fairpartner.dental

NT digital implant technology





Insights 2020: „A decade of digital innovation“

Das zweite globale Event von exocad für Zahntechniker und Zahnärzte unter dem Motto „A decade of digital innovation“ findet am 12. und 13. März 2020 in Darmstadt statt.

Das dentale Softwareunternehmen exocad lädt zum zweiten Mal in die Wissenschaftsstadt nahe Frankfurt am Main ein – mit gutem Grund, denn: „Hier in Darmstadt, wo unsere Geschichte im Jahr 2010 begann, wollen wir mit der internationalen exocad-

Community im Rahmen einer hochklassigen CAD/CAM-Fortbildungsveranstaltung unser zehntes Firmenjubiläum feiern“, freut sich Tillmann Steinbrecher, CEO und einer der Gründer von exocad, auf das Event. So hat exocad für die Anwender digitaler Technologien in Dentallaboren und Zahnarztpraxen ein abwechslungsreiches Programm zusammengestellt – mit interessanten Vorträgen international renommierter Referenten und zahlreichen Software-Sessions mit exocads Expertenteam. Über die aktuellsten Trends der CAD/CAM-Industrie kann man sich bei den über 40 internationalen Partnerunternehmen vor Ort informieren. Am Donnerstagabend wird der runde exocad-Geburtstag mit Dinner und Live-Musik zusammen mit

der internationalen exocad-Community gefeiert. Zu Insights 2020 werden bis zu 850 Zahntechniker und Zahnärzte aus Europa, Nord- und Südamerika, Asien, Afrika und Australien erwartet. „Gemeinsam mit den Zahn Technikern und Zahnärzten aus der ganzen Welt wollen wir die Zukunft der digitalen Zahnheilkunde erleben und dabei die beispiellose Vielseitigkeit unserer Software-Lösungen für alle erfahrbar machen“, erläutert Novica Savic, CCO von exocad, das Konzept von Insights 2020. Im Mittelpunkt von Insights 2020 stehen die nahezu grenzenlosen Möglichkeiten von exocads offener Softwareplattform, auf der sich Intraoral- sowie Modellscanner, Fräsmaschinen, 3D-Drucker und auch DVT-Geräte von unterschiedlichen

Herstellern zu einem konsistenten digitalen Workflow verbinden lassen. Dies wird bereits auch während der Hauptvorträge am Donnerstag deutlich: Vom Beginn der Behandlung mit der ästhetischen Planung mit Smile Creator über die navigierte Implantologie mit exoplan bis hin zur tatsächlichen Live-Implantation. Am Freitag werden in den Sessions der Partnerunternehmen neueste digitale Trends und kompatible Lösungen vorgestellt. Zudem präsentieren die exocad-Softwareexperten zahlreiche Patientenfälle zu DentalCAD, exoplan und ChairsideCAD. Digitale Zahnheilkunde in der Praxis ist das Thema der Clinical-Session speziell für Zahnärzte. Die Konferenzsprache für Insights 2020 ist Englisch mit

Simultanübersetzungen in deutscher, spanischer, italienischer, russischer und chinesischer Sprache.

Weitere Informationen zu Insights 2020 und Anmeldung unter exocad.com/insights

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

- 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



Sharing is caring: Der TEAM-DAY 2020

Am 21. März 2020 lädt der EADT e.V. zum 2. TEAM-DAY ein. Im Fokus steht das Motto „Kontro Vers“.

2. TEAM-DAY EADT e.V. kontrovers 2020

CAD/CAM-gestützte Fertigung, intraorale Datenerfassung, Zahnfarbbestimmung, Kieferorthopä-

die – die Referenten aus Praxis, Labor, Dentaltechnologie und Wissenschaft beleuchten in Team-

vorträgen ihre Thematik. Hierbei geht es nicht darum, eine Vorgehensweise zu bewerten, sondern

darum, „Pro & Contra“ basierend auf fundierten Fakten und evidenzbasiertem Wissen herauszuarbeiten. Ziel der Gegenüberstellung ist eine aktuelle Standortbestimmung, die kontrovers diskutiert wird. Im interaktiven Diskussionsformat treten die Teilnehmer in den Austausch mit den Expertinnen und Experten auf der Bühne.

- Drucken vs. Fräsen: Clemens Schwerin, Jens Bünemann und Nils Pederzani
- Digitale vs. konventionelle Abformung: Nadja Nänni und Andrea Patrizi
- Vom digitalen Foto zur richtigen Farbnahme: Sascha Hein
- 3D-Druck in der Kieferorthopädie: Markus Nordmann und Rebecca Jungbauer
- Moderation: Siegbert Witkowski

Sharing is caring!

Der TEAM-DAY bietet eine Plattform für den Austausch und zugleich für ein unterhaltsames Socializing unter Kollegen. Die Veranstaltung findet in der Zahnklinik der Universität München (LMU) (Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik) statt. Tickets sind online unter www.eadt.de erhältlich.

kontakt

EADT e.V. European Association of Dental Technology

Schumannstraße 1
 10117 Berlin
 Tel.: 030 39879910
service@eadt.de
www.eadt.de

Geringeres zahntechnisches Angebot

id infotage dental Frankfurt 2019 – Zahntechniker-Innung Rhein-Main beobachtet Entwicklungen kritisch.

Stets am Puls der Zeit, wie auch in den Jahren zuvor, war die Zahn-techniker-Innung Rhein-Main zur Eröffnung der id infotage dental Frankfurt, die zusammen mit dem Deutschen Zahnärztetag in Frankfurt am Main stattfand, zum Gang durch die Ausstellung präsent. Am Freitag, dem 8. November, trafen sich Obermeister Horst-Dieter Deusser, Innungsgeschäftsführer Christian Mankel, Lehrlingswart Gerd Hubl, das Vorstandsmitglied Nicola Wöhl und die Auszubildende der Geschäftsstelle Eva Schickling pünktlich um 11 Uhr in der Messehalle 5, um die Stände zu besichtigen und neue Entwicklungen zu beobachten. Wie Obermeister und Geschäftsführer in gemeinsamer Stellungnahme mit Bedauern feststellten, ist das präsentierte Angebot für zahntechnische Labore erneut deutlich kleiner geworden, wodurch in Folge auch immer weniger Zahn-technikerinnen und Zahn-techniker unter den insgesamt 5.600 Fachbesuchern auf der Messe zu verzeichnen waren. Aus Sicht der Innung ist die fortschreitende Digitalisierung nicht damit gleichzusetzen, dass Zahn-technikerinnen und Zahn-techniker



er ersetzbar werden. Gerade im technologischen Wandel ist deren Wissen und Können unverzichtbar. Auch in Zukunft wird bedeutend mehr als auf die Schnelle antrainiertes Wissen nötig sein, um zu einer qualitativ hochwertigen

Zahnersatzversorgung zu gelangen. Wenn auch das fachliche Angebot für das Zahn-techniker-Handwerk eher gering war, wurden doch viele für die Innungsbetriebe relevante Gespräche auf der Messe geführt. Insbesondere

der Obermeister der Innung wurde mehrmals von Ausstellern angesprochen, und es entstand intensiver Gedankenaustausch. Positiv fiel das gebotene Begleitprogramm in der „dental arena“ auf, wo Labore und Praxen unter ande-

rem nützliche Tipps zum „Social-Media-Marketing“ erhielten.

Quelle:
Zahn-techniker-Innung Rhein-Main

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

VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

Erfolgreicher Abschluss des Curriculums

Am 10. und 11. Mai 2019 lud der ProLab e.V. zum fünften und letzten Teil des 15. Curriculum Implantatprothetik nach Nürnberg ein.



Im Rahmen der ProLab-Akademie fand am 10. und 11. Mai dieses Jahres das 15. Curriculum Implantatprothetik in Nürnberg seinen Abschluss. Das zehntägige qualifizierte und zertifizierte Ausbildungsprogramm des ProLab e.V., welches seit September 2018 an vier Wochenenden in wechselnden Städten stattfand, richtete sich unabhängig von einer Mitgliedschaft an ausgebildete Zahntechnikerinnen und Zahntechniker mit Erfahrung im Bereich der Implantatprothetik. An den jeweiligen Fortbildungstagen besuchten insgesamt 20 Interessierte die einzelnen Kursthemen. Eröffnet wurde die Ausbildungsreihe in Niestetal bei Kassel. In einem fünfständigen Foto- und Dokumentationskurs erlernten die

Teilnehmer die Grundlagen der Mund- und Modellfotografie von Fotoprofi Dieter Baumann. Am zweiten Tage folgte ein Vortrag der beiden Referenten Dr. Joachim Hoffmann und Dr. rer. nat. Gudrun Stoya zum Thema „Anatomie –

Empfindliche und wichtige Strukturen in der Implantologie“, bei dem chirurgische als auch prothetische Komplikationen und Konsequenzen im Mittelpunkt standen. Mit dem Implantations-Workshop der Partnerfirma Dentaurum Implants fand der erste Teil des Curriculums sein Ende. Im zweiten Veranstaltungsblock in Augsburg wurde den Anwesenden von ZT Sven Bartosch der Weg vom klassischen Dentallabor zur eigenen Marke aufgezeigt, und ZT Marcel Liedtke gab einen aktuellen Überblick über die 3D-Implantat-Planungsprogramme. Dies wurde zusätzlich durch eine Live-Demo des Planungsprogramms Simplant von ZTM Ralph Hilbert von der Partnerfirma Dentsply Sirona Implants unterstrichen. Des

Weiteren wurde die Frage geklärt, was nach einer Implantation passiert. Dabei waren Themen wie Provisorien, Prothetikpfosten und Prophylaxe Gegenstand der Präsentation von Priv.-Doz. Dr. Dietmar Weng. In Soest gingen die Referenten Dr. Dennis Schaller und ZTM Philipp von der Osten auf die Schnittstelle zwischen Implantat und Prothetik sowie auf die Vielseitigkeit der Verwendung unterschiedlicher Abutments ein. Unter dem Titel „Zahnmedizin und Zahntechnik im Dialog“, zeigte das Team ZT Stephan Adler und Dr. Frank Kistler auf, wie fehlerminimierend interdisziplinär Zahnersatz hergestellt werden kann. Hierbei standen in erster Linie Hochleistungspolymere wie PEEK sowie deren Einsatzgebiete im Mittelpunkt. Partnerfirma war an diesem Wochenende die bredent group. Das vierte Fortbildungswochenende stand mit dem Partner Camlog unter dem Zeichen der Digitalisierung. So thematisierten ZTM Ralph Riquier, Dr. Jan Spiekermann, ZT Ulf Neveling und Max Müller von connect dental neben der digitalen dentalen Kompetenz und den damit einhergehenden Herausforderungen der Integration auch die voll-digitale Implantologie und gab darüber hinaus einen Überblick über dessen aktuelle Möglichkeiten und Technologien. Unter der Schirmherrschaft der Deutschen Gesellschaft für Implantologie (DGI) des Landesverbandes Bayern wurden am vorletzten Tag des Curriculums die Abschlussprüfungen in Nürnberg abgelegt.

Erfolgreicher Abschluss
Nach einer schriftlichen Kenntnisprüfung musste jeder Teilnehmer mehrere Patientenfälle, welche implantatprothetisch versorgt wurden, präsentieren und anschließend mit dem Prüfungsgremium diskutieren. Am darauffolgenden Tag fand die qualifizierte Fortbildung mit dem Frühjahrssymposium des DGI LV Bayern und mit der Übergabe der Teilnahme-Zertifikate ihren feierlichen Abschluss. Letztendlich wurde die Veranstaltungsreihe von 15 Teilnehmern aus zehn Laboren vollständig durchlaufen und erfolgreich abgeschlossen. Mit dem angebotenen Programm ist es Laboren zudem möglich, das bisherige Wissen aufzufrischen oder eine bereits vorhandene Zertifizierung als ProLab®-Fachlabor für Implantat-Prothetik zu verlängern. So bietet der ProLab e.V. nicht nur eine anerkannte Fortbildung an, sondern unterstreicht zudem seinen hohen Qualitätsanspruch.

ANZEIGE

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

Mehr unter
www.logo-dent.de

 **LOGO-DENT** Tel. 07663 3094

kontakt

ProLab®
Zahntechnische Vereinigung für
Implantatplanung und Prothetik e.V.
Frau Marion Giesbert
Emscher-Lippe-Straße 5
45711 Datteln
Tel.: 02363 7393-32
info@prolab.net
www.prolab.net

Dentaler Zeitgeist: In Balance zum Erfolg

Der Dental-Gipfel 2020 geht zum neunten Mal mit vielfältigen Themen an den Start.

„Dentaler Zeitgeist: Physisch und mental in Balance zum Erfolg!“. Vom 10. bis 12. Januar 2020 werden zum neunten Mal in Folge namhafte Referenten aus Zahnmedizin, Zahntechnik und angrenzenden Fachbereichen in Warnemünde den dentalen Jahresauftakt einläuten. Inspirierende Vorträge, intensive Workshops, wissenswerter Austausch – die Referenten präsentieren ihr Wissen rund um Implantologie, Implantatprothetik, ganzheitliche Aspekte (z. B. Funktion), Zahntechnik, Marketing, Betriebswirtschaft, Gesundheit, Work-Life-Balance etc.

Prothetik in Praxis und Labor

Fast schon unverzichtbar beim Dental-Gipfel ist ZTM Hans-Joachim Lotz, der sich auch dieses Mal wieder der hochästhetischen prothetischen Zahnmedizin bei komplexen Fällen widmet. Zum ersten Mal als Referent auf dem Dental-Gipfel vertreten ist ZTM Bastian Wagner, der aus seinem Alltag heraus einen perfekt durchdachten und erprobten Workflow zwischen Praxis und

Labor vorstellt. Sein Titel „Digital(es) Handwerk – vom Patientenkontakt zur funktionellen und ästhetischen Rekonstruktion“. ZTM Axel Seeger widmet sich den monolithischen Restaurationen und stellt sich dem Thema „Keramische Restaurationen: Wirtschaftlich und ästhetisch umgesetzt“. Dr. Luisa Daniel-Nuñez, Dr. Stephan Gutschow und ZTM Holger Nickel führen in ihrem ganzheit-

lich orientierten Funktionsvortrag und Workshop die Kernkompetenzen aus Zahnmedizin, Zahntechnik und integrativer manueller Medizin zusammen. ZTM Roman Wolf spricht im Team mit ZTM Sven Bolscho über die Symbiose digitaler und analoger Prozesse im Laboralltag. ZTM Andreas Klar und ZTM Ralf Oppacher werden sich mit digitalen Fertigungsprozessen in der

Implantologie auseinandersetzen – „Volldigital versorgt: Vom Intraoral-Scan zum Modell“. Über die bewährte SAE-Technologie und deren Neuerungen berichtet ZTM Günter Rübeling im Workshop. „Dentalfotografie für jedermann – ... Its simple ... when you think simple ...“ ist das Thema, mit dem ZT und Fotograf Giuliano Moustakis begeistern wird. Er zeigt einfache Vorgehensweisen,

mit denen in Labor und Praxis effizient gute Fotos erstellt werden können. Ein Highlight: Am Freitagabend steigt Boxweltmeister Henry Maske auf die Bühne. Sein Stil, seine Fairness und sein Ehrgeiz haben ihn zum Star gemacht. Einer seiner wichtigsten Botschaften lautet, immer ein klares Ziel vor Augen und den Willen zur Leistung zu haben. In seinem Vortrag wird er über Motivation, Selbstmanagement und sicher auch über die richtige Balance im Leben sprechen. Weitere Informationen zum Programm sowie zur Anmeldung gibt es auf www.dental-balance.eu



kontakt

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



IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

„Raubt Ihnen die Angst
vor Forderungsausfällen
den Schlaf? Dann
**ÜBERLASSEN SIE
UNS DAS RISIKO!**“

Wenn Sie mit der LVG zusammenarbeiten, bekommen Sie Ihre Außenstände innerhalb weniger Tage finanziert – unabhängig vom Zahlungseingang Ihrer Kunden. Das ist der sicherste Schutz vor Forderungsausfällen.

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

Competence in Esthetics 2019 in Budapest

Ivoclar Vivadent lud am 15. und 16. November zum Event für Zahnärzte und Zahntechniker in die ungarische Hauptstadt ein.

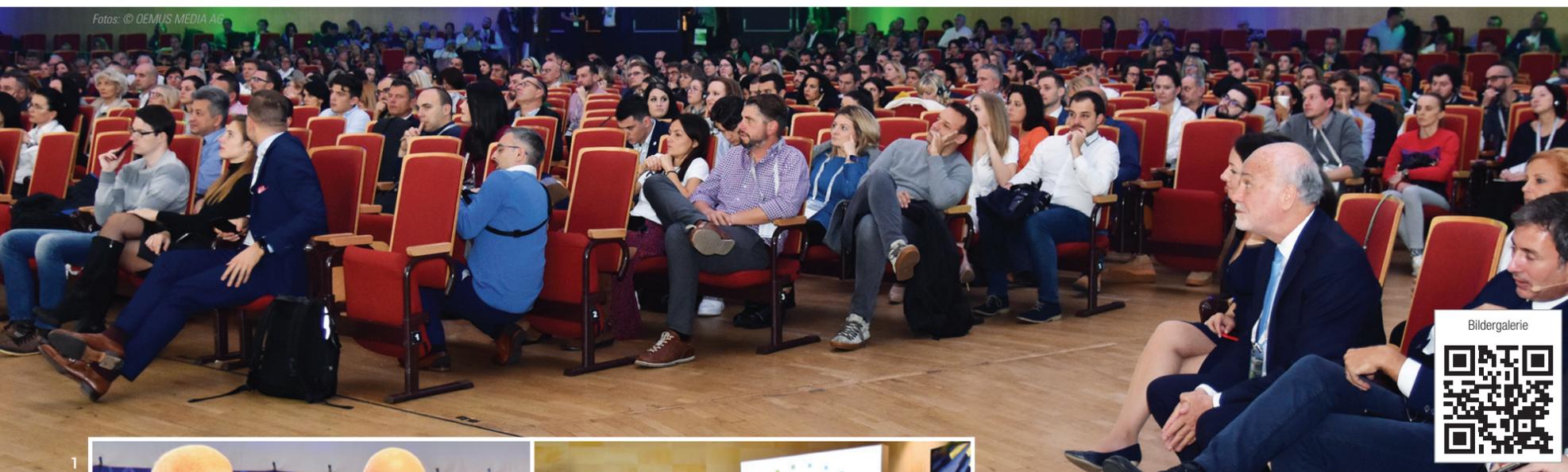


Abb. 1: Etwa 1.100 Zahnärzte und Zahntechniker kamen zum diesjährigen Symposium in die ungarische Hauptstadt. **Abb. 2:** Dr. Pál Gerlőczy, Chairman der Veranstaltung (links), und Gernot Schuller, Senior Director Austria & Eastern Europe, eröffneten „Competence in Esthetics“ 2019 in Budapest. **Abb. 3:** Parallel zum Vortragsprogramm fanden zahlreiche Live-Demonstrationen statt. Hier Igor Galic zu All-on-4: SR Nexco in der Kuvettentechnik bei einer All-on-4-Implantatversorgung. **Abb. 4:** Anni Mattila vom Kooperationspartner Planmeca im Kundengespräch. **Abb. 5:** Eine Band brachte die Teilnehmer zur Party am Freitagabend in Stimmung.

Am 15. und 16. November fand in Budapest das internationale Symposium „Competence in Esthetics“ des Liechtensteiner Unternehmens Ivoclar Vivadent statt. An zwei Kongresstagen erwartete das anwesende Fachpublikum interessante Vorträge etablierter Experten zu den Themen Ästhetische Zahnheilkunde und CAD/CAM-Technologie. In diesem Jahr kehrte der Kongress Competence in Esthetics von Ivoclar Vivadent an seinen „Ursprung“ zurück, denn die erste Veranstaltung fand vor neun Jahren in Budapest statt. Als eines der größten Symposien seiner Art begrüßte die Veranstaltung Zahnärzte und Zahntechniker aus aller Welt zu 13 spannenden Vorträgen sowie acht Live-Demos. Das Thema „Effiziente Ästhetik“ mit dem Ziel, in kurzer Zeit eine hohe Ästhetik, Funktionalität und Langlebigkeit der Restaurationen zu gewährleisten, stand im Fokus des zweitägigen Symposiums. Die Vorträge widmeten sich Themen wie Optimierung des gesamten Behandlungsablaufes, Herausforderungen der Digitalisierung sowie Vereinfachung und Standardisierung komplexer

Behandlungen im Kontext der alltäglichen Aufgaben von Zahnärzten und Zahntechnikern. Wissenschaftlicher Leiter des Symposiums war Dr. Pál Gerlőczy, Associate Professor University of Szeged, School of Dentistry, der zusammen mit Gernot Schuller, Senior Director Austria & Eastern Europe, das Programm am Freitag eröffnete.

Begleitet wurde die Tagung von einer Industrieausstellung, in der sich die Teilnehmer umfassend an den Messeständen der Partner informieren konnten. Auch der kollegiale Austausch kam nicht zu kurz: Am Freitagabend bot eine Ivoclar Vivadent & Friends-Party die Möglichkeit, mit Kollegen in entspannter Atmosphäre in den Dialog zu treten.

kontakt

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

Fit für die Zukunft

DATEX veranstaltet MDR-Infoveranstaltungen mit Stefan Sander.

DATEX

Schon bevor die europäische Medizinprodukteverordnung „Medical Device Regulation“ – kurz MDR – im Mai 2020 endgültig verpflichtend umgesetzt werden muss, ist sie bereits jetzt in aller Munde. Doch mit Schrecken muss die Verordnung keineswegs erwartet werden. Um sich optimal auf die MDR vorzubereiten und den möglichst größten Nutzen aus ihr zu ziehen, veranstaltet die DATEX IT-

Beratung kostenfreie Infoveranstaltungen in ganz Deutschland. Stefan Sander ist Referent der Veranstaltungen, die bereits im Oktober dieses Jahres starteten und auf großes Interesse in der Dentalbranche gestoßen sind. DATEX lädt Beschäftigte aus der Dentalbranche ein, die kostenfreien und unabhängigen Infoveranstaltungen zu besuchen, um die Chancen zu nutzen, die sich im Zuge der MDR bieten. Teilnehmer erfahren, warum sie von der europäischen Medizinprodukteverordnung profitieren und welche Vorteile sie für den internen und externen Betriebsablauf generieren können. Der Referent Stefan Sander – Zahntechnikermeister, Dozent und Unternehmensberater – legt die Ge-

setzesgrundlage der MDR verständlich zugrunde und räumt mit Mythen rund um bürokratische Mammutaufgaben auf. Sander sieht in der MDR Chancen und Verbesserungen in

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

- 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

den Bereichen Produktsicherheit, Qualitätsstandards, Kundenorientierung, Regresschutz sowie Wettbewerbsvorteile. Noch bis Mai 2020 bietet DATEX die Infoveranstaltungen in ganz Deutschland an. Alle Stationen sind auf der Website des Unternehmens einsehbar. Dort ist auch eine Online-Anmeldung möglich.

Die kommenden Stationen:

Mannheim	09.12.2019
Nürnberg	10.12.2019
Bochum	12.12.2019
Hagen	08.01.2020
Leipzig	15.01.2020
München	31.01.2020
Stuttgart	05.02.2020
Frankfurt am Main	06.02.2020

Düsseldorf	07.02.2020
Hamburg	11.02.2020
Hannover	14.02.2020
Osnabrück	09.03.2020
Trier	16.03.2020
Hamburg	19.03.2020
Hagen	13.05.2020

kontakt

DATEX Beratungsgesellschaft für Daten- und Textverarbeitung mbH
Fleyer Straße 46
58097 Hagen
Tel.: 02331 121-0
info@datext.de
www.datext.de

Ehrung für Jubilare in Ostwestfalen

Zahntechniker-Innung Ostwestfalen ehrt langjährige Betriebsinhaber.

Gleich drei Jubilaren konnte der Obermeister der Zahntechniker-Innung Ostwestfalen Volker Rosenberger in einer kleinen Feierstunde in der Kreishandwerkerschaft Bielefeld begrüßen.

Reinhold Bokämper feierte am 26.10.2019 sein „Silbernes Meisterjubiläum“. Er betreibt seinen Betrieb seit 1996 in Bünde mit sieben Mitarbeitern, darunter zwei Auszubildende. Die Meisterprüfung hatte er vor 25 Jahren in Münster abgelegt. Harald Jüde bestand die Meisterprüfung vor 25 Jahren in Düsseldorf. Nachdem er zunächst ein Jahr lang in verschiedenen Betrieben gearbeitet hatte, gründete er im September 1995 seinen Betrieb, den er bis heute in Delbrück (Paderborn) mit zwei Mitarbeitern betreibt.

Auch die Firma PaDent Zahntechnik GmbH wurde geehrt. Die Geschäfts-



Von links: Harald Jüde, Reinhold Bokämper, Friedhelm Ahlers, Hans-Jürgen Kästner und Obermeister Volker Rosenberger.

führer Friedhelm Ahlers und Hans-Jürgen Kästner konnten das 25-jährige Betriebsjubiläum im August dieses Jahres feiern. Sie führen ihren Betrieb mit zwölf Mitarbeitern, darunter zwei Auszubildende, seit 25 Jahren in Salzkotten (Paderborn).

Obermeister Rosenberger: „Alle Jubilare haben ihren Betrieb in zum Teil schwierigen Jahren erfolgreich geführt und heute am Markt fest etabliert. Hierzu meinen herzlichen Glückwunsch.“ Er überreichte allen Firmeninhabern die Jubiläumsurkunden der Handwerkskammer und ein Präsent der Innung.

Quelle: Zahntechniker-Innung Ostwestfalen

Software mit bewährten Tools und neuen Features

Digitale Modellherstellung: PROMADENT lanciert Update 2020.



Mit der Software BISS werden Scandaten aus dem Intraoralscanner schnell und einfach für das Drucken eines Modells aufbereitet. Die Software begeistert mit intuitiver Handhabung und effizientem Workflow. Das Start-up PROMADENT – Entwickler der Software – kündigt nun das Update 2020 an. Auf schnellem Weg vom Datensatz zum druckbaren Modell, so die Intention hinter der Software BISS. Der Model-Creator steht – unabhängig vom Ein- und Ausgabegerät – als Stand-Alone-Software. Der Anwender lädt die Daten aus dem Intraoralscanner und beginnt direkt mit der Modellherstellung, die nur weniger Schritte bedarf; in drei Minuten und mit drei Klicks zum druckbaren Modell.

Technischer Überblick

Die Ausgabedatei aus dem Intraoralscan besteht aus der Topografie der gescannten Oberfläche. Um ein physisches Modell zu drucken, muss der Datensatz in einen

Volumenkörper umgewandelt werden. Dieser komplexe Vorgang kann in herkömmlichen Softwareanwendungen zeitaufwendig sein. Mit BISS wird eine deutliche Erleichterung geboten. Die rein für die Modellherstellung konzipierte Software übernimmt die Handgriffe der manuellen Modellherstellung: Beschneiden, Radieren, Sockeln, Trimmen, Sägen und Artikulieren – alles voll digital. Das Anlegen eines Auftragsformulars bzw. das Ausfüllen von „Zwangsparametern“ entfallen; Software öffnen und loslegen.

Update 2020

Seit September 2019 gibt es ein Update im Inhouse-Test-Modus, bei dem mehr als nur technische Feinheiten optimiert wurden. Die Plattform ist intuitiv gestaltet und lässt ein routiniertes Arbeiten zu. So können beispielsweise bei KFO-Modellen Einzelkomponenten wie ein Puzzle automatisch zusammengeführt werden. Beim Herstellen von Stumpfmodellen ist es

möglich, ein Kontrollpassungstool einzuarbeiten. Zudem könnte durch Anlegen von Segmenten eine Art Sägeschnittmodell gedruckt werden. In die Software können STL-Dateien jedweder Art importiert werden. Dies ermöglicht u.a., das Modell um eine Sockelplatte mit Pins zu ergänzen. Als weitere

Besonderheit können zwei Scans mit einer Flächenüberlagerung zusammengeführt werden. Zudem hilft das automatische Aushöhlen des Modells dabei, ressourcenschonend zu arbeiten. Beschriftungen und/oder Logo lassen sich spielend leicht auf dem Sockel anbringen.

kontakt

PROMADENT
Im Nordfeld 13
29336 Nienhagen
Tel.: 05144 6980200
info@promadent.de
www.promadent.de

ANZEIGE

Video!
Fräsgerät in
Action

Zirkonzahn®

NEU! FRÄSGERÄT M2 DUAL WET HEAVY METAL

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

EINE MASCHINE,
ZWEI FRÄSKAMMERN

OFFENES
SYSTEM

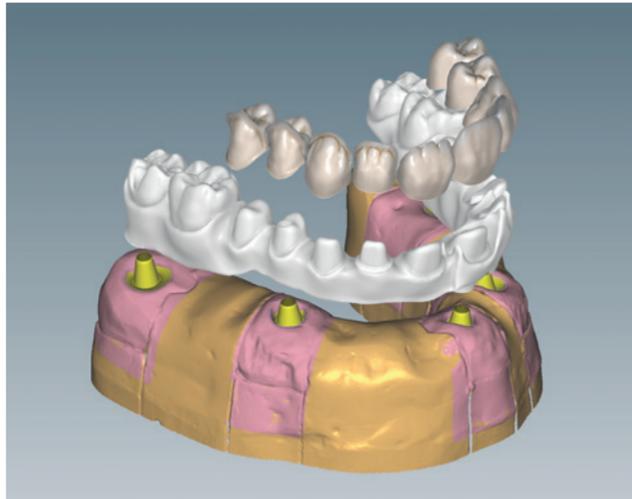
NASS

TROCKEN

Einfach vielfältig, einfach schnell

Mit REAX Hybrid individuelle, verschraubte Brücken mit Gingivaanteil in Rekordzeit fertigen.

Implantatgetragene Restaurationen mit Gingivanteil („All-On-X“) gehören zu den anspruchsvollsten zahnmedizinischen Patientenfällen. Mit REAX Hybrid stellt Amann Girschbach die Herstellung von hochkomplexen Versorgungen auf ein neues Level. Mit der Weiterentwicklung des Softwaremoduls Ceramill M-Gin ist es nun möglich, innerhalb eines abgestimmten digitalen Workflows die Suprastruktur sowie die individuellen Kronen in einem Schritt zu designen und ohne manuelle Nacharbeit zu fertigen. Die Kombination aus effizienten CAD-Modulen, speziell abgestimmten Konstruktionsparametern und einer Vielfalt an vali-



dierten Materialien machen diesen Ceramill Workflow einzigartig. Dabei kann aus zahlreichen Materialkombinationen gewählt werden. Die Suprastruktur lässt sich beispielsweise aus Ceramill Zolid HT+ Zirkonoxid, dem CoCr-Sintermetall Ceramill Sintron oder Hochleistungspolymer Ceramill Peek by Juvora realisieren, bevor Kronen aus Zirkon, Glas- oder Hybridkeramik die Restauration vervollständigen. Weder zahnarzt- noch patientenseitig bleiben mit dem Ceramill Mind Software-Update 3.14 Wünsche offen. Mit der digitalen Zahnbibliothek Ceramill Mindforms, die eine Cutback sowie eine opti-

mierte Thimble Library beinhaltet, lassen sich alle erforderlichen Designvariationen ungeachtet, ob monolithisch, anatomisch oder vestibulär reduziert, in zuverlässig erstklassiger Qualität fertigen. Das Resultat ist eine bis dato noch nie dagewesene Einfachheit bei der Herstellung von hochkomplexen REAX-Brücken.

kontakt

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

ANZEIGE

Lablight

Professionelles Licht für jeden Arbeitsbereich

RIETH.

www.rieth-dentalprodukte.de



Dentsply Sirona Tutorial des Monats

Seit 3. Dezember ist das Tutorial „Digitale Zahnbehandlung – computergestützte Implantologie und CAD/CAM-Fertigung“ mit ZTM José de San José González verfügbar.

Konventionell oder digital? Nur wer die Möglichkeiten kennt, kann frei entscheiden, welche Technik im Einzelfall die richtige ist. Digitale Technologien von der 3D-Planung bis zur CAD/CAM-Fertigung setzt der renommierte Referent täglich ein.

José de San José González ist weltweit im Einsatz. Seine zahlreichen Publikationen und Vorträge spiegeln die aktuellen Trends und Entwicklungen der Zahntechnik wider. Er ist ein Atlantis-Anwender der ersten Stunde. Bei Atlantis gefertigte CAD/CAM-

Abutments, Stege oder Brücken ermöglichen patientenindividuelle Lösungen für alle gängigen Implantatsysteme. Die Fertigung der prothetischen Arbeit mithilfe digitaler Technologien bietet viele Vorteile für die ästhetische und funktionelle Versorgung in der täglichen Praxis. Sie beginnt mit dem Einscannen des Modells oder einer digitalen Abformung. Dieses Tutorial hilft Ihnen, die Chancen des digitalen Workflows in Labor und Praxis zu nutzen und die Grenzen besser einschätzen zu können.

Registrierung ZWP online CME-Community

Um aktiv an der ZWP online CME teilnehmen zu können, ist die kostenfreie Mitgliedschaft in der ZWP online CME-Community erforderlich. Nach der kostenlosen Registrierung unter www.zwp-online.info/cme-fortbildung/livestream erhalten die Nutzer eine Bestätigungsmail und können das Fortbildungsangebot sofort vollständig nutzen.

kontakt

Dentsply Sirona Deutschland GmbH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 06251 16-1610
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

Direkt und schnell

Mit metablue von primotec ist das Modellieren direkt aus der Spritze möglich.



Mit metablue, dem lichthärtenden Modellierkomposit aus dem Hause primotec, wird das metacon System noch einfacher in der Handhabung und optimaler im Ergebnis. Dafür wurde metablue gezielt auf das lichthärtende metacon Wachs abgestimmt.

metablue weist als gebrauchsfertiges, rückstandslos verbrennbares Ein-Komponenten-Material präzise Modelliereigenschaften auf und verbindet sich direkt mit dem lichthärtenden metacon Wachs. Da es „kalt“ verarbeitet wird, entsteht keine Wärmespannung beim Verbinden von metacon Segmenten oder beim Anbringen der metacon Gusskanäle. Auch wird die Gefahr des „Durchwachsens“ auf das Ausblock- bzw. Unterlegwachs von vornherein gebannt. So eignet sich metablue zum spannungsfreien Verbinden oder Verblocken von metacon Brücken,

Implantatstegen oder Modellgusssegmenten sowie zum Glätten und Versiegeln von beschliffenen metacon Oberflächen.

Weitere Indikationen sind das Fixieren von Retentionsperlen auf Außen- teleskop- oder Konuskronen und einfachstes „Anwachsen“ der metacon Gusskanäle. metablue ist gut beschleifbar mit herkömmlichen Fräsen oder Universal-Gummipolierern und insgesamt eine ideale Ergänzung bei der Arbeit mit lichthärtendem Wachs.

kontakt

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



CME-Community



ZWP ONLINE

Forschungsergebnisse veröffentlicht

Wissenschaftliche Studie bestätigt ein wesentliches Feature der vhf Z4.

Mit der Fräs- und Schleifmaschine können Schraubenzugangskanäle für hybride Implantatversorgungen in massive Keramikblöcke gebohrt werden, ohne dass sich deren Festigkeit signifikant von bereits fabrikseitig vorgebohrten Blöcken unterscheidet. Für Anwender bedeutet die Fertigung mit der Z4 daher eine benutzerfreundliche und günstige Alternative. Ziel der Studie war es unter anderem, vorgefertigte Blöcke mit Schraubenzugangskanälen mit Blöcken zu vergleichen, in die eine Z4 einen Kanal gebohrt hat. Dazu wurde eine Vielzahl von CAD/CAM-Keramikmaterialien verschiedener Hersteller untersucht. Die Studie ergab schließlich, dass die teureren, vorgebohrten „Meso“-Blöcke in den meisten Fällen nicht zu besseren Restaurationen als die mit der Z4 gebohrten Blöcke führen; in fünf von sechs Fällen war die Biegefestigkeit der selbst bearbeiteten Blöcke sogar besser. Die Fertigung mit der Z4 bedeutet für den Anwender also reduzierte Materialkosten und einen geringeren Lagerbestand. Die Studie wurde unter der Leitung des renommierten Prof. John A. Sorensen von Dr. Jack M. Keesler als Teil seiner Masterarbeit erstellt. Der CEO der vhf Inc., Dr. Nicolas Rohde, begrüßt die Studienergebnisse: „Die Studienergebnisse sind für die Anwender von Fräsmaschinen von größter Bedeutung und ein überzeugendes Argument für diejenigen, die an den Kauf einer Z4 denken. Unsere Kunden können perfekte Restaurationen bequem



und kostengünstig fertigstellen, indem sie Schraubenkanäle in höchster Qualität bohren.“

kontakt

vhf camfactory AG
 Lettenstraße 10
 72119 Ammerbuch
 Tel.: 07032 97097-000
 info@vhf.de
 www.vhf.de

ten Prof. John A. Sorensen von Dr. Jack M. Keesler als Teil seiner Masterarbeit erstellt. Der CEO der vhf Inc., Dr. Nicolas Rohde, be-

grüßt die Studienergebnisse: „Die Studienergebnisse sind für die Anwender von Fräsmaschinen von größter Bedeutung und ein über-

zeugendes Argument für diejenigen, die an den Kauf einer Z4 denken. Unsere Kunden können perfekte Restaurationen bequem

ANZEIGE

microtec

...mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec • Inh. M. Nolte
 Röhrstr. 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

platzieren

modellieren

aktivieren

Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

aktivieren

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 €.**
Inhalt des Starter-Sets: 12 komplette Friktionselemente + Werkzeuge
 **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

Stempel



OneDay-Service

CADdent liefert GOLD-Gerüste innerhalb von 24 Stunden.

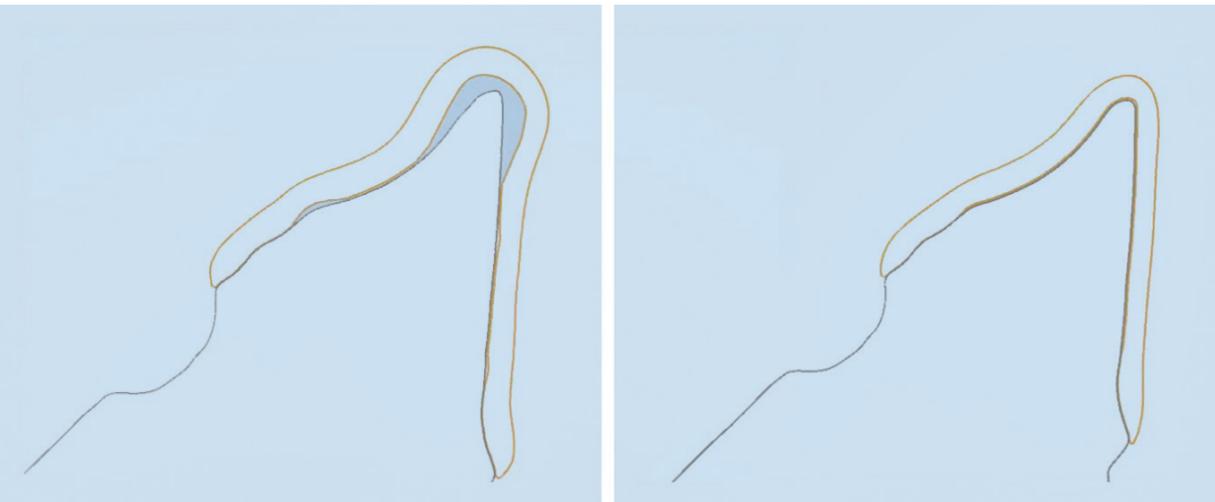


Abb. 1: Schaubild Fräserradius: links gefräst; rechts LaserMelting. Abb. 2: GOLD-Gerüst aus dem LaserMelting-Verfahren.

Mit dem LaserMelting-Verfahren GOLD revolutioniert CADdent die Edelmetalltechnik. Gold ist, war und wird immer einer der wichtigsten Werkstoffe in der Zahntechnik bleiben. Das hat das in Augsburg ansässige Unternehmen erkannt und diesen hochwertigen Werkstoff mit der zukunftsweisenden Technik der additiven Fertigung vereint. Aber warum sollten Dentallabore ausgerechnet auf GOLD-Gerüste im LaserMelting-Verfahren setzen? – Bisherige Ergebnisse der CAD/CAM-Technik, vor allem im Bereich der subtraktiven Fertigung, konnten in vielerlei Hinsicht nicht so richtig überzeugen. Denn wo in Praxis und Labor besonders bei Frontzahnversorgungen um jedes My an Platz gerungen wird, können beim LaserMelting ohne die Notwendigkeit einer Fräser-

radiuskorrektur Platzverhältnisse optimal genutzt werden. (Abb. 1). Auch im Interdentalbereich wird beim Fräsen durch sogenannte Frässhatten wertvoller Raum verschwendet. Gerade aus den Gesichtspunkten einer ästhetisch anspruchsvollen keramischen Verblendung gab es lange Zeit Luft nach oben. Lasergemeltete Gerüste bieten deutlich mehr Freiraum, was die individuelle Gestaltung von Gerüsten angeht. Klar ist: Für eine schöne keramische Schichtung braucht man Zeit und Ruhe. CADdent unterstützt das Labor hier mit kurzen Produktionszeiten und schneller Lieferung. Mit dem CADdent Service OneDay und gleichzeitiger Auswahl der Versandart OverNight Express erhalten Sie Ihr Gerüst innerhalb von 24 Stunden für einen nur geringen

Aufpreis. Bei Fragen zu LaserMelting GOLD, OneDay oder OverNight Express berät Sie der CADdent Kundenservice Montag bis Donnerstag von 8 bis 18 Uhr sowie freitags von 8 bis 16 Uhr.

ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn



www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

kontakt

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

SPEEDWachspistole mit eigenem Aufstellwachs

BRIEGELDENTAL stellt eine Empfehlung aus dem Kollegenkreis vor.

In der Fertigstellung ist es immer wieder wichtig, sich neue und effiziente Arbeitsprozesse zu überlegen. Mit der neuen SPEEDWachspistole von BRIEGELDENTAL sparen Anwender sehr viel Aufwuchszeit und

können diese auch zum Ausblocken bei Schienen verwenden. Durch das individuelle Temperieren ist es möglich, jede Art von Aufstellwachs zu verwenden. Schon nach einer kurzen Aufwärmphase ist

das Wachs anwendbar, und durch den speziellen Vakuumeffekt können Anwender das Ausfließen des Wachses selbst bestimmen. Einfach die Spitze aufsetzen und los gehts!

kontakt

BRIEGELDENTAL
Rudolf-Diesel-Ring 12
82054 Sauerlach
Tel.: 08104 889690
info@briegeldental.de
www.briegeldental.de



Erfolgsgeheimnis gutes Licht

Die vielseitige LED-Arbeitsplatzleuchte Lablight Flex II von RIETH. verspricht dem Techniker eine Vielzahl von Vorteilen für effektives Arbeiten.



Das 5.500 K Tageslicht hat einen hohen Farbwiedergabeindex (CRI > 90) für bestes Farbsehen. Die hochwertigen LEDs erzeugen ein homogenes flimmerfreies Licht, das ein kontrastreiches und ermüdungsfreies Sehen und Arbeiten ermöglicht. 2.000–10.000 Lux stehen dabei für genügend Ausleuchtungskraft auf der Arbeitsfläche zur Verfügung – selbstverständlich hocheffizient und energiesparend sowie ohne Hitzeentwicklung. Ein optionaler abnehmbarer Diffusor-Aufsatz sorgt für weiches homogenes Licht bei Keramik- oder Metallarbeiten. Die elegant-leichte Flex-Serie, ausge-

stattet mit einem hochwertigen Metall-Flexarm, ist immer optimal über der Arbeitsfläche positionierbar.

kontakt

RIETH. Dentalprodukte
Im Rank 26/1
73655 Plüderhausen
Tel.: 07181 257600
info@a-rieth.de
www.a-rieth.de

Aus Kompetenz und Erfahrung entwickelt

Die neuen Fräsblanks Mediloy® M-Co kommen aus dem Hause BEGO.

Dank jahrzehntelanger Forschung und kontinuierlicher Innovationen ist das Traditionsunternehmen BEGO Spezialist für dentale Legierungen. Zusätzlich verfügt BEGO über eine marktführende Verfahrenskompetenz in Sachen CAD/CAM. Diese Fähigkeiten bündelt der Bremer Dentalspezialist nun auch in den Mediloy® Fräsblanks. Die Kobalt-Chrom Fräsblanks Mediloy® M-Co ermöglichen es, Kronen und Brücken, Metallkeramik sowie Implantatprothetik laborseitig herzustellen. Die Fräsblanks sind biokompatibel und korrosionsbeständig sowie frei von Nickel, Cadmium und Beryllium. „Die Mediloy® M-Co Fräsblanks überzeugen vor allem durch ihre besonders gute Fräsbarkeit, einen geringen Werkzeugverschleiß und somit geringere Werkzeugkosten“, erklärt Alexander Zirpel, verantwortlicher Produktmanager der BEGO Bremer Goldschlägerei. Die spezielle Wärmebehandlung in der Herstellung der

Blanks sorgt darüber hinaus für ein homogenes Gefüge ohne Lunker oder Porositäten. Durch eine geringe Härte von 290 HV10 sind Restaurationen aus Mediloy® M-Co besonders leicht zu polieren. Neben den abgesicherten Eigenschaften profitieren Kunden zudem von der zuverlässigen Kompatibilität mit BEGO Modellguss-Legierungen, Wirobond® C+ SLM-Gerüsten (z. B. Primärkronen) und den aus Mediloy® M-Co gefrästen Einheiten (z. B. Kronen/Sekundärkronen).

kontakt

BEGO Bremer Goldschlägerei
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
Wilhelm-Herbst-Straße 1
28359 Bremen
Tel.: 0421 2028-0
info@bego.com
www.bego.com



DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

14. und 15. Februar 2020
Dentales Fortbildungszentrum Hagen

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.ddt-info.de



Veranstalter:

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

Wissenschaftliche Leitung:

Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH
Handwerkerstraße 11 | 58135 Hagen
Tel.: +49 2331 6246812
Fax: +49 2331 6246866
www.d-f-h.com



Wissenschaftlicher Leiter:

ZTM Jürgen Sieger

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

Bitte senden Sie mir das Programm zu den DIGITALEN DENTALEN TECHNOLOGIEN 2020 zu.

Titel, Name, Vorname

E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

ZT 12/19

ZT Termine

CAD/CAM Advanced – Aufbaukurs für Fortgeschrittene

Referent: ZTM Hans-Peter Kulawy
Amann Girrbaach
Tel.: 07231 957-221
germany@amanngirrbaach.com
10./11.12.2019 ➔ Pforzheim

Zahntechnik 4.0 – Ganzheitliche Lösungen für Zahntechniker

Referenten: Schütz Dental
Spezialisten; Schütz Dental
Tel.: 06003 814-0
info@schuetz-dental.de
11.12.2019 ➔ Rosbach

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

Referent: ZT Patrick Hamid
model-tray
Tel.: 040 3990366-0
info@model-tray.de
13.12.2019 ➔ Hamburg

Zahntechnische Abrechnung BEL/beb für Einsteiger

Referenten: ZT Uwe Koch,
ZTM Stefan Sander
Spitta Akademie
Tel.: 07433 952-701
beratung@spitta-akademie.de
14.12.2019 ➔ Stuttgart

Modellgusstechnik – Grundkurs

Referent: n.n.
BEGO Bremer Goldschlägerei
Tel.: 0421 2028-372
fortbildung@BEGO.com
16.–18.12.2019 ➔ Bremen

Mukogingivale Anatomien verstehen und naturidentisch mit Verblendkomposit reproduzieren

Referent: ZTM Axel Appel
VITA Zahnfabrik
Tel.: 07761 562-235
u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
17.01.2020 ➔ Langen

Laborfinanzen: BWA lesen, verstehen und nachhaltig nutzen

Referent: Diplom-Betriebswirt
Hans-Gerd Hebinck; Kulzer
Tel.: 06181 9689-2585
Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com
22.01.2020 ➔ Dresden

Neue lebendige Zahnlinie

Merz Dental launcht Polystar® Selection life in seiner bisher brillantesten Erscheinung.



life – der Name charakterisiert die neue Zahnlinie Polystar® Selection life am besten mit seinen größten Vorzügen: Lebendigkeit und Brillanz. Und noch ein wichtiger Aspekt: Die Zahnlinie wird bei der Merz Dental GmbH in Deutschland (Lütjenburg) hergestellt. Hochwertig, anatomisch geformt mit multikomplexer Schichtung – so präsentiert

der Zahnhersteller die Zahnlinie der neuesten Generation. Sie baut auf der erfolgreichen klassischen Zahnlinie Polystar® Selection Edition auf – jedoch mit neuer noch anspruchsvollerer Ästhetik und neuer Farbgebung, bei gleicher Formenvielfalt und gewohnter zeitgemäßer universeller Form und Funktion. Diese sorgen neben der brillanten Schichttechnik für eine hohe Farbtreue zur Farbskala. Die neueste angewandte CAD/CAM-Technologie AST (Active Shade Technology) ermöglicht die Herstellung von perfekten prothetischen Lösungen mit naturgetreuer Ausstrahlung. Die

multikomplexe Schichtung bewirkt eine natürliche Brillanz mit mehr Tiefenwirkung und somit Lebendigkeit – eben „life“.

Frontzähne mit natürlicher Brillanz

Die neue Farbgebung und das multikomplexe Schichtschema verschaffen den Frontzähnen eine außergewöhnliche Intensität zwischen natürlicher Morphologie und exzellenter Lichtdynamik. Die altersgerechte Formgebung zusammen mit dem harmonischen Farbverlauf ermöglichen einen universellen Einsatz bei allen protheti-

schen Frontzahnlösungen. Geschickt eingefügte Effekte unterstreichen den Charakter und lassen jede Frontzahnversorgung einzigartig erscheinen.

Lebendige Seitenzähne

Die Zahnlinie Polystar® Selection life besteht aus einem Frontzahn-sortiment mit zwei Seitenzahnformen – der Polystar® Selection life Seitenzahn und der Polystar® Selection 2 life Seitenzahn. Je nach Variante sind sie als Zahn-zu-Zahn-Aufstellung (Polystar® Selection life) oder klassisch als Zahn-zu-Zwei-Zahn-Aufstellung (Polystar® Selection 2 life) einsetzbar. Diese beiden Seitenzahnformen sind farblich zu 100 Prozent auf den Frontzahn abgestimmt. Die neue Art der Schichtung verstärkt die Tiefenwirkung natürlich gestalteter semianatomischer Kauflächen und vereint die optische Erscheinung in Schichtung und Farbgebung, mit Funktion und Morphologie.

Der Polystar® selection life mit lebendiger Seele ist der brillanteste Polystar®, den es je gab!

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentscheidgut

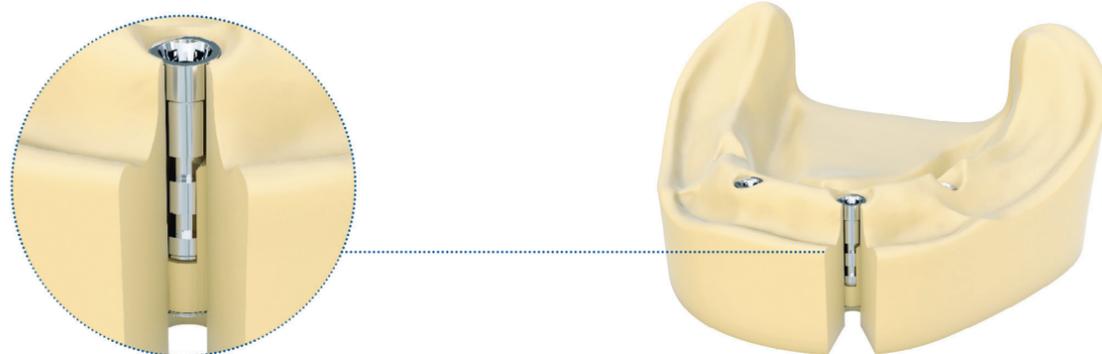
- tagesaktuelle Ankaufkurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

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

Allrounder in der Modellherstellung

Das Laborimplantat für gedruckte und gegossene Modelle von Dentaurum.



Die präzise und detailgetreue Modellherstellung ist das Ziel eines jeden Zahntechnikers. Neben der konventionellen Herstellung gewinnt der 3D-Druck immer mehr an Bedeutung. Für die Herstellung von exakten Implantatmodellen bietet die Dentaurum Implants GmbH ab sofort ein neues Laborimplantat für das tiologic® TWINFIT Implantatsystem an. Dieser Allrounder eignet sich sowohl für die digitale als auch

für die konventionelle Herstellung. Die durchdachte Außengeometrie ermöglicht sowohl die Fixierung in Gips als auch in der ausgesparten Kavität im gedruckten Modell.

Der digitale Workflow

Für die exakte Übertragung der Mundsituation erfolgt der Intraoral-Scan ausschließlich auf der Basis der platform-Anschlussgeometrie. Ist das Modell mit den geplanten Ka-

vitäten gedruckt, kann das tiologic® TWINFIT Laborimplantat für gedruckte und gegossene Modelle entsprechend der vorgesehenen Aufbauhinweise S, M oder L eingebracht werden. Hierfür wird das Laborimplantat auf den manuellen Eindrehschlüssel gesteckt. Die dem Laborimplantat beiliegende Schraube wird zur Fixierung des Laborimplantats von apikal verwendet. Eine Entfernung und Repositionierung ist jederzeit möglich.

Die entsprechenden Datensätze für die Kavitäten in den gedruckten Modellen sind in der 3Shape Bibliothek hinterlegt und stehen auf der Dentaurum-Homepage zur Verfügung.

kontakt

Dentaurum Implants GmbH

Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-0
info@dentaurum-implants.com
www.dentaurum-implants.com



kontakt

Merz Dental GmbH

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

Verbindungssicherheit in der Zahntechnik

Die Si-tec GmbH erweitert ihr Sortiment um einen weiteren Spezialkleber.



Der über viele Jahre bewährte Si-tec-Kleber für den Verbund von metallischen Konstruktionselementen in der dentalen Prothetik erhält einen starken Spezialkleber an die Seite gestellt, der eigens für Verklebungen von Zirkon-Bauteilen entwickelt wurde. Der Cera Cem ist ein selbsthärtendes fluoreszierend weißes Befestigungskomposit für die Verbindung von:

- indirekten Restaurationen aus Metall (EM, NEM, Titan), Metalloxidkeramik (z. B. Zirkonoxid Aluminiumoxid) oder Glaskeramik auf Implantatabutments aus Zirkonoxid
- Zirkonoxid-Konstruktionen auf Implantatabutments aus Zirkonoxid oder Metall (z. B. Titan) und
- Verklebung von Titan-Klebebasen mit individuellen Abutments aus Zirkonoxid

Diese Klebesysteme sind entwickelt und ausgelegt für die technische Verklebung von Konstruktionselementen im zahntechnischen

Labor und sind auch geeignet für die intraorale Anwendung durch den Zahnarzt. Die Si-tec GmbH geht damit bewusst den Schritt zur zielgerichteten Materialwahl, in der Überzeugung, dass ein Haftverbund besser einzustellen ist, wenn die miteinander zu verklebenden Materialien genau bestimmt sind, im Gegensatz zu Universalklebern. Für einen dauerhaften Verbund ist eine fettfreie und absolut trockene Oberfläche der zu verbindenden Objekte Voraussetzung zum Erfolg. Aus diesem Grunde empfiehlt die Si-tec GmbH die Verwendung ihrer Klebesysteme außerhalb des Mundraumes auszuführen, da eine trockene Arbeitsumgebung im Munde nur unter größtem Aufwand (Kofferdam) herzustellen ist.

Erweiterung des Anwendungsspektrums

Der Cera Primer ist ein wesentlicher Bestandteil des Klebeverbundes mit dem Cera Cem Zweikomponentenkleber, wodurch sehr hohe

Haftkräfte erreicht werden, die auf Zirkondioxid >23 MPa und auf Titan >28 MPa betragen. In einem qualitativ hochwertigen und zuverlässigen Verbundsystem sollte immer der Primer aus dem gleichen Entwicklungslabor wie der Kleber verwendet werden, da nur so die Materialeigenschaften zuverlässig aufeinander abgestimmt und sichergestellt sind. Der Cera Primer dient als Haftvermittler zwischen Zirkon, Titan und NEM und verstärkt den Haftverbund wesentlich. Er eignet sich allerdings nicht für die direkte Applikation auf edelmetallhaltigen Objekten. Edelmetallgerüste daher nur sandstrahlen sowie fettfrei und trocken zum Verkleben vorbereiten. Die durch das Sandstrahlen erzeugte Metallrauigkeit ist notwendig für einen dauerhaften Verbund. Der Cera Primer ist auch bestens für die Vorbehandlung von Zirkongerüsten geeignet, um eine sichere Verbundbrücke zwischen Zirkon und Kunststoffen, wie z. B. Ver-

blendmaterialien, herzustellen. Mit den erhältlichen Micro-Applikatoren lässt sich der Primer materialsparend und zielgerichtet auftragen. Die Applikatorenspitze ist biegsam und ermöglicht somit einen guten Zugang zum Werkteil sowie ein komfortables Handling. Die Applikatoren sind farbkodiert in verschiedenen Größen und Geometrien erhältlich und sind ebenfalls für andere Laboranwendungen ein kleiner und höchst nützlicher Helfer.

kontakt

Si-tec GmbH Dental-Spezialartikel

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

Wirtschaftlich und ästhetisch

Tizian Blank 5.0 translucent bietet hohe Ästhetik für nahezu alle Indikationen.

Transluzent, universell einsetzbar und lukrativ mit reduziertem Farbenspektrum – das sind die Attribute der neuen Tizian Blank 5.0 translucent-Serie. Als Partner der Labore erweitert die Schütz Dental GmbH somit ihren kompletten digitalen Workflow um eine wirtschaftliche Lösung bei Zirkon-Blanks. Mit sieben Farben sowie weiß sind sowohl monolithische Lösungen für die Maltechnik als auch anatomisch reduzierte Lösungen für Keramikverblendungen einfach umsetzbar. Und vor allem sind mit diesen Blanks nahezu alle Indikationen möglich: Mit dem Yttrium-verstärkten Zirkondioxid werden Kronen, Brücken mit bis zu 16 Gliedern und weitere keramisch zu verblendende Gerüste in hoher Qualität hergestellt. Das Zirkondioxid bietet eine gute Transluzenz von 40 Prozent. Die monochrome Einfärbung in den VITA-Farben A1; A2; A3; A3,5; B2; C2; D3; erlaubt es, schnell und reproduzierbar Zahn-

ersatz mit einer natürlichen Ästhetik zu fertigen. Einzigartig ist der Shadeguide im exakten Bo-

gen-Design von Schütz Dental. Dieser erleichtert dem Zahnmediziner und auch dem Zahntechni-

ker die Bestimmung der Zahnfarbe und bringt enorme Zeitvorteile in der Zahnarztpraxis und im Labor. Der digitalen Dentalwelt stehen die Ronden mit dem Durchmesser 98,5 mm in den Höhen 14, 20 und 25 mm zur Verfügung. Mit Tizian 5.0 translucent Blanks hält Schütz Dental eine weitere wirtschaftliche Lösung für erfolgsorientierte Unternehmer in der digitalen Dentalwelt bereit.



© Schütz Dental

kontakt

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

ZT Impressum

Verlag

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

Redaktionsleitung

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

Redaktion

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

Julia Näther

j.naether@oemus-media.de

Projektleitung

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

Produktionsleitung

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

Anzeigendisposition

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

Abonnement

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

Art Direction

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

Grafik

Nora Sommer (Layout, Satz)
Tel.: 0341 48474-117
n.sommer@oemus-media.de

Druck

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168
34121 Kassel

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

www.zt-aktuell.de



Von A bis Zubler.

Vertrauen in die Zukunft.

Mit Kompetenz. Mit Qualität. Mit Innovationen.

IHR GANZHEITLICHER PARTNER.

Mit Zubler treffen Sie die richtige Entscheidung für Ihr Dentallabor. Denn wir sorgen für ganzheitliche Lösungen. Uns ist es wichtig, dass sich Ihre Investitionen in unsere Produkte auszahlen und langfristig geschützt bleiben. Wir sorgen mit besten Technologien dafür, dass Sie im Markt

einen Wettbewerbsvorsprung erzielen und hoch-effizient arbeiten können. Zubler-Lösungen wie die Absaugsysteme sind viele Jahre State of the Art und wachsen bei Bedarf jederzeit mit Ihren Ansprüchen mit.

Zubler Gerätebau GmbH
Buchbrunnenweg 26,
D-89081 Ulm

www.zubler.de
Tel.: +49(0)731 - 14 52 0
Fax: +49(0)731 - 14 52 13

 **zubler**[®]
dental & technik