

ANZEIGE

AUTOMATIK TOUR

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

Änderungen im Gesundheitsbereich 2020

Der Jahreswechsel bringt wichtige Neueregulungen mit sich, einige Punkte im Überblick.

Mit dem Digitale Versorgung Gesetz (DVG), das Anfang November 2019 durch den Bundestag beschlossen wurde, sollen laut

Bundesregierung Innovationen im Gesundheitssystem gefördert und die Versorgung durch digitale Anwendungen verbessert werden.

pseudonymisiert zu Forschungszwecken an den Spitzenverband der gesetzlichen Krankenversicherung übermittelt werden –



ZT Kurz notiert

Überstunden machen dick

Eine Metastudie zeigt, dass Überstunden und lange Arbeitszeiten erschweren, ein gesundes Körpergewicht aufrechtzuerhalten.

Happy New Year

Das Team der ZT Zahntechnik Zeitung wünscht allen Leserinnen und Lesern ein gesundes, erfolgreiches und glückliches neues Jahr!

Dieses Gesetz, das zum 1. Januar 2020 in Kraft trat, sorgt für viele grundlegende Neueregulungen:

- App auf Rezept: Ärzte und Psychotherapeuten dürfen ausgewählte Gesundheitsapps, z.B. zur Dokumentation von Blutzuckerwerten, auf Rezept verordnen.
- Elektronische Patientenakte (ePA): Spätestens ab dem 1. Januar 2021 müssen die Krankenkassen ihren Versicherten eine elektronische Patientenakte (ePA) anbieten.
- Online Sprechstunde als digitale Hausbesuche: Ärzte dürfen seit 2020 über ihr Angebot an Videosprechstunden auf ihrer Internetseite informieren.
- Weitergabe von Gesundheitsdaten für die Forschung: Daten zur persönlichen Gesundheit können laut dem Gesetzentwurf

ohne, dass der Patient widersprechen kann.

Höherer Zuschuss bei Zahnersatz

Im Rahmen des Terminservice und Versorgungsgesetzes gibt es ab Oktober 2020 anstatt 50 Prozent von den gesetzlichen Krankenkassen 60 Prozent der Basistherapie als Festzuschuss für Brücken, Kronen und Co. Wer mit dem Bonusheft den regelmäßigen Zahnarztbesuch und Vorsorge über zehn Jahre nachweist, kann sogar mit bis zu 75 Prozent rechnen. Bei fünf Jahren sind es 70 Prozent. In der privaten Krankenversicherung sind die vereinbarten Leistungen für den Zahnbereich in den jeweiligen Tarifen geregelt.

Quelle: Stiftung Gesundheitswissen

Motor Zahnarztpraxis

Neu: Ambulante zahnärztliche Versorgung mit ökonomischem Fußabdruck quantifiziert.

In Deutschland sind 50.022 Zahnärztinnen und Zahnärzte niedergelassen. Rund 335.000 weitere Personen sind in den Zahnarztpraxen tätig. Auf jeden aktiven Zahnarzt kommen durchschnittlich weitere 4,6 Beschäftigte.

Gäbe es die ambulanten Praxen nicht, fielen das Bruttoinlandsprodukt Deutschlands um 36,4 Milliarden Euro geringer aus. Auf jeden in den Praxen erwirtschafteten Euro kommen zusätzlich noch etwa 1,10 Euro Wertschöpfung in anderen Bereichen hinzu (z.B. Zulieferer, kreditfinanzierende Banken etc.). Und jeder Arbeitsplatz in einer Praxis schafft 0,6 weitere Arbeitsplätze außerhalb dieser. Über 600.000 Arbeitsplätze in Deutschland sind unmittelbar mit den zahnärztlichen Praxen verbunden.

Zu diesem Ergebnis kommt die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) auf Basis der aktuellsten Berechnungen des Zahnärztlichen Satellitenkontos (ZSK). Es basiert auf der anerkannten Methodik der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen und kann die wirt-

ANZEIGE

Der erste
dimensionsstabile
Druckkunststoff für
das Meisterlabor!

www.dentona.de

schaftliche Bedeutung der zahnärztlichen Versorgung quantifizieren. Neu ist in diesem Jahr der Fokus auf die ambulante Versorgung. Hierbei zeigt sich, dass die in eigener Praxis niedergelassenen Zahnärzte nicht nur für eine im internationalen Vergleich sehr gute Mundgesundheit ihrer Patienten sorgen, sondern auch einen wesentlichen Beitrag zu Wirtschaft und Beschäftigung in Deutschland leisten.

Quelle: BZÄK

ANZEIGE

Danke sagen wir all unseren treuen Kunden und Partnern für das gemeinsame Erlebte in 2019. Die Herausforderungen des neuen Jahres gehen wir Ihre Arbeit unterstützend mit Tatkraft an.

www.si-tec.de

Si-tec 02330 80694-0
info@si-tec.de



Dr. Gertrud Fabel, M.Sc.
Zahnärztin
Schwerpunkt CAD/CAM
und Funktion

Form follows function

Was hat man im letzten Jahr nicht alles unter diesen drei Worten subsumiert? Jetzt also auch noch die Zahnmedizin. Funktion ist (wieder) in.

Was verstehen wir Zahnärzte und Zahn-techniker unter Funktion vor allem und gerade in der digitalen Zahnmedizin? Was wir da finden, ist im Wesentlichen eine Übersetzung der „alten“ analogen Begriffe in eine digitale (Schein-) Welt. Wir halten uns auf mit Übertragungsbogen, Gesichtsbogen, Bissregistraten, mit denen dann häufig die – evtl. gedruckten – Modelle in einen klassischen Artikulator gestellt werden. Hier werden Protrusion, Laterotrusion und das, was an Bewegungen möglich ist, in einem Hilfsmittel simuliert, an dem so oder ähnlich bereits Generationen vorher auch Zahnersatz hergestellt haben. Und auch die meisten CAD/CAM-Programme sprechen nach wie vor noch vom digitalen Artikulator, eine Grafik zeigt je nach Hersteller den einen oder anderen Okklusionsapparat frei schwebend auf der Bildschirmoberfläche. Bestenfalls lassen sich individuelle Werte der Gelenkbahnneigung, Bennettwinkel und Immediate Side Shift eintragen. Eine Gelenkachse wird digital kalkuliert. Das ist für die Zahnärzte Aufwand, der häufig für kleine Restaurationen nicht unternommen wird und zudem das komplexe Kausystem in eine mechanistische Schublade verortet. Muskulatur und Gesichtsebenen werden nicht berücksichtigt. Dennoch: Mit den bestehenden Mitteln passen unsere Versorgungen zu einem sehr überwiegenden Teil. Warum ist Funktion dann gerade wieder so ein Thema? Zwei Gründe greife ich hier auf.

Wenn der Zahnersatz funktionell nicht passt, ist der Aufwand überproportional hoch, die Korrektur langwierig, kostspielig und für unsere Patienten häufig schmerzhaft. „Traumatische Okklusion“ – am Ende noch von uns gemacht? Die enorme Zunahme von Attrition, Erosion und Abrasion spült eine Anzahl behandlungsbedürftiger Patienten in unsere Praxen, die uns Zahnärzte wesentlich häufiger mit dem Thema der vollständigen Rehabilitation und/oder Bisshebung konfrontiert. Wenn ich also eine

Wunschliste für den Weihnachtsmann schreiben dürfte, würde darauf stehen:

Zusätzliche Features für die gängigen Intraoralscanner, die sowohl eine digitale Aufzeichnung der echten Kaubewegung erlauben als auch einen Facescan. Zahn-techniker brauchen das Gesicht zu ihrer Arbeit. Nicht zu ersetzende Modelle der abgeformten Zahnpräparationen müssen mehrfarbig und in der möglichst genauen Farbe der Zahnstümpfe sein. Der Datentransfer ins Labor muss mehr werden als nur ein STL-Gitter der Zähne. Die neue Scannergeneration mit den routinemäßigen Ganzkieferscans eröffnet neue Möglichkeiten und erfordert weitere Softwaretools in dieser Richtung. Darüber hinaus wird es notwendig, mit künstlicher Intelligenz auszuwerten, was da an Kau- und Okklusionsmustern gescannt wird, und in bestimmten Zeitintervallen zu vergleichen. In einer neuen Arbeitsgruppe DDM (Dynamisches Digitales Modell) gewinnen wir darüber eventuell auch Erkenntnisse im immer dichter werdenden Materialschmelz. Welche Keramik verursacht wo antagonistisch Schaden und fördert funktionelle Probleme?

Es könnte mit diesen Tools die digital erzeugte Form eines Zahnes der Funktion im Mund am Ende perfekt folgen. Mal sehen, ob die digitale Zukunft das für uns bereithält.

kontakt

Dr. Gertrud Fabel, M.Sc.

Cosimastraße 2
81927 München
Tel.: 089 913055
info@dr-fabel.de
www.dr-fabel.de

Infos zum Unternehmen



KZBV-Jahrbuch 2019 veröffentlicht

Die Auswertungen der KZBV ergeben: weniger Zahnfüllungen, mehr Z-MVZ.

Eine flächendeckende, wohnortnahe und patientenorientierte Versorgung sicherzustellen, ist DIE zentrale Aufgabe der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV). Dafür bedarf es adäquater rechtlicher Rahmenbedingungen, aber auch verlässlicher Zahlen, Daten und Fakten. Diese Informationen zum Leistungsgeschehen werden in aufwendigen Verfahren erhoben, aufbereitet und als wissenschaftliche Auswertungen im Jahrbuch der KZBV veröffentlicht.

Zahnfüllungen weiter rückläufig

So bestätigt die aktuelle Ausgabe des Jahrbuchs den weiter rückläufigen Trend in der Füllungstherapie: Die Gesamtzahl der Füllungen sank

im Jahr 2018 um 1,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr auf 49,7 Millionen – ein Indiz für die weitere Verbesserung der Mundgesundheit und das Ergebnis der erfolgreichen Umorientierung hin zu präventionsorientierter Versorgung.

Zunahme rein zahnärztlicher Versorgungszentren

Rein Zahnärztliche Medizinische Versorgungszentren (Z-MVZ) unter Kontrolle von Fremdinvestoren stehen für die Gefahr einer versorgungsschädlichen Kommerzialisierung des Gesundheitswesens. Im Jahr 2018 stieg die Zahl der MVZ im Vorjahresvergleich nochmals von 458 auf 658 an. Nach aktuellen Stand gibt es sogar bereits 907 MVZ. Diese er-

zeugen eine Sogwirkung auf niederlassungs- und anstellungswillige junge Zahnärztinnen und Zahnärzte in Ballungsgebieten und lassen in Kombination mit dem demografischen Wandel Engpässe auf dem Land und in strukturschwachen Gebieten entstehen. Durch eine spezielle Regelung im Terminservice- und Versorgungsgesetz ist es zuletzt zwar gelungen, die Gründungsbeugnis von Kliniken für Z-MVZ einzuschränken. Wie sich das aber auf die weitere Entwicklung auswirkt, bleibt abzuwarten. Die KZBV überwacht den Komplex engmaschig und steht mit dem Gesetzgeber im fortgesetzten Dialog.

Quelle: KZBV

Deshalb ist Zahnschmelz hart wie Stahl

US-amerikanische Forscher haben neue Erkenntnisse.

Der Zahnschmelz ist die härteste Substanz des menschlichen Körpers. Bisher glaubte man, dies sei in dessen Zusammensetzung begründet. Aber nicht nur. Neueste Erkenntnisse zeigen, dass die extreme Härte insbesondere aus der Anordnung der Teilchen resultiert. Tagtäglich sind unsere Zähne enormen Kaukräften ausgesetzt, die im Schnitt bei ca. 800 N/cm² liegen. Dass unsere Zähne diesem mehrmals täglich wiederkehrenden Druck ein Leben lang standhalten, haben wir vor allem der Festigkeit des Zahnschmelzes zu verdanken. Dieser setzt sich zu rund 96 Prozent aus einem komplexen Geflecht aus

Hydroxylapatit-Nanokristallen zusammen, die in verschiedenen Formationen gebündelt sind. Allerdings nicht in Reih und Glied, sondern „krumm und schief“, wie US-amerikanische Forscher nun herausfanden. So gelang es ihnen, mithilfe einer speziellen Darstellungstechnik, die Ausrichtungen der einzelnen Nanokristalle zu messen. Es zeigte sich, dass die einzelnen Nanokristalle zu den benachbarten Kristallen um ein bis 30 Grad „fehlausgerichtet“ sind.

Quelle: ZWP online



Höhere Gehälter

Zahnmedizinische Fachangestellte erhalten ab Januar 2020 mehr Geld.

Ab Januar 2020 erhöhen sich die Tarifgehälter für Zahnmedizinische Fachangestellte (ZFA) in Hamburg, Hessen, im Saarland und in Westfalen-Lippe in den ersten drei Berufsjahren um 152,50 Euro und im 4. bis 6. Berufsjahr um 133,00 Euro. Je nach Berufsjahrgruppe betragen die weiteren Steigerungen zwischen 3,8 und 4,8 Prozent (Laufzeit 18 Monate). In einer zweiten Stufe werden die Gehälter bis zum 15. Berufsjahr

ab dem 01.07.2021 um linear 3 Prozent angehoben (Laufzeit 12 Monate). Für die höheren Berufsjahrgruppen wurden differenzierte Regelungen vereinbart. Um jeweils 70 Euro steigen die monatlichen Ausbildungsvergütungen und betragen ab Jahresbeginn 2020 im 1. Ausbildungsjahr 870 Euro, im 2. Ausbildungsjahr 910 Euro und im 3. Ausbildungsjahr 970 Euro.

Auf dieses Ergebnis hatten sich die Tarifpartner – der Verband medizinischer Fachberufe e.V. für ZFA und die Arbeitsgemeinschaft zur Regelung der Arbeitsbedingungen der Zahnmedizinischen Fachangestellten (AAZ) – am 27. November in Hamburg geeinigt. „Es ist uns gelungen, die Interessen unseren Praxen bzgl. einer moderaten Kostensteigerung, weil bspw. der GOZ-Punktwert seit 30 Jahren nicht erhöht wurde, mit der – auch pekuniär – notwendigen Attraktivitäts- und Imagesteigerung unseres ZFA-Berufs zusammen zu

bringen, erläuterte Hans-Joachim Beier, Vorsitzender der AAZ. „Die Laufzeit von 2,5 Jahren gibt den Praxen Planungssicherheit; die prozentual durchschnittliche Erhöhung von 3 Prozent p. a. ist noch vertretbar.“

„Mit diesem Abschluss haben wir bei den Anfangsgehältern einen Bruttolohn von 12,09 Euro erzielt“, erklärt Carmen Gandila, Verhandlungsführerin im Verband medizinischer Fachberufe e.V. „Dieser deutliche Sprung ist wichtig, um dem Beruf wieder Attraktivität zu verschaffen. Denn der Fachkräftemangel ist extrem.“ Gleichzeitig appelliert die Tarifexpertin an die ZFA, durch entsprechende Aufstiegsfortbildungen die Basis für höhere Tätigkeitsgruppen zu legen, und so Zuschläge von 7,5 Prozent, 17,5 Prozent, 25 Prozent und 30 Prozent auf die Tätigkeitsgruppe I zu erhalten.

Quelle: Verband medizinischer Fachberufe e.V.

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

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

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

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

ESG

**„ 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



Digitale Lösungen im Laboralltag

Alexander von Fehrenthel

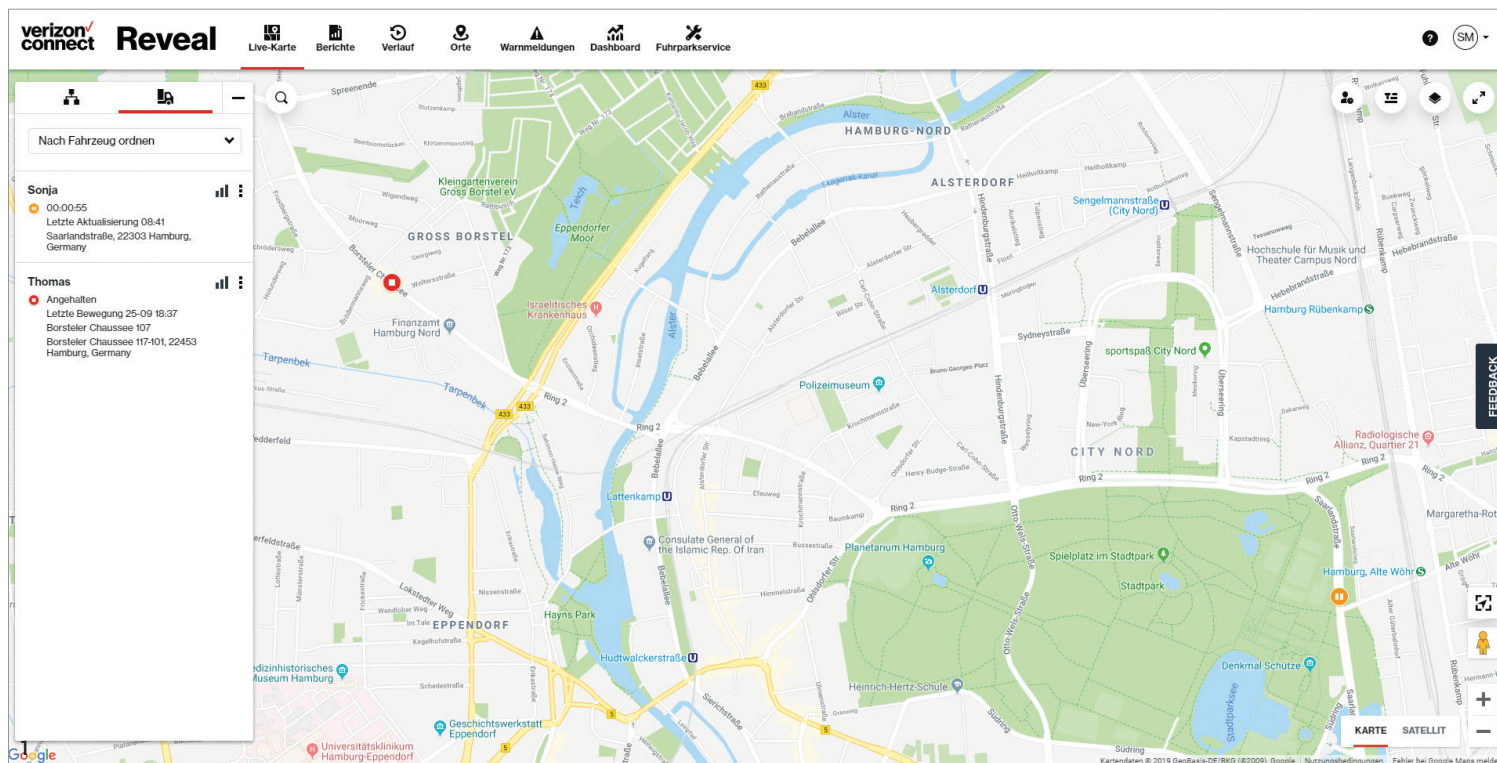


Sascha Morawe



Ein Beitrag von Alexander von Fehrenthel und Sascha Morawe/Hamburg

Alexander von Fehrenthel und Sascha Morawe haben gemeinsam 2006 das Hamburger Dentallabor vFM gegründet. Im folgenden Beitrag berichten sie über ihre Erfahrungen mit digitalen Schnittstellen und anderen Tools zur Prozessoptimierung im zahntechnischen Labor.



Auch Farbbestimmung läuft inzwischen digital

Digitale Farbmessgeräte helfen uns, die Farbbestimmung der Zähne sinnvoll zu ergänzen. Allzu häufig verlässt man sich nur auf die visuelle Beurteilung, die fehlerbehaftet ist. Die Farbwahrnehmung wird von verschiedenen Faktoren beeinträchtigt, wie z. B. Beleuchtungsbedingungen oder Ermüdung des Auges. Mit dieser zusätzlichen Farbbestimmung werden Fehler minimiert, die durch Subjektivität des menschlichen Auges entstehen.

Wir fahren auch gern in die Praxen, um vor Ort Fotos vom Gebiss der Patienten zu machen. So hat der Techniker an seinem Arbeitsplatz jederzeit die Möglichkeit, die Bilder aufzurufen, um beispielsweise die Situation im Mund des Patienten kontrollieren und vergleichen zu können. Dafür haben wir an den Arbeitsplätzen, an denen Zähne verblendet werden, geeichte Bildschirme installiert.

Eine große Hilfe ist hierbei auch der Polarisationsfilter: Dieser hat einen festen Platz in der dentalen Fotografie bzw. in unserem Labor bekommen. Der polar_eyes-Filter bringt mithilfe der Kreuzpolarisation weitere wichtige Informationen für die Analyse der Zahnsubstanz. Der Filter eliminiert Reflexionen und Spiegelungen am Zahn oder Zahnfleisch, zeigt Beläge und Entkalkungen, stellt den Schneidekantenaufbau detailliert dar und erleichtert somit die Farbbestimmung und folgend die individuelle Gestaltung des Zahnersatzes.

Seit 2008 sind wir in der digitalen Welt angekommen und mittlerweile in sämtlichen Bereichen digital aufgestellt und vernetzt. Um beispielweise jederzeit die Tourenplanung individuell für unsere Partnerpraxen erweitern zu können, sind unsere Botenfahrzeuge mit einem GPS-Ortungsgesetz ausgestattet. Damit können wir jederzeit sehen, wo sich unsere Fahrer gerade befinden. So können Touren effizient geplant und rechtzeitig angepasst werden, um umweltschonend die kürzesten und schnellsten Strecken zu finden (Abb. 1). Im Eingangsbereich unseres Labors befindet sich ein großer Bildschirm, auf dem sofort zu erkennen ist, wann welche Praxis etwas abzuholen hat oder bis wann etwas geliefert sein muss. Diese Übersicht ist mit dem Abrechnungsprogramm von DATEX verknüpft. Schon bei Arbeitseingang werden hier die Daten für die nächste Lieferung erfasst, dokumentiert und erscheinen auf dem Bildschirm zur rechten Zeit. Bei mehreren Folgeterminen wird immer automatisch am nächsten Tag eine Abholung eingetragen – so bleibt der Vorgang präsent, auch wenn kein Anruf aus der Praxis kommt (Abb. 2).

Das Programm vereinfacht die Kommunikation und ermöglicht den schnellen Austausch von Bildern, beispielsweise Röntgen-, CAD/CAM-Aufnahmen etc. Hier werden Daten direkt aus unserem Abrechnungsprogramm in das Abrechnungsprogramm der Praxis übertragen (z. B. Rechnungen, XML-Dateien, KVs etc.), um unnötiges, doppeltes Erfassen der Aufträge zu vermeiden, Datensicherheit zu gewährleisten und die schnelle Kommunikation zwischen Praxis und Labor zu ermöglichen. Sowohl bei Ein- als auch bei Ausgängen werden Fotos des jeweiligen Arbeitsschrittes gemacht und direkt über das Programm mit dem jeweiligen Auftrag verknüpft.

Damit kann auch zu einem späteren Zeitpunkt nachvollzogen werden, was in die bzw. von der Praxis geschickt wurde, um Missverständnissen bei der Abrechnung vorzubeugen. Immer mehr Praxen arbeiten außerdem mit Intraoralscannern, und bei der Übertragung der Daten von digitalen Abformungen ist auf DSGVO-konformes Vorgehen zu achten. Um den Übertrag sicher und auch zwischen Systemen unterschiedlicher Herkunft zu ermöglichen (z. B. Sirona zu 3Shape), nutzen wir die Schnittstelle des DATEX iLab Webservices. Die Daten werden verschlüsselt versendet und können nur von dem entsprechenden Empfänger entschlüsselt werden.

Abb. 1: Ansicht GPS-Botenfahrzeuge.
Abb. 2: Eingangsbereich mit Tourenbuch/Terminal.

Schneller und sicherer Austausch zwischen Praxis und Labor

Datenschutz liegt uns am Herzen. Wir arbeiten mit dem Kommunikationsmodul DeLaKom, der direkten Schnittstelle zwischen der Praxis (DenTaKom) und dem Labor. Dieses



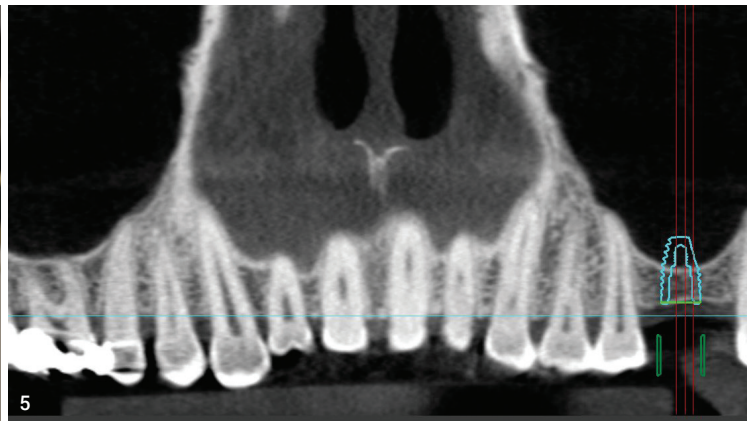
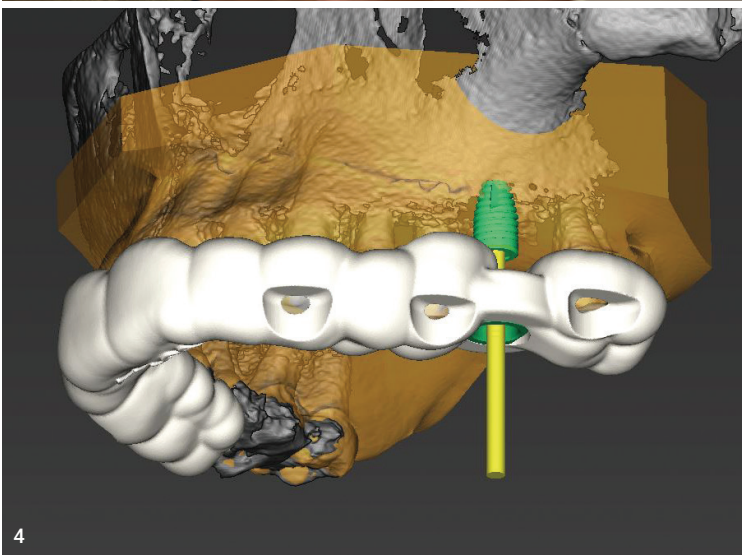
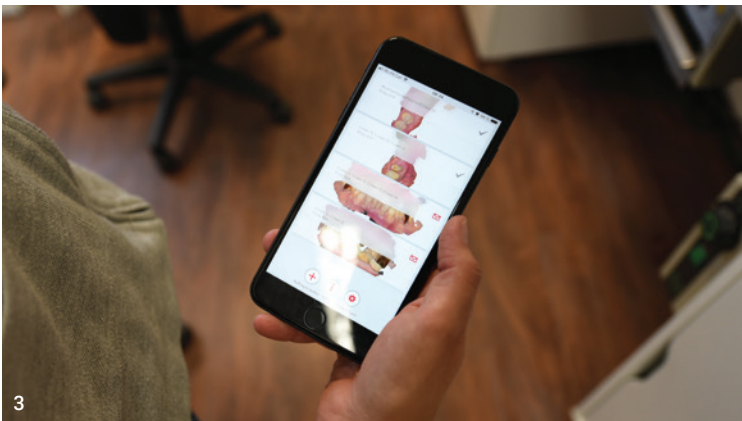


Abb. 3: 3Shape-App. Abb. 4: Virtuelle Bohrschablone. Abb. 5: DVT-Aufnahme. Abb. 6: Digitale Materialverwaltung (Ausscannen).

kontakt



Alexander von Fehrentheil



Sascha Morawe

Vom Digitalscan zum 3D-Druck

Immer häufiger erhalten wir Daten aus einem Intraoralscan. Sind die Daten über die TRIOS Inbox versendet worden, haben wir sogar unterwegs die Möglichkeit, über die 3Shape-App den Scan zu begutachten, um Rückfragen schnell klären zu können, solange der Patient noch auf dem Stuhl sitzt (Abb. 3). Um hierauf am Ende mit handwerklicher Meisterarbeit einen ansprechenden Zahnersatz fertigen zu können, müssen diese Daten in ein Modell gewandelt werden. Situationen von abgescannten, beschliffenen Zähnen werden zu Modellen mit herausnehmbaren Stümpfen unter Erhaltung des Sulkus. Implantatabformungen werden zu Modellen mit Modellanalogen aus Metall, die in vorgefertigte Kavitäten im Modell geschraubt oder geklickt werden. Eine Zahnfleischmaske wird angelegt und aus weichbleibendem, rosa Kunststoff gedruckt. Zahnlose Kiefer können ebenfalls im 3D-Druckverfahren in Modelle gewandelt werden. Haben wir Daten aus einem Intraoralscan erhalten, wird der Auftrag in der zugehörigen Software angelegt, um dann direkt mit dem Dental Manager (3Shape) weiterverarbeitet zu werden. Hier werden Kronen, Brücken und das Modell konstruiert und als Datensatz im CAM-Output gespeichert. Während die Kronen und Brücken in der CAM-Software für die Fräsmaschinen in dem entsprechenden Rohling platziert werden, werden die Daten für das Modell parallel in der CAM-Software für den 3D-Drucker platziert. Sind die Kronen fertig gefräst, ist zeitgleich das haptische Modell im Asiga Freeform PRO2 entstanden. Nun können die Kronen

auf dem Modell weiterverarbeitet werden.

Wir arbeiten mit der vollnavigierten Implantationssoftware coDiagnostiX (Dental Wings), denn die optimale Stellung eines Implantats ist der entscheidende Faktor für den funktionellen und ästhetischen Erfolg der Behandlung. Ein ausreichendes Knochenangebot ist in erster Linie entscheidend. Hierzu wird mit einem dreidimensionalen Verfahren (DVT) eine Kieferaufnahme angefertigt. Dieses besondere Planungsverfahren ermöglicht es, Implantate mit minimalem Operationsaufwand zu setzen (Abb. 4 und 5).

Digitales Materialmanagement

„Schon wieder wurde der Rohling nicht nachbestellt! Wer hat den letzten genommen?“ Dieser oder ähnliche Sätze sind jedem bekannt. Um diesen Situationen den Garaus zu machen, haben wir uns entschieden, die Materialverwaltung digital zu erfassen (Abb. 6). Jedes Verbrauchsmaterial bekommt einen Barcode und wird bei Lieferung in Art und Menge registriert und bei Entnahme mittels Scanner ausgedruckt. Das erfordert zunächst ein gewisses Maß an Umgewöhnung, aber mit ein wenig Selbstdisziplin gelingt das auch. Mindermengen werden vom Programm erkannt, und es weist automatisch darauf hin. So werden doppelte Bestellungen vermieden, und es gibt nie wieder Streit, wer den letzten Rohling genommen und nicht nachbestellt hat. Zum anderen bietet das Programm eine gute Übersicht über den Gesamtverbrauch und damit eine gute Grundlage für die Wirtschaftlichkeit des Labors als Organisationseinheit.

Fazit

Der digitale Datenversand erleichtert uns den Alltag und ist aus unserem Dentallabor nicht mehr wegzudenken. Daten werden ohne Qualitätsverlust übertragen und können direkt beurteilt werden. Lieferzeiten verkürzen sich, weil nur noch das fertige Produkt versendet werden muss.

Mit anderen Laboren, die sich eine hochwertige und aufwendige Fräs- oder Druckanlage nicht leisten wollen oder können, werden unsere Gerätschaften effizient genutzt, indem wir Aufträge für sie drucken bzw. fräsen. Wir bieten so auch eine kostengünstige und schnelle Alternative zu großen Fräszentren für den Hamburger Raum.

vFM Dentallabor GmbH
 von Fehrentheil & Morawe
 Zahntechnik Hamburg
 Borsteler Chaussee 111-115
 22453 Hamburg
 Tel.: 040 572066-13
 Fax: 040 572066-14
 info@vfm-hamburg.de
 www.vfm-hamburg.de

ANZEIGE



FÜR KUNDEN, DIE DU SCHÄTZT.

PRETTAU®
 DAS TEUERSTE

Kolumne
Expertenwissen für den Vertrieb

Claudia Huhn
Beratung Coaching Training



Vorsatz: Mehr Vertrieb im Alltag

Neues Spiel, neues Glück: An Silvester habe ich mir vorgenommen, das Thema Vertrieb in 2020 fest in meinen unternehmerischen Alltag zu integrieren. Auf was muss ich achten und wie kann ich dieses Vorhaben souverän umsetzen?

Bekanntlich werden zu keinem Zeitpunkt im Jahr mehr gute Vorsätze gefasst als an Silvester. Und in der zweiten Januar-Woche ist dann das große Fest der inneren Schweinehunde. Denn die fressen ab Mitte Januar Berge von guten Vorsätzen, so schreibt es zumindest der Autor Marco von Münchhausen in seinem Buch über den inneren Schweinehund. Innere Schweinehunde fressen generell besonders leicht die Vorsätze, die nicht konkret genug formuliert wurden, und damit sind wir auch schon bei den für eine konsequente Vertriebsintegration wichtigen Faktoren:

1. Formulieren Sie konkrete Vertriebsziele

Was wollen Sie bis zum 31.12.2020 mit ihren vertrieblichen Aktivitäten erreicht haben? Wie viele neue Kunden mit wie viel Umsatz und wie viel Umsatz mit welchem Kunden (siehe hierzu ZT 11/19). Ohne Ziele keine Aktivität, ohne Aktivität kein Ergebnis.

2. Planen Sie Ihre vertrieblichen Aktivitäten

Steht das Ziel, gilt es, einen Aktivitätenplan zu erstellen, der das Erreichen des Zieles realistisch macht. Konkret geht es darum, die Frage zu beantworten, was Sie mit welchem Kunden machen wollen, damit dieser den von Ihnen angestrebten Umsatz auch mit Ihnen realisiert.

3. Umsetzen der geplanten Aktivitäten

Allem voran ist es wichtig, die notwendigen Kapazitäten für Ihre Vertriebsziele zur Verfügung zu stellen. Die schönsten Ziele nutzen nichts, wenn keine Zeit bleibt, an ihnen zu arbeiten.

Es macht Sinn, halbe oder ganze Tage komplett für die vertrieblichen Aktivitäten zu reservieren. Kleinere Zeitfenster, dafür häufiger, sind nicht effektiv, weil sie zu oft den unplanbaren Alltagslichkeiten zum Opfer fallen.

4. Arbeiten Sie nach einem Konzept

Der Vorteil eines Konzepts ist die Möglichkeit von Lernschleifen, die Sie aus den gemachten Erfahrungen ziehen können. Um diese möglichst groß zu machen, stellen Sie sich bitte bei jedem Besuch folgende Fragen:

- Was wissen Sie über diese Praxis?
- Was möchten Sie heute in dieser Praxis erreichen?
- Womit wollen Sie Ihr heutiges Ziel erreichen?
- Was haben Sie erreicht?
- Und was machen Sie in einer ähnlichen Situation beim nächsten Mal anders?

5. Routine entwickeln

Entwickeln Sie Ihr individuelles Vertriebskonzept, indem Sie konservieren, was funktioniert, und überarbeiten, was nicht zieltauglich ist. Je mehr Routine in Ihrem vertrieblichen Tun ist, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Alltag Ihre Vertriebsfenster irgendwann wieder mit anderen Dingen füllt.

Bitte bedenken Sie: Aller Anfang ist schwer. Wenn die ersten positiven Effekte sichtbar werden, dann bekommt man Lust auf mehr. Und diesen Moment wünsche ich Ihnen von Herzen, denn der macht jede Mühe wert.

kontakt

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

Infos zur Autorin



Wie Ziele glücklich machen!

Ein Beitrag von Sandra Schubert.

Erfolgreich wird man nicht mit Druck, sondern mit Leichtigkeit und mit einer optimistischen Grundhaltung beispielsweise der Zuversicht in die persönlichen Fähigkeiten. Wer es schafft, den eigenen Antrieb zu erkennen und effektiv zu nutzen erreicht seine Ziele schneller. Eine wichtige Voraussetzung ist Klarheit, denn nur sie bringt die Energie, mit der man einfach mehr erledigt bekommt. Das Ziel für 2020 heißt also: „Mehr wollen statt müssen“ und „Sich fordern, aber nicht überfordern!“

Den eigenen Antrieb zu kennen, motiviert und macht glücklich, wie folgendes Beispiel zeigt: Eine junge Gründerin in der Fitnessbranche hat ein sehr spannendes Konzept für Firmen und Einzelpersonen entwickelt, wie sich im Alltag körperliche Aktivität und Entspannung in Einklang bringen lassen. Dazu hat sie ein Buch mit dem Titel *Burning Balance* verfasst. Anna-Maria ist nicht nur Unternehmerin und Autorin, sondern auch als Model tätig. Nun steht sie vor der Herausforderung, dass das Modeln zwar gutes Geld bringt, aber sehr zeitintensiv ist und dadurch der Unternehmensaufbau von „Burning Balance“ zu kurz kommt. Im Rahmen eines Coachings habe ich sie gebeten, sich über ihre Ziele bzgl. Burning Balance klar zu werden. Warum brennt sie für den Unternehmenszweck? Welche Mission verfolgt sie mit ihrem Tun? Welche Wünsche möchte sie sich durch ihr Unternehmen persönlich erfüllen? Welche Art von Leben will sie sich dadurch ermöglichen? Die Antworten auf diese Fragen sind ganz entscheidend, denn sie machen uns den Sinn, im Business oft mit „Purpose“ betitelt, unseres Handelns klar. Oder um den populären Managementvordenker Simon Sinek zu zitieren: „Always start with the why!“ und „People don't buy what you do, they buy why you do it.“ Menschen kaufen nicht das Produkt, sondern den Grund, warum es das Produkt gibt, sprich die Lösung, die es bietet. Und sie kaufen es immer vom Menschen, das heißt der Antrieb des Unternehmers oder Verkäufers ist entscheidend für den (Verkaufs-)

Erfolg. Grund genug, sich für 2020 wieder einmal klar zu werden bzw. bewusst zu machen, warum wir unseren Beruf ausüben und was uns dabei täglich antreibt.

Ohne Ziele keine Prioritäten

Zum Thema Ziele verfolgt der Psychologe und Flow-Forscher Mihály Csikszentmihályi folgende Meinung: „Ziele zentrieren die psychische Energie, legen Prioritäten fest und schaffen so Ordnung im Bewusstsein. Fehlt diese Struktur, werden unsere Denkvorgänge willkürlich, und in vielen Fällen wird sich auch unser Gefühlsleben rasch abschwächen.“ Um zu verdeutlichen, was er damit meint, bleiben wir noch mal bei Anna-Maria. Ein weiteres Ergebnis unseres Coachings ist, dass sie eine konkrete Wochenplanung macht und sich jede Woche ihre drei Hauptziele notiert. Sie bekommt dadurch einen klaren Fokus darauf, was wirklich wichtig ist, und sie erhöht die Wahrscheinlichkeit, auch ungeliebte Tätigkeiten erledigt zu bekommen. Denn durch die Ziele ist ihr auch auf der operativen Ebene klar, warum sie dies tut. Was auf Wochenbasis funktioniert, klappt übrigens ebenfalls ganz wunderbar mit einem Tagesmotto oder Tagesfokus. Das gibt dem Tag das gewisse Etwas, vergleichbar mit einem besonderen Gewürz, das ein gutes Essen perfektioniert. Das Gericht wird ebenso unverwechselbar wie der Tag. Und wenn wir am Ende des Tages gedanklich abschließen – ich nenne das gerne meine „Tagesschau“ – dann ist es wahrscheinlicher, dass wir ein Erfolgs-

erlebnis verzeichnen als ohne klaren Fokus. Und es ist wahrscheinlicher, dass wir die wirklich wichtigen Dinge erledigen als ohne Tagesziel. Das wiederum führt zu einem sehr wertvollen Gefühl, das die Psychologen als „Selbstwirksamkeit“ bezeichnen: Wir erleben uns selbst als effektiv und kompetent. Das erhöht nicht nur das Selbstbewusstsein, sondern macht definitiv auch glücklich!

ANZEIGE

Unsere seit Jahren
dauerhaft günstigen
Reparatur-Festpreise.
Qualität made in Germany.
Mehr unter
www.logo-dent.de
LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Ehrgeizige Ziele – Über- oder Unterforderung?

Aus der Motivationsforschung wissen wir, dass Menschen immer dann am glücklichsten sind, wenn sie sich einer angemessenen Herausforderung stellen können. Wenn sie Ziele verfolgen, die anspruchsvoll, aber nicht unmöglich zu erreichen sind. Ziele sollten also „stretchy“ sein; das bedeutet, dass man sich „strecken“, also anstrengen muss, um an das Ziel zu kommen. Wenn wir Aufgaben bewältigen, die uns weder über- noch unterfordern, stellen sich Glücksmomente ein, welche die Wissenschaft als „Flow“ bezeichnet. Flow bedeu-



tet, wir gehen in unserem Tun auf und vergessen die Welt um uns herum. Eine weitere Voraussetzung dafür, dass sich „Flow“ einstellen kann, ist, dass wir unsere Stärken einsetzen können und von unserer Umwelt positives Feedback erfahren. Wann immer also etwas schwierig wird, hilft es, sich auf seine Talente zu konzentrieren. Dies ist ebenfalls ein wichtiger Aspekt der bereits erwähnten Selbstwirksamkeit. Mein Tipp für 2020: Werden Sie sich darüber klar, welche Ihrer Charaktereigenschaften für Sie erfolgsscheidend und/oder Erfolg versprechend sind. Im nächsten Schritt überlegen Sie, wie Sie diese Talente stärker einsetzen können. Sollte es Ihnen schwerfallen, die eigenen Stärken zu identifizieren, suchen Sie am besten das Gespräch mit ihnen wohlgesonnenen Menschen. Das kann Ihr Chef sein, ein netter Kollege, ein guter Kunde oder auch Mitglieder Ihrer Mastermindgruppe. Apropos „Mastermindgruppe“: Zusammen macht Zielerreichung eindeutig mehr Spaß! Sie werden unterstützt, bekommen positives Feedback und feiern gemeinsam die sich einstellenden Erfolge.

Disrupt yourself? Better innovate yourself!

Die Disruption ist in aller Munde. Ist sie gar eine notwendige Begleiterscheinung der Digitalisierung? Die vorherrschende Meinung in der Managementliteratur scheint zu sein: Ohne Disruption keine Transformation! Das sehe ich anders! Reine Disruption würde bedeuten, alles, was bisher gut war, künftig zu vernachlässigen. Das kann weder Erfolg versprechend sein noch glücklich machen. Was wir allerdings auf jeden Fall brauchen, um im Business, im Vertrieb und auch generell erfolgreich zu sein, ist Innovation. Das ist keine falsche Selbstoptimierung, sondern ein wichtiger Erfolgs- und Glücksfaktor. Genau für diese selbstgesteuerte Erneuerung braucht es relevante Entwicklungsziele: „Ich will im Vertrieb digitaler arbeiten und ... stärker nutzen!“ könnte ein solches Entwicklungsziel sein. Oder: „In 2020 will ich weniger reisen und trotzdem sinnvolle Zeit mit meinen Kunden verbringen. Dazu eigne ich mir technisches Wissen in Sachen Webkonferenzen an.“ Auch das stellt ein durchaus sinnvolles Entwicklungsziel dar. Selbstverständlich sind dabei Ziele erwünscht, die sich nicht nur auf Technik beziehen, sondern auch auf die Verhaltensebene oder die Persönlichkeit. Sich hier weiterzuentwickeln, macht glücklich, denn es zahlt auf das Grundbedürfnis „Kompetenz erleben“ ein und steigert die gefühlte Selbstwirksamkeit. Meine Empfehlung an alle Führungskräfte: Vereinbaren Sie mit Ihren Mitarbeitern nicht nur Businessziele, sondern vor allem auch Entwicklungsziele. Denn es heißt nicht umsonst „führen, fordern und fördern“!

Selbstbestimmt oder fremdbestimmt?

Neben dem Kompetenz erleben ist die Autonomie ein weiteres wesentliches menschliches Grundbedürfnis. Viktor Frankl meint dazu: „Der Mensch ist nur da wirklich Mensch, wo er sich die Geschichte seines Lebens nicht diktieren lässt, sondern sie selber schreibt.“ 100 Prozent selbstbestimmt ist heute kaum jemand. Zwar leben wir in einer Zeit der Optionen, aber die Möglichkeit, im Homeoffice zu arbeiten oder von unterwegs übers Internet, macht uns zwar deutlich ortsunabhängiger und selbstbestimmter, aber auch getriebener. Die schnelle Taktung und das Gefühl, „always on“ sein zu müssen, verursacht Stress. Unsere dadurch entstehende Einschätzung, zum Großteil fremdbestimmt zu sein, macht uns unglücklich. Wir leiden unter Kontrollverlust und fühlen uns nicht mehr als Herr über unsere Zeit, sondern eher als Diener, und zwar als Diener, der zerrissen ist zwischen verschiedenen Herren, sprich Prioritäten. Selbstbestimmung ist schön – keine Frage! Doch je größer die Freiheit, desto mehr steigt auch der Grad der Eigenverantwortung. Sie wünschen sich mehr Selbstbestimmtheit in 2020? Dann drehen Sie als Angestellter den Spieß doch einmal um und machen Sie einen „Personal Business Plan“ für das neue Jahr. Als Unternehmer sollten Sie dies ohnehin tun! Überlegen Sie selbst, was Sie motiviert und welche Ziele Sie angehen wollen. Ich bin mir sicher, diese Eigeninitiative wird belohnt und Sie tragen selbst ein großes Stück zu Ihrem Glück 2020 bei.

Damit die Motivation auch bleibt – sich belohnen!

Trotz gesteigerter Selbstbestimmtheit und Konzentration auf die eigenen Stärken bleibt Zielerreichung manchmal anstrengend. Unser Gehirn jedoch vermeidet alles, was zu viel Energie kostet. Das führt zu einer wohlbekanntesten Krankheit, der Aufschieberitis, in der Fachsprache auch als Prokrastination bekannt. Was dagegen hilft: Selbstdisziplin und Selbstliebe in Form von Belohnungen. Beim Abarbeiten der To-do-Liste und beim Einhalten der vorher gemachten Zeitplanung bleibt die Freude über das Erreichte oft auf der Strecke – oder planen Sie bereits aktiv Zeit für Freude und Feiern ein? Wenn das Ziel/Teilziel erreicht ist, dann gilt es, nicht einfach weiterzumachen, sondern sich ordentlich zu freuen und den Glückscocktail an Serotonin, Dopamin, Endorphin etc. zu genießen, den unser Hirn jetzt ausschüttet. Lenken wir unsere Wahrnehmung also ganz bewusst auf positive Zwischenergebnisse. Verknüpfen wir Etappen- und Endziele mit konkreten Belohnungen, dann geben wir

nicht nur mehr Gas, sondern unser Gehirn speichert die Tätigkeit, die zur Zielerreichung geführt hat, als positive Lernerfahrung ab. Dieser Erfolg motiviert und hilft uns, beim nächsten Mal schneller ins Handeln zu kommen! Ganz besonders wichtig ist das Prinzip der Selbstbelohnung bei immer wiederkehrenden Aktivitätszielen, wie z.B. „Ich will jede Woche X Kontakte neu ansprechen!“. Wenn das Ziel regelmäßig erreicht wird, dann darf man sich auch regelmäßig belohnen oder eben Ziel und Anreiz variieren, damit es nicht langweilig wird.

Wiederkehrende, herausfordernde aber vor allem auch attraktive Ziele lassen uns über unsere Grenzen und über uns selbst hinauswachsen. Unsere Weiterentwicklung und die darauffolgende Kompetenzerfahrung machen uns glücklich. Ein weiterer Grund, 2020 nicht auf motivierende Ziele und die dazugehörige Belohnung zu verzichten. Der italienische Freiheitskämpfer Giuseppe Mazzini hat einmal gesagt „Das Geheimnis des Könnens liegt im Wollen“. Wie wäre es, wenn wir uns für 2020 zum Jahresziel setzen, weniger zu müssen, sondern mehr zu wollen. So intrinsisch motiviert, erreichen wir auch leichter unsere Ziele. Dann sind wir zufrieden, arbeiten öfter im Flow und machen uns und andere glücklich.

kontakt



Sandra Schubert
SCHUBS Vertriebskonzepte
Taxisstraße 10a
83024 Rosenheim
Tel.: 08031 67228
kontakt@schubs.com
www.schubs.com



CAD/CAM Material der NÄCHSTEN GENERATION

metallfrei · dauerhaft
biokompatibel · leicht



Die TRINIA CAD/CAM Discs und Blöcke bestehen aus einer multidirektionalen Vernetzung von Glasfasern und Kunstharzen. Für Zahntechniker und Zahnärzte eignet sich TRINIA zur Herstellung von Kappchen, Untergerüsten von permanenten oder provisorischen Front- oder Seitenzahnkronen, Brückenkonstruktionen und teleskopierenden Restaurationen. Untergerüste können zementiert oder auch verschraubt eingesetzt werden.

DIE VORTEILE

- leicht
- flexibel
- langzeitstabil
- Einzigartige mechanische Eigenschaften mit hoher Biegefestigkeit
- biokompatibel
- effizienter Workflow

 **TRINIA**™

www.trinia.de

Eintauchen in die Welt der digitalen Zahntechnik

Im November 2019 fand erneut der BEGO Lehrlingstag in Unterschleißheim statt.



Abb. 1: Beim BEGO Lehrlingstag 2019 in Unterschleißheim tauchten die Schüler der Berufsschule Regensburg in die spannende Welt der digitalen Zahntechnik ein. **Abb. 2:** Mit großem Interesse probierten die Schüler die unterschiedlichen Design- und Nestingsoftwares selbst aus.

Die BEGO Niederlassung in Unterschleißheim bietet regelmäßig Berufsschülern der Zahntechnik interessante Einblicke in die konventionelle und vor allem die digitale Zahntechnik. Beim Lehrlingstag im November 2019 konnten die Schüler der Berufsschule Regensburg an einem Hands-on-Parcours teilnehmen und unter anderem selbst De-

signsoftwares ausprobieren. Nach der Begrüßung wurden die Schüler zunächst einmal mit der 130-jährigen Geschichte des traditionsreichen Bremer Familienunternehmens BEGO sowie mit dem konventionellen und digitalen Portfolio der BEGO vertraut gemacht. Dabei erhielten die Schüler auch eine spannende Einführung in die Welt des 3D-Drucks mit BEGO – von der Einführung des dentalen 3D-Drucks mit Metallpulver (Selective Laser Melting) bis hin zum 3D-Druck mit Kunststoffen. In kleinen Gruppen erhielten die Schüler die Möglichkeit, sich im Scannen von Modellen und im Umgang mit den 3Shape* und exocad* Scan- und Designsoftwares zu üben. Für die Schüler waren diese Einblicke äußerst hilfreich. Einige der Schüler hatten erstmalig die Gelegenheit, die Softwares selbst zu testen, andere wie-

derum arbeiten in ihrem Ausbildungslabor bereits mit einer der beiden Softwares und hatten großes Interesse daran, die jeweils andere Software kennenzulernen. Um die Übung so konkret wie möglich zu gestalten, sollten die Schüler ein eigenes Berufsschulmodell – einen Frontzahn – Schritt für Schritt digitalisieren. Mit der Unterstützung der BEGO Experten scannten sie den Frontzahn ein, übten anhand der beiden Softwares das Designen des Frontzahns sowie des Gerüsts aus Wirobond® C.

Großer Einsatz für Azubis

Der BEGO Lehrlingstag in Unterschleißheim ist nur eine von vielen Initiativen, mit denen BEGO die dentale Ausbildung fördert. So bietet der Dentalspezialist von der Gerüstgestaltung und Schichttechnik über die Modellgusstechnik bis hin

zu CAD/CAM-Technologien speziell auf den Nachwuchs zugeschnittene Kurskonzepte im BEGO TRAINING CENTER an und hilft bei der Vorbereitung auf die Gesellenprüfung. Der Kurs „Topfit in die Gesellenprüfung“ ist der Klassiker im Azubi-Kursprogramm und soll Zahntechniker-Auszubildenden in Form einer Generalprobe Sicherheit für die praktische Prüfung geben. Darüber hinaus engagiert sich das Bremer Familienunternehmen auch mit dem Anfang dieses Jahres ins Leben gerufenen BEGO Azubi-Pakt nachhaltig für den zahntechnischen Nachwuchs und bietet allen BEGO Kundenlaboren, die junge Zahntechniker ausbilden, sowie den Auszubildenden selbst attraktive Angebote in Form von Sonderkonditionen und kostenlosen Azubi-Kursen. Die Teilnehmer vom BEGO Lehrlings-

tag sind vom Konzept begeistert: „Es ist schön, dass jemand so an uns Azubis denkt und sich für uns einsetzt.“

**Dieses Zeichen ist eine geschäftliche Bezeichnung/eingetragene Marke eines Unternehmens, das nicht zur BEGO Unternehmensgruppe gehört.*

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

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

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

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

Wissen, was vollkeramisch Sache ist!

Mit VITA Dental Masters wappnen sich Teilnehmer für die digitale Revolution.

Wo früher in der Zeche Ewald im Ruhrgebiet Steinkohle aus 1.000 Metern Tiefe abgebaut wurde, werden beim VITA Dental Masters am 20.3.2020 alle wissenschaftlichen, werkstofflichen, ökonomischen und

praktischen Fakten rund um die digitale und analoge Herstellung vollkeramischer Restaurationen gefördert. Ans Tageslicht gebracht werden dabei unter anderem auch die brandneue Universalverblend-

keramik VITA LUMEX AC und die nächste Presskeramikgeneration VITA AMBRIA PRESS SOLUTIONS. Inhaltlich ist dabei nichts in Stein gemeißelt, denn die Teilnehmer bestimmen interaktiv mit, welche In-

formationen wirklich wichtig sind. In der Zeche warten die hochkarätigen Referenten Univ.-Prof. Dr. Florian Beuer MME, ZT Benjamin Schick B.Sc. DTM, ZTM Hans Jürgen Lange, ZTM Jürgen Freitag und, einmalig bei diesem Event, der Keynote-Speaker Peter Holzer. VITA Dental Masters meets Zahngipfel heißt es für die Referenten dann schon kurz darauf, am 27.3.2020, mit den gleichen fachlichen Inhalten am Fuße der Zugspitze im oberbayrischen Grainau auf 758 Höhenmetern. Beim Zahngipfel Symposium am darauffolgenden Tag, dem 28.3.2020, wird dann unter anderem Luc oder Patrick Rutten mit seinem vollkeramischen Wissen im Gepäck den höchsten Berg Deutschlands erklimmen, um auf 2.600 Metern Höhe seine digiloge (digitale und analoge) keramische Fertigung von hochästhetischen Implantatversorgun-

gen zu präsentieren. Mit diesen drei exklusiven Fortbildungsevents sind alle für die bevorstehende digitale Revolution gewappnet.

VITA DENTAL MASTERS ... meets Zahngipfel
 27/03 - 28/03/2020



kontakt

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





IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

„Wir
machen
Sie
STARK.“

Geben Sie sich nicht mit weniger zufrieden, wenn Sie die Dienstleistung des Erfahrensten haben können. An unserer Stärke kommt niemand vorbei! LVG ist der Silberrücken unter den Factoring-Anbietern für Dentallabore am deutschen Markt.

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

5. Get-together-Event in Leipzig

Das Kolloquium „Connecting the Dots – Connecting the People“ findet am 25. April in Leipzig statt.



Nach vier großen Get-together-Veranstaltungen mit mehr als 800 Teilnehmern veranstaltet die Creation Willi Geller Deutschland GmbH am 25. April 2020 erneut einen eintägigen Kongress in Leipzig. Die Teilnehmer erwartet an dem Samstag ein hochkarätiges Vortragsprogramm mit insgesamt acht mitreißenden Referenten unter dem Titel „Connecting the Dots – Connecting the People“ – denn im alt-modernen Kunstkraftwerk werden an diesem Tag Punkte und Menschen miteinander verknüpft, damit etwas Kreatives und Inspirierendes entstehen kann. Jeden Tag sammeln wir Erfahrungen, knüpfen Kontakte, haben Ideen und vernetzen unser Wissen, um Neues entstehen zu lassen. Wie sich solche individuellen Erkenntnispunkte für eine patientengerechte Zahnästhetik und ein erfülltes Arbeitsleben miteinander verbinden und teilen lassen, erfahren die Teilnehmer des „5. Get-together unter Freunden.“ Gleichzeitig werden die Referenten sie auch an ihrem Wissen über Arbeitsmethoden und -prozesse sowie an ihren zahntechnischen (Miss-)Erfolgen teilhaben lassen, denn

die Grundlage für Erfolg sind rückblickend eben auch Fehler bzw. negative Erkenntnispunkte. Ein weiteres Highlight ist die digitale Immersions-Show in der architektonisch interessanten energetischen Kulisse des ehemaligen Heizwerkes.

Die Erkenntnispunkte verknüpfen – für mehr Kreativität!

Neben Jockel Lotz als unnachahmlichen Moderator werden Katrin Rohde, Hubert Schenk, Thorsten Michel, Jan-Holger Bellmann, Bastian Wagner, Thomas Weiler und Andreas Leimbach auf der Bühne stehen und berichten, welche persönlichen Erfahrungen sie als leidenschaftliche Zahntechniker gemacht und welche Begegnungen, Erfahrungen und Veranstaltungen sie geprägt haben. Als Special Guest wird der renommierte Produkt- und Industriefotograf Eberhard Schuy erläutern, wie er vom stillen Menschen zum Redner wurde und dass es außerhalb unseres angestammten Blickfelds noch viele neue Punkte gibt, die miteinander verknüpft werden können – für mehr individuelle Kreativität sowohl im (Foto-)Labor als auch im All-

tag. Selbstverständlich wird es auch wieder genügend Zeit und Raum zum persönlichen Meinungs- und Erfahrungsaustausch mit Kollegen, Freunden und Referenten geben.

Welche Erfahrungen und Begegnungen haben uns geprägt?

Wer sich bis zum 17. Januar 2020 zum Kolloquium anmeldet, erhält einen Frühbucherrabatt, bei mehr als vier Anmeldungen aus einem Labor bekommt die fünfte Person ein Gratis-ticket, und Auszubildende und Meisterschüler erhalten einen Vorzugspreis. Wer bereits im Vorfeld der Veranstaltung erfahren möchte, was die Referenten im Verlauf ihres Lebens voran gebracht hat und welche „Dots“ sie aus ihrer Vergangenheit in die Zukunft mitnehmen, sollte sich immer mal wieder in die Homepage oder die Facebook-Seite von Creation reinklicken, denn dort werden in den nächsten Wochen nach und nach die persönlichen Statements der Get-together-Referenten veröffentlicht. Das Kongressprogramm sowie die Anmeldeunterlagen zum 5. Get-together mit dem Titel „Connecting the Dots – Connecting the People“ von Creation am 25. April 2020 in Leipzig können im Internet unter www.creation-willigeller.com abgerufen oder in der Geschäftsstelle in Breckerfeld sowie bei allen Creation-Fachberatern angefordert werden.

kontakt

Creation Willi Geller Deutschland GmbH
Harkortstraße 2
58339 Breckerfeld
Tel.: 02338 801900
office@creation-willigeller.de
www.creation-willigeller.de

DDT 2020: „Digital von Anfang an?“

Am 14./15. Februar 2020 findet in Hagen erneut die DDT statt.

Am 14. und 15. Februar 2020 lädt das Dentale Fortbildungszentrum Hagen (DFH) in Kooperation mit der OEMUS MEDIA AG zum zwölften

Andree Piwowarczyk ist in den vergangenen elf Jahren eines der wichtigsten Foren zum Austausch über die Entwicklungen der Digitaltechnik in Zahntechnik und Zahnmedizin geworden. Auch in 2020 gibt es wieder zahlreiche Workshops und Vorträge hochkarätiger Referenten. Die Themen reichen dabei von der digitalen Funktionsanalyse und intraoralen Abformung über Erfolg vs. Misserfolg vollkeramischer Restaurationen bis hin zur digitalen Implantologie im Praxisalltag. Eine umfangreiche Industrieausstellung begleitet den Kongress an beiden Tagen. Jeder Teilnehmer der Veranstaltung erhält ein kostenfreies Exemplar des aktuellen *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien*.



kontakt

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-390
grasse@oemus-media.de
www.ddt-info.de

Mal zum Kongress „Digitale Dentale Technologien“ (DDT) nach Hagen. Unter dem Leitthema „Digital von Anfang an?“ bildet der Kongress eine Vielzahl von Themen in umfangreicher Bandbreite ab. Die DDT in Hagen unter der programmatischen Leitung von ZTM Jürgen Sieger und Prof. Dr. Dr.

Erster Dentaler Berufsbildungsgipfel in Berlin – Zahntechniker/-in 4.0

Gemeinsam moderne Aus- und Fortbildung der Zahntechniker/-innen gestalten.

Am 29. November 2019 war ein großer Tag für die Aus- und Fortbildung der Zahntechniker/-innen. Auf Initiative des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) kamen zum ersten Mal Akteure aus der Forschung, Lehre, den Innungen, Verbänden, Handwerkskammern und der dentalen Industrie im Haus des Deutschen Handwerks in Berlin zusammen. Gemeinsam diskutierten die Teilnehmer/-innen über die Fort- und Weiterbildung des Berufsbildes Zahntechniker/-in und dessen Herausforderungen und Chancen. Dabei

war es das Ziel, alle Maßnahmen der Beteiligten zu koordinieren und zu bündeln, um eine moderne und attraktive Aus- und Fortbildung in diesem Handwerk langfristig zu sichern. Die Digitalisierung der Wirtschaft, der Einsatz modernster Fertigungstechnologien und die Zukunft vernetzter Fertigungsstrukturen fordern hoch qualifizierte Fachkräfte, dynamische und hochmotivierte Unternehmer/-innen, Mitarbeiter/-innen und Auszubildende, mit denen der Strukturwandel im Zahntechniker-Handwerk offensiv und erfolgreich gestaltet werden kann. Das Zahntechniker-Handwerk gehört schon seit jeher zu den innovativsten Anwendern modernster Technologien und kann daher auf junge, flexible und hervorragend ausgebildete Fachkräfte auch zukünftig keineswegs

verzichten. Es bedarf jedoch der koordinierten Anstrengungen aller bildungs- und gesundheitspolitischen Kreise in Bund, Ländern und Gemeinden ebenso wie der Fachkreise in der Dentalwirtschaft und der Bildungsstätten, um diese Ziele nachhaltig zu realisieren. Der VDZI hat daher Vertreter/-innen aller berufspolitischen Akteure zum 1. Dentalen Berufsbildungsgipfel eingeladen, um zusammen zu diskutieren und sich zusammen den beruflichen Herausforderungen zu stellen.

Vielfältige Vorträge und spannende Diskussionen

VZDI-Präsident Dominik Kruchen eröffnete den Gipfel. Die anschließenden Impulsvorträge zu den Themen „Attraktive Berufsausbildung in den Zeiten der digitalen Transformation“

vom Bundesinstitut für berufliche Bildung (BIBB) und „360 Grad Berufsbildung – Baustellen im Zahntechniker-Handwerk für eine zukunftsfähige Ausbildung“ von VDZI-Vorstandsmitglied und Bildungsbeauftragten Heinrich Wenzel gaben eine Einführung und Rundumblick in die heutige Ausbildung Zahntechniker/-in mit Blick in die Zukunft. Die Zahntechniker-Meisterschulen bildete den zweiten. Schwerpunkt des Berufsbildungsgipfels. Der Impulsvortrag „Meisterschulen – Wo stehen wir, wo wollen wir hin?“ bereitete hierbei auf die Paneldiskussion „Die Meisterschulen – neue Herausforderungen für die Meisterschulen im digitalen Wandel“ zum Thema qualifizierte Fort- und Weiterbildung mit Experten aus den Meisterschulen, der Industrie und dem VDZI vor. Höhe-

punkt der Veranstaltung sind die Paneldiskussionen mit Expert/-innen und Vertreter/-innen aus den Berufs- und Meisterschulen, Ausbildungsbetrieben, der Industrie sowie der Hochschule Osnabrück und dem VDZI. Hier wurden unter anderem konkrete Projekte, laufende Maßnahmen sowie Vorschläge und Ideen der Teilnehmer/-innen angesprochen und erläutert. Das Fachpublikum stellte Fragen und beteiligte sich rege an der Diskussion. Der Gipfel endete mit einem gemeinsamen Ausklang. Nach dem Motto „Nach dem Gipfel ist vor dem Gipfel“ lädt Präsident Dominik Kruchen die Teilnehmer/-innen für das Jahr 2020 zum 2. Bildungsgipfel ein, auf dem eine erste Bilanz des Erreichten gezogen werden kann.

Quelle: VDZI



Schnelle Modellfertigung

Klasse 4 Dental ergänzt sein Portfolio.

Das FormSTAR Modellsystem der Klasse 4 Dental GmbH ermöglicht dem Zahntechniker ein schnelles Anfertigen von Modellen. Die Gips-expansion findet auf der FormSTAR Platte statt und wird nach dem Sägen komplett zurückgesetzt. Das System ist kompatibel mit den Systemen Giroform¹, Zeiser² und ComBi flex Plus³.

Die FormSTAR Platten sind in zwei Größen lieferbar inklusive der jeweils passenden Konterplatte. Die normale Größe L ist auch in der Farbe Grau lieferbar. Diese ist vorteilhaft beim Scannen und bietet einen schönen Kontrast zu den meisten Gipsfarben. Zudem ist es angenehmer für die Augen, wenn lange unter Kunstlicht gearbeitet wird. Zu dem System gibt es Pins und die dazugehörige Bohrsel inklusive

aller Zubehörteile, die zum Anfertigen der Modelle notwendig sind.

- 1 Giroform ist eine eingetragene Marke der Amann Girrbach GmbH.
- 2 Zeiser ist eine eingetragene Marke der Zeiser Dentalgeräte GmbH.
- 3 ComBi flex und ComBi flex Plus sind eingetragene Marken von K. Baumann.

kontakt

Klasse 4 Dental GmbH
Bismarckstraße 21
86159 Augsburg
Tel.: 0821 608914-0
info@klasse4.de
www.klasse4.eu



Das CADdent-Firmengebäude in Augsburg.

Overnight-Fertigung

CADdent setzt dem Termindruck im Labor ein Ende.

Als Zahntechnikermeister und Inhaber des Labor Rager kennt Geschäftsführer Roland Rager den Laboralltag genau und weiß, worauf es ankommt. Gerade die Termintreue ist entscheidend. Manchmal muss es eben schnell gehen. Genau für diese Fälle setzt sich Herr Rager bei CADdent ein. Prozesse werden so weit optimiert, dass es möglich ist, Konstruktionen der Kunden noch am Tag des Eingangs zu verarbeiten und zu produzieren. Abends sind die Gerüste dann versandfertig. CADdent Kunden haben also die Möglichkeit, für einen geringen Aufpreis die OneDay oder Express Service Option zu buchen. Auch

wer keine Zusatzoption buchen möchte, profitiert bei CADdent von ausgedehnten Datensatzgrenzen. LaserMelting-Gerüste die bis 18 Uhr eingehen werden am nächsten Tag zum Versand gebracht, gefräste Gerüste aus jeglichem Material je nach Spannweite bei Eingang bis 16 Uhr ebenso. Zudem bietet CADdent seit Mitte 2019 den OverNight Express an. Bei Auswahl dieser Versandart haben CADdent Kunden ihre Arbeit bereits bis spätestens 8.30 Uhr im Briefkasten, d.h. 24 Stunden nachdem sie ihre Konstruktion geschickt haben. Adaptiert wurde dieses Versandsystem aus der Optik. Diese Idee hat Fabian Rager als Augen-

optikermeister mit ins Unternehmen gebracht. Er ist im November 2018 in das Geschäft seines Vaters eingestiegen und seitdem als Vertriebsleiter für CADdent tätig.

kontakt

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

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

VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

* Preis zzgl. MwSt. und Versand

Neues Schulungszentrum eröffnet

3M investiert in den Umbau des Standortes Seefeld.



Abb. 1: Dr. Armin Bock, Scientific Affairs & Education Manager 3M CER und Leiter des neuen Schulungszentrums, bei der Eröffnungsrede im Vortragsraum. **Abb. 2:** Durchtrennen des Eröffnungsbands zum Customer Innovation Center durch Karim A. Sarahni, Director 3M Health Care Business Group EMEA (links), Christiane Grün, Managing Director 3M CER, und Wolfram Gum, Bürgermeister der Gemeinde Seefeld.

Zahnärzte und Kieferorthopäden dabei unterstützen, ihre Patienten bestmöglich zu behandeln – dieses Ziel verfolgt 3M mit seinen Dentalprodukten, von denen viele am Standort Seefeld entwickelt und produziert werden. Doch nicht nur Produktinnovationen stellt der Konzern

bereit. Er sorgt auch für die praxisnahe Vermittlung der Kenntnisse, die für den bestmöglichen Einsatz der erworbenen 3M Produkte erforderlich sind. Genau zu diesem Zweck investierte 3M in den Umbau des Schulungszentrums in Seefeld, das am 28. November 2019 neu eröffnet wurde. In den Räumlichkeiten des Customer Innovation Center werden ab sofort Fortbildungen für Zahnärzte und Kieferorthopäden aus aller Welt angeboten. Darüber hinaus werden Schulungen für Handelspartner und neue Mitarbeiter aus Europa, Nahost und Afrika durchgeführt. Jährlich werden bis zu 3.400 Besucher im Zentrum erwartet.

Events für Zahnärzte und Kieferorthopäden

Auf dem Programm stehen z. B. 3M Seefeldtage, bei denen jeweils ein

bestimmtes Thema von einem oder mehreren Experten detailliert beleuchtet wird. Zusätzlich gibt es Hands-on-Sessions und einen Firmenrundgang. Im kommenden Jahr sind Veranstaltungen zu den Themen Füllungstherapie, Kinderzahnheilkunde (MIH) und Prothetik geplant. Kieferorthopäden dürfen sich u. a. auf Seminare zum Thema Digital Bonding freuen. Hinzu kommen Produktschulungen, Technik-Trainings für diverse Anwendergruppen, Seminare für Referenten und Programme zur Nachwuchsförderung.

Modernste Einrichtung

Für die Vermittlung all dieser theoretischen und praktischen Kenntnisse bietet das Customer Innovation Center ideale Voraussetzungen. An den Vortragsraum ist beispiels-

weise eine komplett ausgestattete Praxis angeschlossen. Durch eine Glaswand sowie durch zusätzliche Audio- und Video-Übertragung können die Teilnehmer einer Veranstaltung Live-Behandlungen mühelos verfolgen. Für praktische Übungen stehen Hands-on-Räume mit Phantomköpfen und modernstem Equipment zur Verfügung.

Einbindung in vorhandene Infrastruktur

Vorteile entstehen durch die Einbindung des Schulungszentrums in die Infrastruktur des Standortes: Es wird beispielsweise der Austausch mit Experten aus der Forschung und Entwicklung erleichtert. Die Verantwortlichen von 3M freuen sich darauf, die ersten Besuchergruppen in Seefeld willkommen zu hei-

ßen. Eine Übersicht der anstehenden Veranstaltungen bietet die Website www.3m.de/hca-oralcare

kontakt

3M Deutschland GmbH
ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 08152 700-1777
info3mespe@mmm.com
www.3m.de/OralCare



ANZEIGE

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

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

Wissen erwerben und erfolgreich anwenden!

Dentaurum veröffentlicht Kursbuch 2020 für Zahnärzte und Zahntechniker.

Ständige Veränderungen in der Arbeitswelt, neue Technologien und die fortschreitende Digitalisierung erfordern ein lebenslanges Lernen. Für Fortbildungswillige in den Bereichen Implantologie, Kieferorthopädie, Kieferorthopädische Zahntechnik, Keramik, Modellguss- und Lasertechnik bietet Dentaurum aktuelle und hochwertige Kurse und Veranstaltungen an. Im Kursbuch 2020 sind alle Fortbildungsthemen, Referenten und Termine zu finden.

Modulare Kurskonzepte und aktuelle Implantologie-Fortbildungen

Dentaurum Implants veranstaltet auch 2020 wieder Implantationskurse an Humanpräparaten, die Fortbildungsreihen Implantology – step by step und die interaktiven Study Clubs. Ergänzt werden diese Kurse durch die bekannten Fachtage Implantologie am 12. September 2020

in Lübeck und am 7. November 2020 in Jena. In Lübeck wird es erstmals ein Parallelprogramm für Zahn-techniker geben.

Vielfältiges Programm in der Kieferorthopädie und KFO-Zahntechnik
Fundiertes Wissen vermittelt ein erstklassiges Referententeam aus

Forschung, Wissenschaft und Praxis. Egal, ob analog in den beliebten Typodont-Kursen oder digital, die praktische Umsetzung steht an erster Stelle. Neu im Kursbuch 2020 sind die SUS³, vormals SUS²-Kurse (Sabbagh Universal Spring). Den Einstieg in die digitale Kieferorthopädie ebnet zwei aufeinander aufbauende Kurse: die Erstellung und Analyse digitaler Kiefermodelle und der digitale Workflow bei der In-office-Alignerherstellung. Ein weiteres Highlight sind die Kurse führender Universitätsprofessorinnen und -professoren.

derem zum ceraMotion® One Touch No Limits Konzept und der ästhetischen Finalisierung von vollkeramischen Restaurationen, angeboten.

kontakt

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-0
kurse@dentaurum.com
www.dentaurum.com



Die praktische Umsetzung steht bei allen Kursen an erster Stelle.

Ehrung für Dr. Bernd Krahl

Am 7. Dezember 2019 wurde Dr. Bernd Krahl im Rahmen der Examensfeier im großen Hörsaal des Medizinischen Zentrums für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Philipps-Universität Marburg mit dem Klaus-Martin-Lehmann-Achtungspreis ausgezeichnet.

Der von Prof. Dr. Ulrich Lotzmann gestiftete Preis ist nach dem ehemaligen Leiter der Abteilung für Zahnärztliche Propädeutik und Kiefer-Gesichts-Prothetik der Universitätszahnklinik Marburg, Prof. Dr. Klaus Martin Lehmann (1938–2017), benannt.

In Anwesenheit des Vizepräsidenten der Hessischen Zahnärztekammer, Herr Dr. Wolfgang Klenner, betonte Prof. Dr. Lotzmann in seiner Laudatio, dass Dr. Krahl aufgrund seiner innovativen Beiträge zur Weiterentwicklung der zahnärztlichen Prothetik sowie seines außergewöhnlichen Engagements für die Nachsorge neurologisch Erkrankter geehrt wird.

Dr. Bernd Krahl wurde am 9. Mai 1947 in Bautzen/Sachsen geboren und wuchs im Rheinland auf. Nach Wehrdienst und Studium zum Diplom-Volkswirt studierte er von 1975 bis 1980 Zahnmedizin an der Heinrich-Heine-Universität in Düsseldorf. 1983 erfolgte die Niederlassung in einer Praxisgemeinschaft, fünf Jahre später die Gründung eines Dentallabors für Keramik und Kieferorthopädie. Seit 2011 ist Dr. Krahl Eigentümer und Geschäftsführer der 1990 gegründeten Si-tec GmbH, einer Firma für dentale Verbindungsvorrichtungen und Dental-Spezialartikel.

Im Jahr 2007 erlitt er zwei kurz aufeinanderfolgende Schlaganfälle mit infauster Prognose. Mit Willensstärke und Disziplin sowie der Unterstützung seiner Lebensgefährtin Marion Schimpf kämpfte sich Herr Dr. Krahl langsam wieder in das Leben zurück.

„Ich möchte, dass andere das schaffen, was ich geschafft habe“, war dann 2011 seine Motivation für die Gründung des AMBULANTICUM, eines speziellen ambulanten, interdisziplinären Therapiezentrum in Herdecke für neurologisch geschädigte Patienten. Dieses Therapiezentrum bietet Menschen mit einer Erkrankung des zentralen Nervensystems modernste robotik- und computer-gestützte Therapieverfahren, die nach dem aktuellen Stand der Wissenschaft sinnvoll mit bewährten konservativen und ganzheitlichen Therapiemethoden individuell kombiniert werden (www.ambulanticum-herdecke.de).

In seiner Laudatio sagte Prof. Lotzmann: „Lieber Herr Dr. Krahl, Sie sind im klassischen Sinn Plutarchs und Senecas ein Philanthrop und somit ein würdiger Träger des Klaus-Martin-Lehmann-Achtungspreises.“



Von links: Dr. Wolfgang Klenner, Dr. Bernd Krahl und Prof. Dr. Ulrich Lotzmann.

kontakt

Si-tec GmbH Dental-Spezialartikel

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

ANZEIGE

...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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

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

www.microtec-dental.de

platzieren

modellieren

aktivieren

Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

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

Compatible with **exocad**

Jetzt CAD/CAM Anwendungs-video ansehen:

Bitte kreuzen Sie an:

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

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

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

ZT Termine

Intensivkurs Zahn-technik – Abrechnung für Fortgeschrittene

Referentin: Kerstin Salhoff
Dentsply Sirona
BensheimDEU-Kurse@
dentsplysirona.com

22.01.2020 ➔ Schkeuditz

CAD/CAM Milling Metal Telescope & Partial Denture

Zirkonzahn Education
Tel.: +39 0474 066-650
education@zirkonzahn.com

29./30.01.2020 ➔ Neuler

Schichten und Modellieren mit Verblendkeramiken

Referent: Jörg Kozian
VITA Zahnfabrik
Tel.: 07761 562-235
u.schmidt@vita-zahnfabrik.com

30.01.2020 ➔ Bad Bocklet

TAP®-Technik

Referent: ZT André Büscher
SCHEU-Dental
Tel.: 02374 9288-20
j.scholz@scheu-dental.com

31.01.2020 ➔ Iserlohn

CAD/CAM Basic

Referent: ZTM Hans-Peter
Kulawy; Amann Girrbach
Tel.: 07231 957-221
germany@amanngirrbach.com

03.–05.02.2020 ➔ Pforzheim

Finalisieren mit den ceraMotion® One Touch Pasten

Referenten: ZT Uwe Koch,
ZTM Stefan Sanderter
Dentaurum, Tel.: 07231 803-470
kurse@dentaurum.com

14.02.2020 ➔ Ispringen

Vier Schritte zum perfekten Modell

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

14.02.2020 ➔ Hamburg

Matrix-Master-Frontzahnkurs

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

21./22.02.2020 ➔ Hanau

Besondere Auszeichnung für verdientes Ehrenamt

Peter Herzog erhält Goldenes Ehrenzeichen der Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg.



(v.l.n.r.): Vizepräsident des Verbands Deutscher Zahntechniker-Innungen VDZI Klaus Bartsch, Innungsoberrmeister Norbert Neuhaus, Innungslehrlingswart Ludger Wagner, Peter Herzog, Innungsvorstand Georg Alexander Stuckenholz, stv. Innungsobermeister Walter Gabriel, Vorsitzender der Pädagogischen Arbeitsgemeinschaft Zahntechnik PAZ Manfred Kowal, VDZI-Vorstandsmitglied Heinrich Wenzel.

Im Rahmen der Herbst-Innungsversammlung der Zahntechniker-Innung im Reg.-Bez. Arnsberg mit Sitz in Hagen erhielt Peter Herzog, langjähriger Lehrlingswart, stellver-

tretender Obermeister und Prüfungsausschussvorsitzender der Innung, durch Verleihung der Goldenen Ehrennadel eine besondere Anerkennung seines langjährigen Wirkens für Ausbildung und Berufsbildung im Handwerk. Innungsoberrmeister Norbert Neuhaus würdigte im Rahmen der Auszeichnung Herzog für sein jahrzehntelanges Engagement auf Innungs- und Verbandsebene. Anlässlich der Ehrung Herzogs waren Spitzenvertreter des Deutschen Zahntechniker-Handwerks, der Vizepräsident des Bundesinnungsverbands Klaus Bartsch, Vorstandsmitglied des Verbands Deutscher Zahntechniker-Innungen Heinrich Wenzel und der Vorsitzende der Pädagogi-

schen Arbeitsgemeinschaft Zahntechnik Manfred Kowal nach Hagen gereist, um Herzog ihre Anerkennung und den Dank des Deutschen Zahntechniker-Handwerks zu überbringen. Höhepunkt der am Sitz der Innung in der Kreishandwerkerschaft Hagen abgehaltenen Innungsversammlung bildete die Ernennung Herzogs zum Ehrenmitglied der Innung. Durch diese Ehrenmitgliedschaft bleibt Herzog auch nach seiner Verabschiedung aus dem Ehrenamt der Organisation des Zahntechniker-Handwerks weiter verbunden.

Quelle: Dr. Michael Plohmann LL.M.,
Zahntechniker-Innung im Regie-
rungsbezirk Arnsberg

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

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

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

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

Sicherheit bestätigt

ARGEN Dental erhält EG-Zertifikat als Hersteller von Medizinprodukten bis 2024.

Der TÜV Rheinland hat es besiegelt: ARGEN Dental erhält das EG-Zertifikat nach den aktuellen Anforderungen für Medizinprodukte. Damit sichert der Materialhersteller aus Düsseldorf die Einführung und Anwendung eines Qualitätsmanagementsystems für Kunststoffzähne und dentale PMMA-Blanks für die CAD/CAM-Bearbeitung zu. „Mit dieser erweiterten Zertifizierung bieten wir unseren Kunden aus gewerblichen und Praxislaboren Sicherheit und Langlebigkeit sowie die gesetzeskonforme Produktion von Medizinprodukten der Klasse IIb und III“, erläutert Uwe Heermann (Geschäftsführer Argen Dental) das bis 26. Mai 2024 gültige Zertifikat für ARGEN Dental.



Genau. Richtig.

kontakt

ARGEN Dental GmbH
Fritz-Vomfelde-Straße 12
40547 Düsseldorf
Tel.: 0211 355965-0
info@argen.de
www.argen.de

Laborstation mit Besonderheiten

STS Trimmer von Bien-Air bietet hohe Autonomie.

Die Laborgeräte von Bien-Air genießen hohes Ansehen in Bezug auf Leistung und Zuverlässigkeit. Mit über 60 Jahren Erfahrung in der Entwicklung von Drehinstrumenten, zuerst mit Luftmotoren und später mit elektrischen Mikromotoren, entspricht das Unternehmen den hohen Anforderungen im Bereich der Kunststoff- und Keramiknachbearbeitung im Labor. Die robusten pneumatischen Steuergeräte von Bien-Air haben sich als Arbeitsinstrumente von Keramikern und Prothetikern weltweit etab-

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

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

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

geräte von Bien-Air dauerhaft hohe Qualität.

kontakt

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



Prüfverfahren für High-End-Restaurationen

Amann Girrbach setzt mit Paramount Processing Maßstäbe



Dank extensiver Materialprüfverfahren erreicht Amann Girrbach Materialeigenschaften, die höchste Ästhetik und Haltbarkeit garantieren. Verarbeitet zum Blank, ist Zirkonoxid keineswegs gleich Zirkonoxid. Entscheidend für die Qualität, die der Zahntechniker tatsächlich aus dem Material herausholen kann, ist die optimale Steuerung der gesamten Prozesskette vom Pulver bis zum Rohling. Deshalb führt Amann Girrbach die Produktion der Zolid DNA-Rohlinge komplett inhouse am Produktionsstandort in Österreich durch. Dort verarbeitet Amann Girrbach nur die besten Rohstoffe bereits seit Jahren in detailliert festgelegten und zertifizierten Prozessen. Nur so kann sichergestellt werden, dass alle Materialparameter optimal an die zahntechnischen Anforderungen angepasst sind – und das Material perfekt in den DNA-Workflow eingebettet ist. Dabei setzt Amann Girrbach strengste Prüfverfahren ein, die weit über den üblichen Umfang hinausgehen. Als Standard

gilt die Untersuchung sicherheitsrelevanter Parameter, wie mechanische Eigenschaften, Langzeitstabilität, Biokompatibilität, Mikrogefüge oder Abrasion. Die Experten von Amann Girrbach messen ein Dutzend weiterer Eigenschaften. Dazu zählen etwa Farbe und Fräsbarkeit, Oberflächenqualität und Einfärbeverhalten, Transluzenz und Werkzeugverschleiß. Dank dieser optimierten Vorgehensweise – Paramount Processing – können die Zolid-Anwender nach einem für sie selbst effizienten Verarbeitungsprozess ihren Kunden höchste Ästhetik und maximale Haltbarkeit bieten.

kontakt

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

Spenden für Bergwald-Projekt

vhf unterstützt regionalen Klimaschutz im Schwarzwald.

Bei der vhf camufacture AG fühlt man sich dem nahegelegenen Schwarzwald in besonderer Weise verpflichtet, denn das aktuelle Motto des CNC-Fräsmaschinen- und Werkzeugherstellers lautet High-Tech meets Black Forest. Mit seiner traditionellen Weihnachtsspende unterstützt vhf nun ein Bergwald-Projekt im Schwarzwald.

Die Förderung von vhf kommt somit lokal dem Schwarzwald und global dem Klima zugute.

vhf-Vorstandsmitglied Ria Brandenberger fasst die Motivation zur Spende wie folgt zusammen: „Uns ist es wichtig, dass wir uns als Unternehmen für den regionalen Klimaschutz engagieren.“ Einen wesentlichen Beitrag zu einem optimalen Klima liefern gesunde Wälder – insbesondere in Deutschland, wo der Wald rund ein Drittel der Gesamtfläche des Landes ausmacht. Neben dem Trinkwasserschutz, dem Schutz vor Hochwasser und Bodenerosion leisten vitale naturnahe Wälder einen wichtigen Beitrag zur Bindung von CO₂ und damit zum Schutz des Klimas. Im nun von vhf geförderten Projekt in Forbach im Nordschwarzwald ist eines der wichtigsten Ziele die Pflanzung

neuer Bäume. Seit über 20 Jahren arbeitet das Bergwald-Projekt mit der Gemeinde im Nordschwarzwald (Waldanteil über 90 Prozent) zusammen. Neben der Waldpflege zur Förderung von Laubholz und Weißtanne arbeitet die Initiative auch für die Landschaftspflege und gegen Wildverbiss. Allgemein engagiert sich die Organisation für den Schutz und die Pflege des Waldes sowie die Förderung des Verständnisses für die Zusammenhänge in der Natur. Als verantwortungsvoller Global Player setzt sich vhf schon seit längerem für den aktiven Klimaschutz ein. So wird in allen Betriebsgebäuden ausschließlich Ökostrom aus selbst erzeugter Solarenergie und Wasserkraft aus der Region verwendet.

kontakt

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



Der Schwarzwald bei Forbach, in dem sich das Bergwald-Projekt engagiert.

Unterstützung für Zahntechnik in Sambia

Bösing Dental spendet 2.000 Euro zum Aufbau eines Labors.



© Cornelia Fischer

Chilanga – so heißt der Ort mitten in Sambia am Fluss Zambezi, wo die Zahntechnikerin Cornelia Fischer aktiv ist. Gemeinsam mit einem kleinen Team arbeitet sie in einem komplett eingerichteten zahntechnischen Labor und unterstützt die „Zahnärzte ohne Grenzen“ in dem dünn besiedelten Land in Zentralafrika. Im Frühjahr 2020 werden weitere Instrumente, Geräte und auch Materialien in Chilanga eintreffen, um dort an einem zweiten Standort installiert zu werden. „Wir bewundern den Mut und das Engagement von Cornelia Fischer und zollen ihr den größten Respekt für das Projekt“, betonte ZTM Christoph

Bösing (Bösing Dental, Bingen) und spendete 2.000 Euro an die GER.D Charity e.V. „Wir wünschen Cornelia Fischer und ihrem Team viel Erfolg mit ihrem Projekt und ein strahlendes Lächeln von den sambischen Einwohnern.“

kontakt

Bösing Dental GmbH & Co. KG
ZTM Christoph Bösing
Franz-Kirsten-Straße 1
55411 Bingen am Rhein
Tel.: 06721 491680
cb@boosing-dental.de
www.boosing-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 Isbamer (gi)
Tel.: 0341 48474-123
g.isbamer@oemus-media.de

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

Julia Näther
j.naether@oemus-media.de

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

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

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

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

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

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

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

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

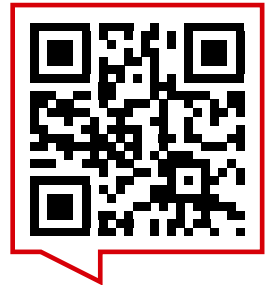
www.zt-aktuell.de



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 1/20